

# МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції

## **«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»**

Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 1

Виклики глобалізації та зміни  
парадигми економічного розвитку

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2011

УДК 336  
ББК 65.01  
П 78

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

### СКЛАД ВИДАННЯ

Том 1. Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку.

Том 2. Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку.

Том 3. Економіка підприємства та зміни пріоритетів підприємництва у ХХІ столітті.

Том 4. Регіональні аспекти розвитку та проблеми формування збалансованого економічного простору.

Том 5. Інвестиційно-інноваційні пріоритети нової постіндустріальної економіки.

Том 6. Економіка праці та пріоритет соціальної політики у новій економіці ХХІ століття.

Том 7. Методологія статистичної обробки економічної інформації та шляхи зниження фінансових ризиків

Том 8. Актуальні питання економічного простору сучасності.

---

### ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

#### Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – доктор наук з державного управління, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління.

#### Члени оргкомітету:

- Бакуменко С.Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління;
- Дацій О.І. – д.е.н., професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління;
- Бутко М.П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

---

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : *матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 груд. 2011 р. : у 8 т.* – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2011.

ISBN 978-617-645-015-3

Т. 1 : Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку. – 2011. – 112 с.

ISBN 978-617-645-016-0

У збірнику надруковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336  
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-015-3  
ISBN 978-617-645-016-0 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2011

## СЕКЦІЯ І. ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

---

**Базиченко В.В.**

*Херсонський державний університет, Україна*

### **ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАКОНОМІРНІСТЬ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Процес глобалізації та інтеграції є одним з найактуальніших проблем на сьогодні, оскільки характеризує стан і розвиток сучасної економічної системи.

За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Саме через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності. За розвитком зовнішньоекономічних зв'язків Україна поступається навіть балканським країнам. На даний час, інтеграційний потенціал України обмежується певними факторами. Перешкодою для членства в ЄС є різні рівні економічного розвитку України та європейських країн. Рівень життя українців становить 15% від середнього показника по ЄС. Крім того, мізерною є частка України в зовнішній торгівлі – усього 0,4%. З більшістю країн торговельні відносини є незначними. Прямих іноземних інвестицій на душу населення припадає лише 2% від середнього рівня по ЄС. Однак, Україна вже зараз має економічні передумови для активізації міжнародних економічних зв'язків. Держава займає велику територію на південному сході Європи, має вихід до Азовського та Чорного морів та розташована на перетині торговельних шляхів: із півночі Європи на південь на азійський й африканський континенти, в арабський світ, а також із заходу з країн Європейського співтовариства на схід у країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Слід зазначити, що маючи територію, площа якої не перевищує 0,4% світової, і населення на рівні 0,8% від загальної кількості населення планети, Україна виробляє майже 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки. Таким чином, із геополітичної точки зору економічний, технологічний та науковий потенціал України можна порівняти з Росією, Німеччиною, Францією й Великобританією. Усе це дозволяє нашій державі активно брати участь у міжнародному поділі праці, розвивати світові господарські зв'язки. На сьогодні Україна є членом понад 40 міжнародних організацій, зокрема ООН, СНД, Рада Європи та ін. Стратегічними напрямками інтеграції є вступ до ЄС. Основна увага на шляху євроінтеграції України має бути відведена розробці та реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та ринку ЄС з відповідними умовами та етапами підготовки внутрішнього економічного середовища до європейських вимог, а саме: досягнення європейського рівня продуктивності праці, прибутковості виробництва, заробітної плати тощо. Для успішної інтеграції України у європейський економічний простір варто наближати основні

критерії власного розвитку до ЄС. Основою стратегії економічного та соціального розвитку на середньострокову перспективу має стати створення реальних передумов вирішення основного геополітичного завдання України – інтеграції до ЄС, що передбачає в першу чергу, інституційні перетворення та реформи в соціально-економічній сфері. Згідно з указом президента України про «Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» можна виділити основні напрями стратегії розвитку України. Таким чином, необхідним є зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності, забезпечення всебічного розвитку людського потенціалу та реалізація інноваційної політики в регіонах. Головними пріоритетами розвитку виробничо-економічного потенціалу мають бути: розбудова виробничої, транспортної й ринкової інфраструктур, сприяння розвитку підприємництва. Стратегічним напрямом є удосконалення механізмів управління регіональним розвитком. Необхідно створити дієву систему інституцій, які б мали можливість працювати на забезпечення сталого розвитку окремих територій, узгоджувати свою діяльність з іншими організаційними структурами. Існуючі в Україні агентства регіонального розвитку – це потенційна база вдосконалення інфраструктури регіонального розвитку. Регіональні агентства розвитку мають на меті вирішення завдань поліпшення умов використання передових інноваційних технологій, підвищення інвестиційної привабливості регіонів, розширення залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для регіонального розвитку, вдосконалення підготовки та перепідготовки відповідних фахівців з проблем регіонального розвитку. Одним з пріоритетних напрямів є підтримка регіонів що повільно розвиваються.

Стратегічною метою подолання диспропорцій у розвитку регіонів є створення ефективної системи міжбюджетних відносин, їхнє узгодження із загальною логікою змін на регіональному та місцевому рівнях, а також із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку України. Досягнення стратегічної мети передбачає удосконалення нормативно-законодавчої бази, прискорення адміністративно-територіальної реформи.

Темпи розвитку транскордонного співробітництва сьогодні та активного залучення до нього центрально- і східноєвропейських держав, свідчать про відставання України в цій сфері. Це вимагає здійснення цілісної загальнодержавної політики, яка має бути підкріплена відповідною правовою базою, а також зусиллями всіх зацікавлених сторін як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Стратегічним завданням реформування транскордонного співробітництва має стати ефективне використання природно-ресурсного, демографічного, виробничого і науково-технічного потенціалів регіонів з метою вирішення питань комплексного розвитку територій.

Необхідним для України на даному етапі є: захист внутрішнього ринку, шляхом податкової політики; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника, шляхом стимуляції розвитку науково-технологічного і виробничого національних секторів; поліпшення інвестиційного клімату; контроль над трудовою міграцією, шляхом збільшення привабливості праці на вітчизняному ринку; застосування інноваційної та зовнішньоекономічної політики.

### **Список використаних джерел:**

1. Україна в глобалізованому світі : зб. наук. праць / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин; Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського. – К., 2007. – 176 с.
2. Кривобок В.Ю. Економічні проблеми розвитку України за умов глобалізації / В.Ю. Кривобок // Управління розвитком. – 2006. – № 5. – С. 11.
3. Стукало Н.В. Деякі аспекти формування фінансової політики України в умовах глобалізації / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 30–32.

**К.е.н. Білоцерківець В.В., к.е.н. Завгородня О.О.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

### **СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ГЛИБИННИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ПОЧАТКУ ХХІ-го сторіччя**

Руйнівне цунамі економічної кризи прокотилося теренами міжнародної економіки, яскраво демонструючи високий ступінь взаємозалежності між її окремими суб'єктами, синхронізацію національних і глобальних економічних процесів та виявляючи слабкі місця наявної моделі глобалізації. Однак не дарма у мудрих китайців ієрогліф, що означає кризу, має не тільки значення «небезпека»; його друге тлумачення – «шлях до нових можливостей». Сучасний стан речей – це привід критично проаналізувати глибинні причини наявних негараздів і, враховуючи допущені помилки, продовжити впевнено рухатися в спільне економічне майбутнє.

Глибинними причинами світової фінансово-економічної кризи є:

- завершення п'ятого Кондрат'євського циклу, розпочатого у 80-х рр. з відкриттів в галузі мікроелектроніки, комп'ютерних технологій, мобільного зв'язку та Інтернету. Ринок цих проривних технологій близький до насичення. Ефект масштабів майже вичерпано, що гарантовано передвіщає зміну технологічних укладів через кризове творчо-інноваційне переупорядкування системи глобальних продуктивних сил та адекватних їм техніко-економічних, соціально-економічних і організаційно-економічних відносин;
- конфлікт цивілізаційних цінностей та реалізованих на практиці змістовно альтернативних моделей глобального економічного світобачення;
- порушення фундаторних відтворювальних пропорцій: втрата в розвинутих країнах зв'язку між зростанням реальної ефективності виробництва, доходами і споживанням, з одного боку, а з іншого, – між споживанням і нагромадженням. Починаючи з другої половини ХХ-го ст., кожне наступне покоління заощаджує все меншу частку доходів, тоді як споживання і попит зростають випереджальними темпами за рахунок майже необмеженого кредитного буму та доходів майбутніх періодів (політика гедонізму);
- вичерпання енергетичної, мінерально-ресурсної бази індустріального розвитку, зумовлене екстенсивним споживанням;
- територіальне дистанціювання центрів споживання і реального ви-

робництва (продуктивної зайнятості), що ускладнює збалансованість попиту і пропозиції на світових товарно-ресурсних ринках;

- посилення нерівномірності розподілу глобалізаційної ренти між країнами ("центр → напівпериферія → периферія") й поглиблення асиметрії у соціальній структурі міжнародної економіки, загострення суперечностей між національними економічними інтересами окремих країн;
- диспропорції в світовому товарно-грошовому обігу, спровоковані надлишком незабезпеченого готівкового долару та його неконтрольовано непередбаченими переміщеннями за межами історичної батьківщини;
- обмежені можливості провідних товаровиробників сучасного світу впливати на універсальну валюту міжнародних торгових розрахунків – долар США;
- вихід недоліків та провалів ринку (недовиробництво суспільних благ і послуг, негативні зовнішні ефекти, тенденції до концентрації економічної влади (монополізація) тощо) за межі державних кордонів, їх поширення у планетарному масштабі в умовах відсутності дієвої системи глобального регулювання та ефективних механізмів міжнародної координації тощо.

Особливу увагу слід звернути на стрижневу негативну тенденцію *віртуалізації* світового фінансового ринку. Вона проявляє себе через стрімке абсолютне та відносне збільшення маси фіктивно-спекулятивного капіталу, не забезпеченого товарною масою чи золотовалютними резервами, що вільно мігрує світом і стає одним із найважливіших факторів внутрішньої циклічності національних економік. До прискореного надування «фінансових бульбашок» призвели:

- невідповідність між балансовою і ринковою вартістю провідних корпорацій, що поглиблюється у міру збільшення їх нематеріальних "невидимих" активів, ринкова ціна яких визначається експертно з огляду на переважно оптимістичні очікування щодо доходів майбутніх періодів;
- трансформація наприкінці XX ст. найбільш розвинутих країн у центри споживання, яке підживлювалося за рахунок незабезпечених ризикових кредитів. З метою убезпечення позичених коштів шляхом страхування й пере-страхування кредитних ризиків створюється потужний ринковий позабіржовий сегмент похідних цінних паперів (деривативів), який в подальшому починає відносно автономно й надрентабельно функціонувати;
- порушення об'єктивного механізму ринкової селекції неконкурентоспроможних неліквідних фінансових активів (акцій, облігацій). Спостерігається масове "штучне" зростання ринкової вартості й рівня надійності "проблемних" цінних паперів завдяки додаванню до них страхових гарантій у формі кредитно-дефолтних свопів;
- відсутність суспільного надзору за позабіржовими операціями із вторинними цінними паперами, насамперед, вимог щодо обов'язкових нормативів їх резервування;
- відокремлення управління від власності. Це призводить до ігнорування найманими топ-менеджерами стратегічних інтересів власників, масштабних

фінансових маніпуляцій (афер) з метою підвищення будь-якою ціною показників ринкової капіталізації активів та появи глобальної корпоративної корупції, що протидіє будь-яким спробам посилити державний чи наддержавний контроль за фінансовими операціями.

За оцінками фахівців, відповідні суперечності й диспропорції нагромаджувалися в підвалинах міжнародної економіки щонайменш протягом останніх п'ятнадцяти років. Краплею-катализатором, що примусила їх вибухнути, стала іпотечна криза на ринку житла США. Саме вона ініціювала обвал фінансових пірамід вторинних цінних паперів, боргову кризу, хвилю банкрутств фінансово-кредитних установ спочатку в США, а потім, за «ефектом доміно», і в інших країнах світу.

**К.е.н. Брензович К.С.**

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Україна*

## **ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ТОРГІВЛЮ ПОСЛУГАМИ В УКРАЇНІ**

Важливе місце в сучасних економічних дослідженнях відводиться вивченню особливостей розвитку економіки України та її регіонів під впливом кризових процесів. Однак у більшості досліджень акцент робиться на вивченні змін у промисловому виробництві, що більшою мірою постраждало в перебігу фінансово-економічної кризи. У наукових джерелах бракує інформації про те, які зміни переживає сфера послуг під дією таких процесів, зокрема ті її сектори, що охоплюють надання послуг різним категоріям споживачів на ринкових умовах.

Дослідження, проведене Світовим банком, виявило наступні особливості розвитку торгівлі послугами в кризовий період: найбільшим скороченням обсягів реалізованих послуг відреагували транспорт, туризм та фінансові послуги. Однак разом з тим ділові, технологічні, наукові послуги продовжували зростати або зберігати попередні темпи росту [1].

Зважаючи на те, що економіка України характеризується відносно слабкою інфраструктурною базою розвитку сфери послуг та непропорційною її структурою, доцільно дослідити, яким чином світова криза вплинула як на традиційні види послуг, так і на ті, що динамічно зростають у масштабах світової економіки. З метою аналізу саме секторальних особливостей змін, необхідно розділити всі види послуг на три категорії: послуги, пов'язані з виробництвом і збутом (транспорт, ремонт, будівельні послуги), послуги, пов'язані з розвитком особистості та людиною загалом (освіта, охорона здоров'я, туризм, особисті послуги), та послуги інноваційного характеру («ділові послуги» – консалтингові, дослідницькі, наукові тощо).

Щодо послуг першої групи, то тут очевидно є залежність попиту на них від ділової активності підприємств, задіяних у промисловому виробництві, торгівлі товарами. Скорочення обсягів торгівлі товарами, згортання промисловості у поєднанні з іншими чинниками призвело до скорочення обсягів реалі-

зованих ринкових послуг. Обсяги послуг, споживачами яких здебільшого є населення, знаходяться у тісному зв'язку із рівнем реальних доходів: в умовах обмеженості особистого бюджету населення схильне скорочувати споживання тих послуг, від яких в першу чергу можна відмовитись. Залежність структури витрат від рівня доходів математично було обґрунтовано німецьким вченим Е. Енгелем: зростання доходів і поліпшення суспільного добробуту корелюються з часткою послуг у витратах населення. Чим нижчі доходи сім'ї, тим більша частка витрат на харчування, і менша – на послуги [2, с. 54].

В Україні криза відобразилася на темпах зростання реалізації послуг: хоча збереглося позитивне зростання і за два роки кризи (2009-2010) обсяги реалізованих послуг зросли на 19% (на 41322 млн. грн.), середньорічний приріст становив 9% на рік, в той час як за період 2002-2008рр. середньорічні темпи приросту обсягів послуг становили 29% на рік. Послуги, що реалізуються населенню, зросли у 2010 на 16% порівняно з 2008 роком, підприємствам – на 19%. Частка послуг населенню у загальній структурі наданих послуг суттєво не змінилася: з 23,7% зменшилася до 23,2% [3, с. 295].

Позитивною тенденцією є те, що ринок послуг у всіх регіонах України продовжує зростати, а показник обсягів реалізованих послуг в жодному з регіонів не опустився до докризового рівня. Найбільшим сповільненням темпів росту відреагували Сумська, Волинська, Житомирська області, найменші втрати від кризи виявила сфери послуг АР Крим, Дніпропетровської, Запорізької, Львівської областей, міст Київ та Севастополь. Утримали позитивні тенденції росту тільки Миколаївська область та м. Севастополь, в яких впродовж всього періоду кризи спостерігалися позитивні показники росту.

Що стосується змін за видами економічної діяльності в сфері послуг, то скорочення обсягів реалізації характерне для послуг у сфері технічного обслуговування автомобілів (з 1601,9 млн. грн. у 2008 р. до 1326,3 млн. у 2010 р.), скоротилася потреба в оренді машин та обладнання (з 2281,6 млн. до 2128,1 млн.). Зазначені зміни насамперед характеризують звуження потреб матеріального виробництва в зв'язку з погіршенням умов господарювання та загальної економічної кон'юнктури, зниженням продажів автотранспорту [3, с. 297].

Для України також характерною є тенденція активізації ринку ділових послуг в умовах кризи, що на нашу думку зумовлено потребою у пошуку нових, креативних рішень виходу з кризового стану підприємств, що в свою чергу вимагає залучення кваліфікованої допомоги ззовні. Найбільш суттєво за період 2009-2010 рр. зросли послуги у сфері інформатизації (у 1,72 р.), дослідженнях та розробках (у 1,34 рази), консультацій у сфері обліку, права та управління (у 1,4 рази), технічних випробувань та досліджень (у 1,38 р.), рекламі (1,3 рази), підборі та забезпеченні персоналом (2,43 рази).

Скорочення реальних доходів населення очікувано відобразилося у зниженні попиту на послуги не першої необхідності. Так, якщо витрати населення на послуги освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги продовжували зростати, то послуги з відпочинку, розваг та спорту скоротилися на 18,9% у 2009 р., а станом на 2010 р. досягли тільки 95% докризового рівня.



Таким чином, сфера послуг виявилася більш стійкою до глобальних потрясінь та відновлюється швидше, ніж промислове виробництво. Найбільш відчутними є втрати в тих видах послуг, що безпосередньо пов'язані з обслуговуванням матеріальної складової роботи підприємств або ж тісно корелюють із реальним рівнем доходів населення. Можна припустити, що зростання ролі ділових послуг свідчить про перегляд ключових засад підприємництва та переорієнтацію економічних суб'єктів на інноваційні засади майбутнього розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Сычева В.С. Исторический очерк бюджетных исследований в Западной Европе и США [Електронний ресурс] / В.С. Сычева // Социальные исследования. – 1998. – № 4. – С. 48-56. – Режим доступу: <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/06/11/0000212858/006.SYTSHEVA.pdf>
2. The Crisis Resilience of Services Trade, The World Bank Development Research Group, Working paper 4917. – 2009. – 28 p.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка / Державний комітет статистики. – К.: Август Трейд, 2011. – 559 с.

**К.е.н. Возьний К.З., Возьна О.К.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

### **ВПЛИВ АВРААМІЧНИХ РЕЛІГІЙ НА СУЧАСНУ КОНЦЕПЦІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОБУДОВИ СУСПІЛЬСТВА**

Сучасна економіка є продуктом складного і тривалого її тисячолітнього генезису, наслідком взаємопроникнення і взаємовпливів найрізноманітніших факторів, що реально визначили її нинішнє обличчя. Хоча економіка як самостійний вид діяльності існує з незапам'ятних часів, а як галузь науки – сотні років, глобальна проблема невідповідності між матеріальними потребами суспільства з одного боку, та виробничою можливістю їх задоволення з іншого залишається так і не розв'язаною в планетарному масштабі.

Сьогодні глобальним науково-практичним пріоритетом суспільства є пошук ефективних моделей економічного устрою життя людини. Синергетична взаємодія економічної теорії та господарської практики поступово зняли гостроту означеної вище проблеми, проте, аж ніяк не розв'язали її повною мірою. Пошук нових гіпотетичних факторів економічного зростання та спроба «імплантувати» їх у загальну конструкцію будівлі світової економіки – передній фронт сучасної економічної науки.

Розвиток інституційного напрямку теоретичної економіки ознаменувався включенням у моделі економічного устрою суспільства таких, з першого погляду, ірраціональних, «неекономічних» компонентів, як звичаї, культура, релігія, традиції, почуття, інстинкти, емоції, юридично-правові норми, що сукупно створювали альтернативну щодо раціональної економіки концепцію її ефективного облаштування та розвитку. Сакральні за своєю суттю віросповідання та культура, на нашу думку, з-поміж визначених вище факторів-гіпотез еконо-

мічного поступу є надзвичайно впливовими і такими, що заслуговують більш глибокого дослідження та всебічної компаративної аналітики. Вони хоча й не пропонують вичерпних відповідей на запитання про те, як збільшити обсяг суспільного виробництва, зменшити інфляцію, скоротити безробіття чи добитися економічного процвітання, проте вони значною мірою формують поведінкові мотиви як індивіда, так і цілого народу, зумовлюють нашу поведінку, преференції, вибір і, зрештою, формують економічну складову нашої ментальності.

Вивчити та оцінити характер реверсивних залежностей сучасної економіки та основних авраамічних світоглядно-сакральних доктрин суспільства (християнства, ісламу та юдаїзму) – **мета** даного дослідження та суть **завдань**, що з цього випливають.

**Християнський внесок.** Християнська церква не без успіхів пробує залишатися актуальною щодо пошуку ефективного механізму зв'язку економіки та релігії. При цьому вона діаметрально зміщує акценти своїх зусиль, взаємно міняючи місцями духовне та економічне, що цілком логічно з позиції функцій та місця самої церкви: «... церква спроможна запропонувати якщо не певну економічну теорію ... то, принаймні, якусь систему критеріїв розвитку господарської моделі, домінуючої в суспільстві, – з урахуванням сотеріологічних перспектив людства, що є предметом не тільки богослов'я, але і практичної діяльності Церкви в світі» [1].

Розвиток економічних ідей у святому Письмі відбувався протягом тривалого періоду часу. При цьому ставлення до певних економічних проблем мало неоднозначну динаміку. Крім того, канонічні джерела часто розходяться з апокрифальними, тобто таким, що не включені у Святе Письмо, а окремі теологи та богослови одні і ті ж самі частини Святого Письма, що стосуються різних соціально-економічних проблем, трактують по-різному.

«Навіть поверхневий лінгвістичний аналіз Святого Письма дає доволі переконливі свідчення того, як тісно економіка переплетена з християнським віровченням. Ось статистика текстуальних апеляцій до різних економічних категорій: про багатство і багатів у Святому Письмі згадується 88 разів, про бідність і бідних – 17, золото є предметом оцінок та повчань аж 321 раз, до срібла канонічні християнські джерела звертаються 303 рази. Крім того, 19 разів Біблія використовує категорію «гроші», 53 рази згадується про власність і майно, 42 – про товар, 9 – про прибуток, 19 – про дохід, 24 – про різні види податків, платежів та митних зборів, 19 раз – про ціну» [2, с. 32-33].

Однією з найбільш соціально та економічно значимих категорій є «**багатство**». Потрібно відзначити, що у систему стосунків «**багаті – бідні**» з самого початку закладено надзвичайно серйозний конфлікт, що має економічні корені. Почасти бідні є джерелом примноження статків багатих, а багаті, через неоптимальну і непродуману систему розподілу наслідків економічної діяльності у суспільстві, роблять становище бідних ще критичнішим.

У Святому Письмі є немало прямих апеляцій щодо категорій «**багатство**» і «**гроші**», які часто використовуються як синонімічні або змістовно дуже близькі. У багатьох країнах світу, де християнство закріпилося як домінуюча

релігія, суспільне ставлення до багатства та багатіїв було щонайменше стриманим або й негативно-критичним. У Євангелії від Св. Матвія (19: 21-24) є чимало аргументів, що визначають саме таке ставлення до багатства. *«Ісус каже йому: «Коли будеш досконалим, – піди, продай добра свої та й убогим роздай, і матимеш скарб ти на небі ... Ісус же сказав Своїм учням: По-правді кажу вам, що багатому трудно увійти в Царство Небесне. Іще вам кажу: Верблюдові легше пройти через голчине вушко, ніж багатому в Боже Царство увійти!».*

Водночас, окремі частини Біблії та інших джерел християнського віровчення у своєму ставленні до **багатства**, **грошей** та **прибутку** взаємно «конфліктують», демонструючи і більш толероване ставлення до проблеми примноження **власності** (притча Ісуса про таланти (Євангеліє від Матвія (25:14-30) та від Луки (19:11-28)). На запитання про те, чи може багач увійти до Царства Небесного, церква відповідає негативно. А ось на питання про те, чи може людина, що володіє багатством, увійти до Царства Небесного, та ж церква сьогодні відповідає вже інакше: може, якщо дійсно людина володіє багатством, а не багатство володіє людиною.

Діаметрально протилежним економічним полюсом багатства є **бідність**. Ставлення до **бідності** та жебракування, як і до **багатства**, за всю історію християнства також зазнало істотних змін: від терпимого в епоху раннього середньовіччя до критично-утилітарного в період появи протестантизму та розвитку капіталістичних відносин. Бідні, бездомні та жебраки стали постійним джерелом дешевої робочої сили.

Надзвичайно важливою економічною категорією, що тісно пов'язана з уже розглянутими вище є «**власність**». Адже вона відображає зміст соціально-економічних відносин, що вникають між усіма учасниками економічної системи: державою, найманими працівниками, підприємцями. Фундаментальне і загалом позитивне ставлення християнства до приватної власності сформульовано навіть у Десяти Заповідях Божих (П'ята книга Мойсеева: Повторення Закону (5:21): *«І не бажай жони ближнього свого, і не бажай дому ближнього свого, ані поля його, ані раба його, ані невольниці його, ані вола його, ані осла його, ані всього, що є в ближнього свого».* Тобто право приватної власності декларується як святе і непорушне право кожного християнина.

Чимало місця у Старому та Новому Заповітах відведено проблемам формування ідеології та принципових засад **оподаткування**. Чи не першою формою фіскальних відносин, посвідчених Святим Письмом виступали внески на релігійні потреби. У Книзі Левіт (27:30) згадується про цей обов'язок. *«А всяка десятина з землі, з насіння землі, з плоду дерева, – Господеві воно, святощі для Господа».* Слід відзначити, що вже навіть у Святому Письмі йдеться про проблеми пошуку оптимального співвідношення економічних інтересів держави та платників податків (Перша Книга Царів (12:3-20). В рамках християнського теологічного концепту **податок** починає розглядатися як плата державі за виконання нею суспільно значимих та актуальних функцій.

Таким чином, генезис ставлення християнства до економічних явищ, проблем та категорій відбувався одночасно з: вдосконаленням та гуманізацією системи соціально-економічних відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання; накопиченням та систематизацією управлінського і технологічного досвіду людської спільноти; переосмисленням соціально-економічної ролі та місця людини в житті суспільства; зародженням та розвитком нових самостійних прикладних наук і цілих наукових напрямків; розвитком нових форм державного управління та систем відносин «держава-церква» тощо.

**Ісламський внесок.** Про актуальність та силу «ісламського фактора» економічного розвитку світу можна судити уже з того, що згідно останніх даних, кожен п'ятий мешканець нашої планети сповідує іслам. Тільки «за останні 50 років мусульманське населення земної кулі збільшилося на 235% і складає сьогодні 1,6 млрд.» [3]. «Мусульманські общини є більш, ніж у 120 країнах світу... У 35 країнах мусульмани складають більшість населення, а в 29 країнах послідовники ісламу складають впливову меншість. В 28 країнах іслам визнано державною або офіційною релігією. Серед них Єгипет, Іран, Ірак, Марокко, Пакистан, Саудівська Аравія та ін.» [4].

«Вказівки Корану, що «регламентують» економічне життя в мусульманському суспільстві, в основному формулюються в мединський період<sup>1</sup>, причому звучать вони переважно у формі розпоряджень. В них Мухамед звертається вже до конкретних питань» [5]. «Об'єктом предметних коранічних регламентацій виступають такі економічні категорії, як **торгівля, багатство, лихварство, податок, милостиня, позичковий процент, власність, спадок, борг** тощо. Розвиток економічного ядра ісламу відбувався і за межами Святого Письма – у працях світських авторів, правознавців, істориків і філософів епохи середньовіччя, серед яких найбільш знаним був Ібн Халдун<sup>2</sup> (1332-1406 pp.)» [6, с. 7-8].

Культура та традиції Сходу споконвіку були пронизані торгово-економічними стосунками а доходи від торгівлі часто складали основу життя мешканців «Великої Пустелі». Цілком логічно, що за таких обставин навіть ранні богослови ісламу надавали багато уваги економічним питанням, прагнули об'єднати воедино проблеми віровчення, етику, право та, власне економіку. Саме тому Коран визначає у якості фундаментальних принципів економічних відносин *справедливість* та *чесність* – себто категорії, що змістовно перебувають у вимірі моралі та етики [7].

Оскільки торгівля для країн арабського Сходу була споконвічною справою навколо якої організовувалося економічне життя умми<sup>3</sup>, то в коранічних джерелах надзвичайно багато уваги надається саме питанням **торгівлі**, її правил та принципів. Різні сторони торгово-економічних стосунків регламен-

---

<sup>1</sup> Достеменно відомо, що Пророк спочатку проповідував у Мекці а пізніше в Медині. Саме тому одну частину сур з Корану називають мекканськими (610-622pp.), або ранніми, а іншу – мединськими (622-632pp.), або ж пізніми.

<sup>2</sup> Повне ім'я – Валі-д-Дін Абд-ар-Рахман Ібн Хальдун.

<sup>3</sup> Ісламська община.

тують 6, 11, 17, 55, 83 та інші сури Святого Письма [8]. Найбільшого значення у торговельних стосунках надається питання чесності, рівноправності і справедливості. Сімнадцята сура Корану (17:35) недвозначно формулює їх принципи:

*«У мірах будьте вірними тоді,  
Коли належить вам відміряти,  
Вагу давайте на терезах, що не брешуть  
Бо це і справедливіше і краще врешити-решит»<sup>4</sup>.*

Звернення Пророка до народу (11:85) звучить як настанова та повчання і воно стосується не лише торгових відносин, але й фактично захищає інститут **приватної власності**.

*«О мій народ! Дотримуй чесно міру і вагу;  
Майну людей не завдавайте збитку  
І злодіянь не ніяких на землі  
Ви не чиніть сівбою нечисті і смути»<sup>5</sup>.*

Не оминає увагою Коран і проблему **багатства**. Так, ще у ранніх сурах (102 та 104) чітко визначено негативне ставлення ісламу до надмірного грошлюбства та **багатства**. Зокрема, у 102, мекканській сурі (102:1-6), що називається «Похвальба багатством» достеменно сказано: *«Вам приємно хвалитися багатством, доки ви не ступили в могилу. Та ба! У вас ще відкриваються очі! ... Якби ж то у вас широко відкрились очі... Ви неодмінно побачите палаючий вогонь!»* [9]. Сто четверта («Огудник») сура (104:1-4) не залишає сумнівів щодо ставлення ісламу до проблеми надмірного захоплення матеріальним багатством: *«Горе кожному огудникові-наклепникові! Котрий нагріб собі добра і все порахував. Він гадає, що відкупиться ним від смерті. Та ба! Його поштурять у пекельну ніч!»* [9].

Дуже цікавий взірець унікального синтезу духовно-релігійного та економічного аспектів життя людини виявляє ставлення ісламу до суті, форм, та видів **оподаткування**. Дослідники зазвичай відзначають той важливий факт, що ідеологія податку ісламського суспільства відчутно відрізняється від традиційного, світського, панєвропейського концепту фіскальної політики саме тим, що акцент робиться на релігійній складові цього явища.

Проблема **лихварства** та **проценту** у Корані, з-поміж усіх інших економічних вимірів людського життя стоїть особливо гостро. Причому, вона не втрачає своєї актуальності по сьогоднішній день. Оцінка ставлення ісламу до цих категорій є особливо ускладненою кількома унікальними обставинами. По-перше, в ісламі не проводиться формального розмежування між процентом та лихварством. Обидві ці категорії позначаються поняттям **«ріба»** і в однаковій мірі перебувають під коранічною заборонаю. По-друге, аналіз різних «перекладів змістів» Корану показує, що їх автори вельми довільно і синонімічно використовують терміни **«ріба»**, **«лихва»**, **«ріст»**, **«лихварство»**.

---

<sup>4</sup> Авторський переклад на основі [8].

<sup>5</sup> Авторський переклад на основі [8].

Таким чином, ісламська теологічна концепція загалом виявила достатньо високий рівень власної синкретичності щодо матеріальних проблем суспільства і сформувала на практиці функціональну і продуктивну модель «ісламської економіки».

**Юдейський внесок.** «Юдейський фактор» соціально-економічного поступу суспільства, попри невелику частку євреїв<sup>6</sup> у загальній чисельності населення планети, характеризується надзвичайною тривалістю стійкого і помітного впливу. Йдеться про те, що юдаїзм як релігія (*а євреї як самостійний етнос – К.В.*), порівняно з іншими авраамічними монотеїстичним релігіями (християнство, іслам, караїзм тощо) сформувався значно раніше. Родовою специфікою юдейського віровчення є те, що воно досить адаптивне щодо умову, котрі постійно змінювалися протягом багатьох сотень і навіть тисяч років. Достатньо жорстке і регламентоване з позиції юдаїки віровчення отримало особливу живучість і пластику за рахунок власного саморозвитку у формі тлумачень, роз'яснень та коментарів представлених у різних талмудичних, равіністичних та близьких до них пізніших джерелах. По суті вони і виступають тим інструментом адаптації за допомогою якого постулати юдаїзму завжди залишалися актуальними щодо нових економічних, соціальних, політичних та культурних викликів.

Особливістю юдаїзму є те, що у пошуках ефективної моделі взаємодії релігійних догматів з економічними реаліями повсякденного життя та його проблемами, духовні лідери юдаїзму інтенсивно використовували засоби герменевтики<sup>7</sup>: тлумачили і розвивали ідеї Тори відповідно до історико-економічних та соціальних змін у житті єврейського суспільства. Наслідком такої кропіткої і відповідальної роботи багатьох поколінь рабинів, мудреців і законотворителів стало формування 613 автентичних міцвот<sup>8</sup> (заповідей) юдаїзму. Саме ці заповіді разом із Галахою<sup>9</sup> та Агадою<sup>10</sup> і є практичними «навігаторами» для юдея, що регламентують усі аспекти його повсякденного життя. Змістовний аналіз усіх 613 міцвот та різних варіантів їх коментарів

---

<sup>6</sup> Сьогодні частка євреїв у загальній чисельності мешканців планети загалом мізерна і складає, згідно даних світової демографічної статистики лише 0,22-0,25%.

<sup>7</sup> Герменевтика (від грец. *hermeneutikos* – роз'яснюють, тлумачать), мистецтво тлумачення текстів (класичної давнини, Тори, Біблії, Корану та інших текстів древніх першоджерел).

<sup>8</sup> Міцва (у множині міцвот; від євр. *מצוה*, – «веління», «наказ») – розпорядження, заповідь в іудаїзмі. У побуті міцва – всяке добре діло, похвальний вчинок. Виконання міцвот покладено на всіх повнолітніх євреїв – хлопчиків із 13 років і дівчаток із 12 років.

<sup>9</sup> Галаха або Алаха (євр. *הלכה*) – традиційне іудейське право, сукупність законів і принципів іудаїзму, що регламентують релігійне, сімейне і суспільне життя віруючих євреїв.

<sup>10</sup> Агада (арамейська *אגדה*, «оповідання») – частина талмудичної літератури (Усного Закону), що містить афоризми, повчання, притчі, байки, розповіді, історичні перекази і легенди релігійно-етичного характеру, які полегшують застосування «кодексу законів» (Галахи).

(р. Ш. Р. Гірша<sup>11</sup>, Раші<sup>12</sup> та Сончіно<sup>13</sup>), проведений нами, дозволив виявити у їх структурі помітне «економічне ядро», що регулює найрізноманітніші аспекти саме економічних відносин. За нашими оцінками, щонайменше 190 міцвот явно чи опосередковано кореспондують із різними аспектами економічного устрою суспільства.

**Прокапіталістичні ідеї юдаїзму.** Серед усіх економічних категорій, що перебувають у полі зору юдейського віровчення чи не найбільш актуальною є «**власність**». Формування поваги до інституту приватної власності – визначальна риса юдаїзму. Професор І. Леві, розмірковуючи про природу економічної складової юдаїзму через призму його ставлення до **власності** пише наступне: *«Яку систему (капіталістичну чи соціалістичну – К.В.) вважає за краще Тора? При вивченні Галахи ми частіше виявляємо капіталістичний підхід: єврейський закон визначає статус особистої власності і захищає її права; кожна людина володіє повним контролем над своїм майном»* [10].

**Контркапіталістичні ідеї юдаїзму.** Попри визнання інституту приватної власності та повагу до нього, юдаїзм, тим не менше, має чимало антиринкових застережень щодо неї. Зокрема «власність на землю», юдаїзм з етичних міркувань «оточує» системою досить жорстких обмежень. Професор Ієгуда Леві з цього приводу зазначає: *«Тора вчить, що право володіння власністю – це важливий інструмент служіння Творцеві; але саме по собі воно не має святості, про що свідчать численні закони і постанови, що обмежують це право»* [10].

Прикладом тому є так звані закони «суботнього»<sup>14</sup> (Шмот 23:10-11) та «ювілейного»<sup>15</sup> (Ваік. 25:13-24) років, згідно яких у ці роки вводився особливий «режим» інституту приватної **власності** на землю. У ювілейний рік раніше продана спадкова земля обов'язково поверталася її первісному родовому власнику. Тора чітко фіксує межі права приватної **власності** на землю: *«У цей ювілейний рік вернеться кожен у володіння своє... А земля не може бути*

---

<sup>11</sup> Рабі Шімшон бар Рефаель Гірш (1808 – 1888 рр.) – видатний рабин коментатор Тори, педагог, публіцист, один із духовних лідерів євреїв Європи, провідна фігура у справі відродження німецького єврейства у другій половині XIX століття, яке гинуло від реформізму та асиміляції.

<sup>12</sup> Раші (івр. רא"ש, акронім словосполучення «Рабейну Шломо Іцхакі» — «наш учитель Шломо син Іцхака»; 1040, Труа, Франція — 1105, там же) — авторитетний середньовічний коментатор Талмуду і один із класичних коментаторів Танаха; духовний вождь і громадський діяч єврейства Північної Франції.

<sup>13</sup> Сончіно (також Сонцін, Цонцін; Soncino, שונצינו) – династія єврейських книгодрукарів та коментаторів Тори, що заснували мережу видавництв у різних країнах Європи. Сьогодні «коментарями Сончіно» називаються тлумачення, зроблені різними авторами та упорядниками (Й. Герц, А. Коен, А. Розенберг), але видані англійським видавництвом «Soncino Press».

<sup>14</sup> Кожен сьомий рік.

<sup>15</sup> Кожен п'ятдесятый рік.

*продана навіки, бо моя земля, і ви ж прибульці і поселенці у мене» [11] (Ваік. 25:13, 24).*

Таким чином, кожна із домінуючих сьогодні у світі авраамічних релігійних та філософсько-світоглядних доктрин протягом усього часу власного саморозвитку сформувала автентичні, щодо її теологічного контексту, моделі економічного устрою суспільства; напрацювала власні алгоритми, правила та принципи економічної поведінки людини; духовно обґрунтувала способи розв'язання найактуальніших соціально-економічних проблем; визначила специфічні засади економічної політики держави тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Христианская экономическая концепция наиболее близка к идеальным отношениям реальной демократии [Електронний ресурс]: інтерв'ю з проф. Финансовой академии при правительстве РФ, засл. экономистом России, замглавы Миссионерского отдела Московского патриархата игуменом Филиппом (Симоновым) // Интерфакс-Религия. – 2006. – 21 нояб. – Режим доступа: <http://www.interfax-religion.ru/?act=interview&div=114>
2. Восьний К.З. Економічні ідеї християнства: витоки, розвиток, проблеми / К.З. Восьний // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 31-38.
3. Сколько мусульман в мире? [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imam.ru/articles/stati.html>
4. Яблоков И.Н. Основы религиоведения [Електронний ресурс] / И.Н. Яблоков. – М.: Высшая школа, 2005. – 508 с. – Режим доступа: [http://www.gumer.info/bogoslov\\_Buks/Relig/Jablok/\\_18.php](http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Relig/Jablok/_18.php)
5. Истоки социально-экономической доктрины в исламе [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://molites.narod.ru/ekonomika/istoki.htm>
6. Восьний К.З. Ислам і сучасна економіка: порівняння і взаємозв'язки / К.З. Восьний // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 7-8.
7. Мансуров С. Исламская экономика: морально-этический аспект [Електронний ресурс] / С. Мансуров. – Режим доступа: <http://agazeta.araid.org/0105/economica.shtml>
8. Коран [Електронний ресурс] / пер. Иман Валерии Пороховой; гл. ред. Мохаммад Саид Аль-Рошд. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Аванта+, 2002. – 787 с. – Режим доступа: <http://www.arabic.com.ua/koran.php?tr=3>
9. Коран [Електронний ресурс] / пер. Яреми Полотнюка. – Режим доступа: <http://www.ukrlife.org/main/minerva/koran0.htm>
10. Леви Иегуда. Принимая вызов эпохи. Беседы о иудаизме [Електронний ресурс] / Иегуда Леви; пер. с ивр. Н. Пурер. – Режим доступа: [http://www.judaicaru.org/library/levi\\_1.htm#Heading7](http://www.judaicaru.org/library/levi_1.htm#Heading7)
11. Текст Танаха с набором комментариев [Електронний ресурс] // Маханаим: центр еврейского образования на русском языке. – Режим доступа: [http://www.machanaim.org/tanach/in\\_tnh.htm](http://www.machanaim.org/tanach/in_tnh.htm)



**К.э.н. Врода Ю.Ф.**

*Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития  
НАН Украины, г. Харьков*

## **ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА**

Эволюция экономической науки способствовала образованию экономических школ и течений. Развитие экономических школ имело огромное влияние на изменение социального и политического устройства общества в различных странах мира. В условиях постоянного развития экономической науки, украинскому обществу необходимо учитывать происходящие изменения и достижения человечества при создании собственных долгосрочных социальной, экономической и политической государственных стратегий.

Целью работы является определение особенностей взаимодействия экономической, политической, социальной и духовной сфер и их влияние на развитие общества.

В результате эволюции экономической теории образуются различные научные школы и течения, среди которых наибольшего развития получили следующие: классическая политэкономия; кейнсианство; неокейнсианство; австрийская школа; институционализм; маржинализм; лозаннская школа; монетаризм; новая политическая экономия [1-5]. Каждая экономическая школа базируется на исследованиях выдающихся ученых, среди которых лауреатами Нобелевской премии по экономике являются: М. Фридман, Ф. Хайек (неоклассическая экономическая теория); П. Самуэльсон, Дж. Хикс (неокейнсианская школа); Дж. Бьюкенен, Р. Лукас (школа новой политической экономии). Таким образом, в каждом периоде развития мирового сообщества преобладает экономическая теория развития государства, под воздействием которой происходит смена политических и социальных мировоззрений.

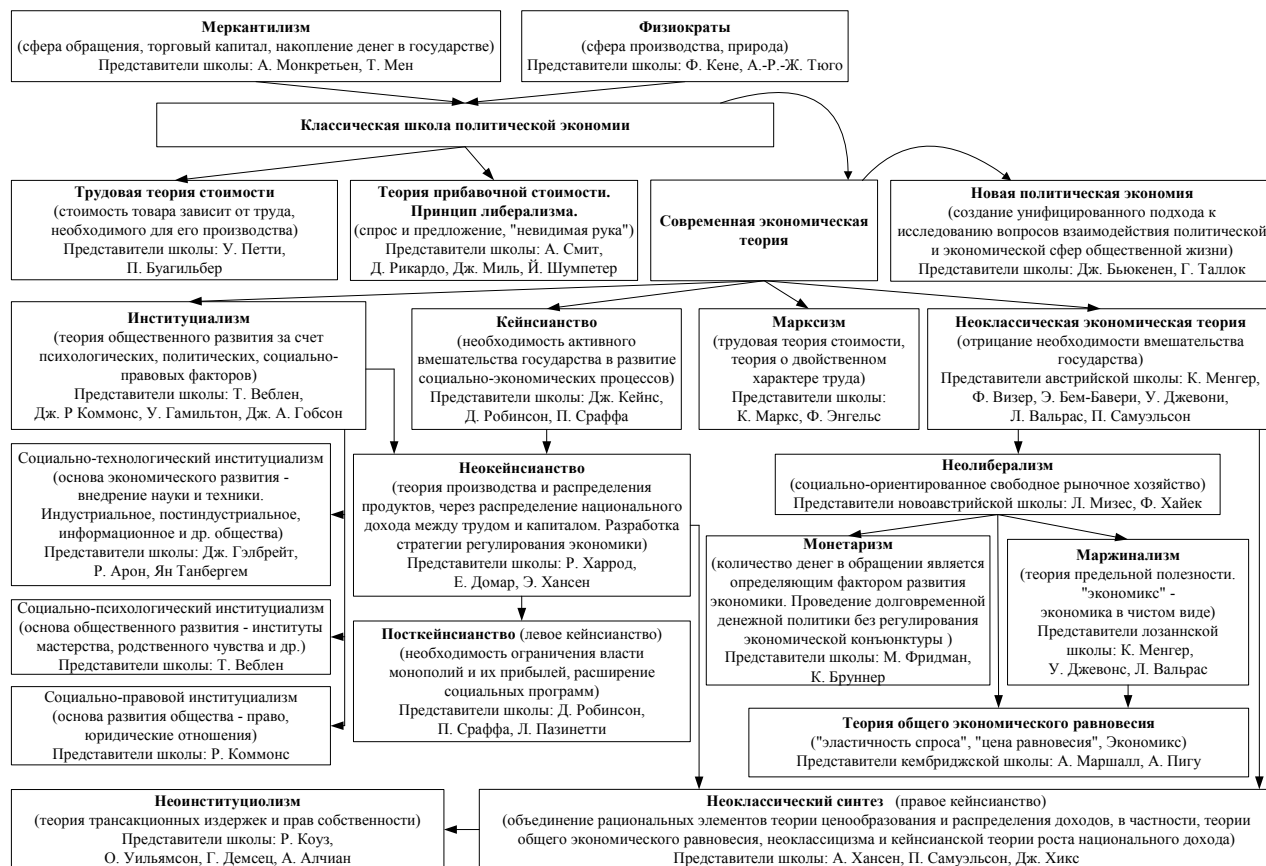
Развитие научных экономических школ связано с социально-экономическими процессами, которые происходят в мире, например, как реакция экономической теории на Великую депрессию в США – возникло кейнсианство. Кейнсианство использует те же механизмы, что классическая и неоклассическая школы, но различается по ряду гипотез и приходит к совсем иным выводам и императивам.

На рис. 1 представлена схема эволюции основных направлений экономической науки.

Школа классической политэкономии представляет одно из крупнейших направлений экономической мысли конца XVII века – 30-х гг. XIX века, в рамках которого была сформулирована важнейшая парадигма экономической науки – трудовая теория стоимости. Вслед за физиократами, представители классической школы пропагандировали экономический либерализм.

Одним наиболее развитым направлением современной экономической науки является маржинализм, которое активно продвигается представителями австрийской школы. Маржинализм выделяет роль самоорганизующей силы рыночного ценового механизма, поэтому в сфере экономической политики

главным становится принципы свободной экономики, экономический либерализм. Из всех направлений маржинализма лозаннская школа сыграла наибольшую роль в формировании неоклассической школы.



**Рис. 1. Схема эволюционного развития основных направлений экономической науки**

Школа институционализма акцентирует основное внимание на необходимости проведения социально-экономических исследований, в частности рассматривающих политическую организацию общества, как комплекс различных объединений граждан – институций.

Одним из главных направлений неоклассической экономической мысли является макроэкономическая теория монетаризма, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики.

Неокейнсианство – школа макроэкономической мысли, сложившаяся в послевоенный период на основе трудов Дж. Кейнса. Группа экономистов (особенно большой вклад внесли Ф. Модильяни, Дж. Хикс и П. Самуэльсон) сделала попытку интерпретировать и формализовать учение Кейнса и синтезировать его с неоклассическими моделями экономики.

Используя инструментарий современной экономической теории, школа новой политической экономии стремится объяснить реальную экономическую политику, которая далеко не всегда согласуется с принципами максимизации функции общественного благосостояния.

Началом исследования экономики как главного элемента единой системы общества и государства можно считать с появлением школы институционализма.

В основе институционализма лежит экономическая теория общественного развития за счет психологических, политических и социально-правовых факторов. Основным достижением этой школы является системное исследование развития экономики с позиции общества, что позволило выделить индустриальное, постиндустриальное, информационное и другие общества.

С возникновением школы новой политической экономии проблема системности развития экономики получила новейшее продолжение исследований вопросов взаимодействия политической и экономической сфер общественной жизни.

**Выводы.** Существование глобальных проблем развития человечества (ухудшение экологии, ограниченность ресурсов, экономическая дифференциация и т.д.) ставит перед Украиной необходимость дальнейшего совершенствования своей социальной, экономической и политической систем. По нашему мнению, перспективным направлением трансформации украинской экономики является ее дальнейшее развитие в рамках теорий неоклассического синтеза и новой политической экономии, что позволит учесть системность характера взаимодействия политической, экономической, социальной и духовной сфер общественной жизни.

#### **Список использованных источников:**

1. Основы экономической теории / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко. – К.: Знання, 2000. – 607 с.
2. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс; пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева; под ред. М.С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
3. Політологія. Кн. 1.: Політика і суспільство. Кн. 2.: Держава і політика / А. Колодій, Л. Климанська, Я. Космина, В. Харченко. – 2-ге вид. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 664 с.
4. Рудакевич О.М. Політологія. Лекції, семінари, самостійна робота: навч. посіб. / О.М. Рудакевич. – Тернопіль: Астон, 2006. – 304 с.
5. Сіроштан М.А. Політична економія / М.А. Сіроштан, Г.М. Григорян, А.Б. Тененбаум. – Х.: РВВ ХДЕУ, 1998. – 344 с.

**Гаркуша Ю.О.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

### **БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Розвиток сучасні світу відбуваються під впливом глобалізації. Проте, найбільшого прояву вона набуває саме у фінансовому секторі, що змушує з нової точки зору подивитися на фінансову стабільність окремо взятої держави та сфер і ланок її фінансової системи. На сьогодні банківська система України відчуває нестачу фінансових ресурсів. За умов фінансової глобалізації вітчизняні банки співпрацюють з іноземними фінансовими інститутами, що передбачає запозичення фінансових активів на зовнішніх фінансових ринках, присутність іноземних банків на території України, а також приведення до відповідності міжнародним стандартам банківського законодавства.

Присутність іноземних банків в Україні різко зросла в 2006 році. Поштовхом до цього стало те, що іноземні банки вже не мали можливості розширювати свою діяльність на національних ринках, адже в розвинених країнах існує широкий спектр фінансових послуг, що надаються різними фінансовими посередниками, а також норми антимонопольного законодавства цих країн не дозволяють отримати значні частки ринку. Наприклад, в таких країнах як Великобританія, Ірландія, Швеція банківський ринок уже є висококонцентрованим.

Майже протягом всього періоду, починаючи з 2006 року спостерігається позитивна тенденція щодо присутності іноземного капіталу в банківській системі України. Проте в період світової кризи дещо призупинились темпи інвестиційної експансії з-за кордону. За даними Національного банку України станом на 01.11.2011 рік кількість банків з іноземним капіталом в Україні складає 54 установи, при чому 22 з них – це банки з 100% іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків сягає 41,6% [1]. Слід додати, що питома вага іноземного капіталу з Росії, Франції, Кіпру та Австрії в банківській системі України на початок 2011 року становила 22,8%, тож на сьогодні ці країни являються найбільшими іноземними інвесторами вітчизняної банківської системи. Участь російського капіталу в банківському секторі України становить 9,85%. Питома вага французьких акціонерів у сукупному статутному капіталі вітчизняних банків становить 4,5%, компаній, що зареєстровані на Кіпрі – 4,09% (крім того, 0,37% – опосередкована участь), австрійських компаній – 3,41% (0,59 %) [2, с. 291].

Наявність іноземного капіталу в банківській системі України має позитивний вплив на її розвиток, наприклад: розширення спектру банківських послуг; посилення конкурентної боротьби між банками, що в свою чергу впливає на якість банківських послуг; розширення кредитних можливостей банківської системи України за рахунок іноземного капіталу; адаптація стандартів регулювання банківської діяльності до міжнародних тощо.

Проте, варто зазначити і про можливі проблеми та ризики присутності іноземного капіталу для банківської системи та для вітчизняної економіки в цілому:

- справжня ціль присутності іноземних банків на вітчизняному ринку може не співпадати зі стратегією розвитку держави, тож поза увагою фінансових інститутів нерезидентів можуть залишитись галузі, що на даний момент не можуть приносити значні прибутки, проте є важливими для економічно-соціального розвитку України;

- полегшення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів спричинило збільшення частки кредитів в іноземній валюті, підвищуючи таким чином рівень доларизації, який в свою чергу у 2009 році сягнув майже 30%. Також кредитування в іноземній валюті негативно вплинуло на попит вітчизняних товарів що виготовляються для споживачів внутрішнього ринку;

- ускладнення проведення грошово-кредитної політики з боку Національного банку України;

- в процесі конкурентної боротьби вітчизняні банки через малокапі-

таломісткість та недостатній розвиток маркетинг та менеджменту часто програвали фінансовим інститутам-нерезидентам, втрачаючи клієнтів;

- загроза відтоку іноземного капіталу в період фінансових криз;

- діяльність філій іноземних банків може створювати додаткові ризики для банківської системи, серед основних слід виділити ризик банкрутства материнського банку, ризик спекулятивної діяльності, політичний ризик [3, с. 239];

- завелика частка присутності іноземного капіталу в банківській системі України збільшує ризик впливу негативних тенденцій, фінансових криз на світовому рівні тощо.

Отже, іноземні інвестиції відіграють значну роль в розвитку економіки України. Проте, процеси світової глобалізації несуть за собою не лише переваги, а також загрози. Якщо говорити про присутність іноземного капіталу на фінансовому ринку України, можна констатувати факт захоплення фінансовими компаніями-нерезидентами нового для них ринку. Тож, Україні потрібна виважена, ефективна політика з боку держави як щодо наявності іноземного капіталу у банківській системі, так і щодо конкурентоспроможної діяльності вітчизняних банків. Адже позитивна тенденція нарощення частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків, при неефективному управлінні даним процесом, може загрожувати економічній безпеці нашої держави. За умов поступового поглиблення глобалізаційних процесів та експансії з боку іноземних фінансових груп для збереження конкурентоспроможності банків, останні повинні удосконалювати свою фінансову діяльність, збільшувати рівень капіталізації, застосовувати ефективні інструменти менеджменту та маркетингу, впроваджувати новітні технології, наближувати діяльність до міжнародних стандартів.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Гусев Я.О. Іноземний капітал в банківській системі: світовий досвід та вітчизняні реалії / Я.О. Гусев // Науковий вісник ДГМА. – 2010. – № 1. – 6(Е). – С. 285-293.
3. Линенко А.В. Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України / А.В. Линенко, Ю.Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 235-241.

**К.е.н. Грицюк І.В.**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,  
м. Чернівці, Україна*

### **ФІНАНСОВІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Успішний розвиток економіки в сучасних умовах визначається станом фінансово-кредитної системи. Досягнення оптимального рівня таких макроекономічних показників як приріст ВВП, рівня безробіття, рівня інфляції, стану платіжного балансу, валютного курсу та інших показників залежить від рів-

новаги фінансово-кредитної системи держави. Однак фінансово-економічні кризи останніх років показують, що циклічний розвиток економіки носить глобальний характер і криза 2008–2009 рр. розпочалася якраз у фінансовій сфері.

В умовах кризи ринкові механізми перестають працювати, а в більшості випадків прискорюють та руйнують не тільки економіку, але в певній мірі і її фінансово-кредитну систему. Тому кризові явища в фінансовій сфері, нестабільність кредитно-інвестиційної політики вимагають створення такої структури фінансово-кредитної системи, яка б могла забезпечити ефективний розвиток економіки. Водночас в економіці України відбулися процеси, які характеризуються повним відходом від високотехнологічної економіки та відповідно створенням сировинної економіки, повністю залежної від кон'юнктури світового ринку.

У зв'язку з цим виникає потреба розгляду фінансових ризиків та викликів, які пов'язані з реальним станом економіки та її фінансової системи в цілому. Фінансово-економічна криза впливає на грошово-кредитну систему країни, сприяє інфляції, впливає на зростання дефіциту платіжного балансу. Зв'язок між інфляційними процесами і дефіцитом платіжного балансу полягає в тому, що необхідно встановити оптимальне співвідношення між платіжним балансом і курсом національної грошової одиниці, грошово-кредитною системою в цілому. Це пов'язано з тим, що прискорене зростання цін на товари і послуги під впливом інфляції знижує економічні стимули для експорту товарів, погіршує стан торгового і відповідно платіжного балансу.

Зростання цін на імпортні товари, в свою чергу, сприяє не тільки внутрішній інфляції, але також приводить до уповільнення темпів економічного зростання та відносного скорочення ВВП. Розширення інфляційних процесів під впливом зростання цін на імпортні товари призводить до негативних наслідків. Негативні наслідки проявляються в тому, що зростають витрати виробництва і відповідно скорочуються фінансові ресурси для його розширення, оскільки все в більшій мірі зростають ціни на машини, обладнання, станки тощо. Крім цього, розвиток інфляційних процесів сприяє подорожчання кредитів, а це означає, що розширення відтворення за рахунок кредитних ресурсів також скорочується.

В свою чергу, перенагромадження грошового капіталу за рахунок інфляції матиме наслідком дефіцит платіжного балансу. Якраз пасивність платіжного балансу призводить до нестабільності національної валюти, бажання резидентів і нерезидентів звільнитися від неї, що в кінцевому підсумку вимагає проведення девальвації і яка вже сама виступає інфляційним стимулом.

Девальвація, стимулюючи експорт товарів і в певній мірі обмежуючи імпорт, виступає одним із важливих засобів боротьби за зовнішні ринки. Поліпшуючи торговельний баланс і стимулюючи економічне зростання девальвація знижує ефективність функціонування економіки в цілому. Зростання цін на імпортні товари в результаті девальвації чи прямі обмеження імпорту окремих змушують виробників використовувати більш дорогі порівняно зі світовим ринком національні ресурси, що призводить до зростання витрат виробництва

і відповідно до зниження ефективності виробництва. Крім того, девальвація, стимулюючи вивіз товарів та збільшуючи грошові надходження від їх реалізації на зовнішніх ринках, підвищує розрив між товарною масою та грошовою масою в обігу, що призводить до зростання інфляційних процесів в країні.

В Україні в останні роки існує хронічний розрив між експортом та імпортом. Так, за 2005–2011 рр. коефіцієнт покриття імпорту експортом складає 0,85 [2]. В той же час економістами ЄС обґрунтовано критерії експортної квоти на рівні 25-30%, при якому країна не зазнає підвищення ризиків впливу глобальних коливань кон'юнктури світових ринків. У 2006 р. експортна квота України складала 43%, а імпортна – 46%, що свідчить про залежність вітчизняного експорту та імпорту від тенденцій розвитку та кон'юнктури світових ринків [1]. Варто також підкреслити, що фактичний ВВП в Україні практично збігається з потенційним, що свідчить про відсутність резервів для його зростання, а значить і збільшення експорту.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Причиною девальвації гривні є цінова неконкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників.
2. Економічний ефект від девальвації гривні залежить від темпів зростання цін в країні, оскільки збільшення їх загального рівня в кінцевому підсумку призводить до зменшення або зведення до нуля експортної премії від девальвації.
3. За рахунок девальвації національної грошової одиниці можна підтримувати економіку на плаву, але до певного часу.
4. Після девальвації в кінцевому підсумку не експорт, а імпорт зростає швидше.
5. Вирішення проблеми економічного зростання та уникнення девальвації здійснюється шляхом широкого залучення інвестиційних ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Голіков А.П. Співробітництво України з арабськими державами Перської затоки: монографія / А.П. Голіков, С. Гасім, М.В. Рубцова. – Х.: Екограф, 2009. – 122 с.
2. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – 2011. – Вип. 7 (135).

**К.е.н. Гузь М.М.**

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми*

#### **НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ**

На думку представників міжнародних організацій, основний показник, який дозволяє порівнювати рівень життя та економічний добробут населення країн є ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Методика розрахунку показника регламентована наказом міністерства економіки України «Про затвердження Тимчасових методичних рекомендацій

розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності», що були затверджені у 2008 році і не змінювалися по теперішній час [1]. Відповідно до зазначеного наказу ПКС розраховуються шляхом зіставлення цін близько 3000 товарів і послуг, які охоплюють усі товари і послуги, що формують ВВП за категоріями кінцевого використання; ВВП за паритетом купівельної спроможності (у доларах США) – це ВВП, скорегований на різницю між вартістю в американських доларах стандартного набору товарів і послуг в США і за їх межами в конкретній країні.

Розрахунок ПКС здійснюється за рішенням Статистичного департаменту Європейської економічної комісії ООН один раз на декілька років у рамках Програми міжнародних зіставлень.

За результатами статистичної комісії ООН розрив між країнами Європи за рівнем економічного розвитку станом на початок 2011 р. сягає 10 разів.

В 2010 році максимальний показник річного ВВП на душу населення за ПКС, був у Люксембурзі – він на 180% перевищив середній для 27 країн Європейського союзу. За Люксембургом в першій трійці країн Європи ідуть Норвегія (на 80% вище середнього для ЄС рівня) і Швейцарія (на 46%) [2].

Країни Центральної та Східної Європи залишаються у нижній частині таблиці добробуту населення європейських держав. Реальний дохід на душу населення, зокрема, ВВП за ПКС, станом на початок 2011 року в Україні удвічі менший, ніж у Росії, втричі менший, ніж у Польщі, і майже вдесятеро менший, ніж у розвинутих країнах. Раніше, швейцарський банк Credit Suisse зберіг статус України як однієї з найбідніших країн Європи. Відповідно до звіту Global Wealth 2010, за рівнем добробуту громадян Україна посіла передостаннє, 39-е, місце, випередивши лише Молдову. Середній річний дохід громадянина України склав 2731 доларів США, що на 200 доларів більше, ніж у Молдові [3].

Однак, на нашу думку, методологія Статистичної комісії ООН, за якою складаються рейтинги економік країн світу та економічного добробуту населення, не зовсім точно відображає реальний стан розвитку країни з так званою перехідною економікою.

При визначенні показника ВВП на душу населення за ПКС за основу береться методика обрахунку ВВП, що не враховує так звану «економіку домашніх господарств», тобто вартість товарів і послуг, які домогосподарства виробляють для власного споживання. Якщо валовий показник «економіки домашніх господарств» у розвинутих країнах відносно не великий, то в Україні такий показник може досягати 20-30% ВВП країни. Адже значна частка населення України має підсобне господарство, а більшість селян в країні взагалі живуть натуральним господарством. Тому з врахуванням «економіки домашніх господарств» річний ВВП, як база розрахунку показника ВВП на душу населення за ПКС є значно більшим.

Зокрема, деякі експерти основним показником для аналізу рівня життя визначають «фактичне індивідуальне кінцеве споживання», яке включає товари і послуги, придбані домашніми господарствами за рахунок власних коштів та отримані у вигляді соціальних трансфертів у натурі. Воно визначається як



сума кінцевих споживчих витрат домашніх господарств, а також індивідуальних кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління та некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

Однак даний показник, на нашу думку, також не в повній мірі є об'єктивним, адже кінцеві споживчі витрати вітчизняних домогосподарств нижчі за витрати більшості європейських країн. Збільшення % «економіки домашніх господарств» впливає на зменшення попиту домогосподарств на кінцеві товари і послуги, за рахунок споживання власно виготовлених продуктів. А зменшення споживання впливає на значення ВВП у напрямку зниження, що в свою чергу, занижує показник ВВП на душу населення за ПКС.

Ще однією особливістю національної економіки є її високий рівень тінізації. Оцінки її рівня за різними підходами радикально відрізняються. Обсяг тіньової економіки за розрахунками Державної служби статистики України у останні роки становить у середньому від 15 до 18% ВВП. Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні складає понад 52% від офіційного ВВП [4]. Однак, можна з впевненістю стверджувати, що рівень тінізації економіки України, є одним з найбільших в Європі, а отже значення ВВП, що є базою для визначення показника зіставлень – ВВП на душу населення за ПКС, є заниженим.

Таким чином, з урахуванням «економіки домашніх господарств», долі тіньової економіки та фактичне індивідуальне кінцеве споживання можна стверджувати, що економічний добробут населення України, є нижчим ніж у більшості європейських країнах, однак не у десятки разів, а значно менше. Інше питання – рівномірність розподілу доходів між різними верствами населення. За оцінками міжнародних експертів, перед кризою в Україні на 10% найбільш забезпеченого населення припадало 25,7% національного доходу країни, на 10% найменш забезпеченого – 3,4%, що говорить про нерівномірність розподілу. Отже, наразі актуальним стає питання більш рівномірного розподілу національного доходу між різними верствами населення.

### **Список використаних джерел:**

1. Наказ «Про затвердження Тимчасових методичних рекомендацій розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0916665-08>
2. Сайт Європейської економічної комісії ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unecsc.org>
3. Сайт Європейської комісії статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/portal/page/portal/eurostat/home/>
4. Прес-реліз до засідання круглого столу «Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/public/File/2011\\_table/1201\\_reliz.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_reliz.pdf)

**Жуленков О.В.**

*Національний університет «Києво-Могилянська академія», Україна*

## **УНІВЕРСАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Розвиток є циклічним процесом: змінюються технологічні уклади, з'являються та вимирають біологічні види, народжується, зростає та старіє фірма, приходять і йдуть з життя організми, починаються та скінчуються історичні епохи, утворюються і доходять до свого кінця наукові парадигми, виникають та зникають політичні утворення. Відповідно до системного підходу, всі вищеперераховані явища повинні пояснюватися за допомогою одного механізму, який описує взаємозв'язки між цілим та його елементами, враховує явища спадковості та конкуренції. Тільки шляхом моделювання цього механізму синергетика здатна виконати своє призначення: стати універсальною теорією еволюції. Тільки вирішивши дане завдання можна побудувати адекватні картини еволюції Всесвіту, життєвого циклу компанії, поліциклічного розвитку економіки.

### **Цілі роботи:**

- змоделювати універсальний механізм нелінійного розвитку систем;
- представити еволюцію середовища соціально-економічних систем як неперервний поліциклічний процес;
- представити розвиток окремої соціально-економічної системи як безперервний поліциклічний процес;
- продемонструвати еволюцію механізмів соціально-економічної самоорганізації та висунути гіпотезу щодо механізму самоорганізації майбутньої епохи;
- запропонувати новий погляд на питання розвитку екологічних технологій і коеволюції людини та природи.

Питання, яке стало поштовхом до написання даної роботи, полягає у протиріччі між конкурентним відбором та інноваційним розвитком: система, яка щойно виникла внаслідок радикальної мутації, є менш ефективною за традиційні системи. Навіть якщо дана система має більший, ніж у попередників потенціал розвитку, вона не зможе отримати необхідні для подальшого зростання ресурси. Отже, для того, щоб відбувалася еволюція у конкурентному середовищі, необхідне послаблення систем старого типу, які вже досягли межі свого розвитку. Революційні зміни вимагають вивільнення тих ресурсів, що споживаються консерваторами. На суспільно-політичному рівні це вивільнення забезпечують фінансові, інституційні, цивілізаційні та економічні кризи, на біологічному – глобальні вимирання видів, родів, родин та інших таксонів. Батьки старіють та гинуть, щоб передати спадок своїм нащадкам; керівники, коли йдуть на пенсію, залишають свій пост для молоді; корпорації занепадають та звільняють ринок для інноваційних компаній. Таким чином, послаблення старих систем в конкурентному середовищі забезпечує можливість розвитку для нових, виродження старих видів – можливість поширення для нових.

Сьогодні ще не існує теоретичної моделі, яка здатна адекватно пояснити універсальний механізм одночасного занепаду взаємозамінних (конкурентних) систем. Епігенетична теорія старіння здатна змодельовати виродження клітин організму, але її неможливо застосувати ані аналогічно, ані буквально для пояснення життєвого циклу корпорації. В біології кожне глобальне вимирання організмів намагаються пояснити окремим природним катаклізмом: падінням метеориту, зміною в складі повітря, посиленням вулканічної активності тощо. В економічній науці існують десятки спроб пояснити спад через дію різних факторів: психологію ринкових агентів, зміни в обсягах інвестицій, очікуваний розмір прибутку, перенакопичення основного капіталу, надмірне інвестування тощо [1, с. 4]. Жодна з цих теорій не здатна адекватно пояснити всі види економічних циклів, особливо флуктуації світової економіки, бо вірогідність одночасного виникнення якогось фактору спаду в усіх країнах є дуже низькою. Таким чином, задача моделювання універсального механізму циклічності все ще залишається невирішеною.

Нижче ми коротко розглянемо роботи Й. Шумпетера, Г. Менша, К. Уїлбера та перерахуємо основні принципи економічної синергетики. Принциповим положенням теорії економічного розвитку Й. Шумпетера є висновок про те, що нове, як правило, не виростає зі старого, а з'являється поруч зі старим та поступово витісняє його. Тому фазі піднесення передують структурна перебудова, а наступний розвиток — це не просто продовження попереднього, а новий, який породжуються іншими умовами та іншими людьми. Шумпетер стверджував, що кожному новому підйому передують впровадження кластеру інновацій, принципово нових функцій виробництва [2].

Г. Менш, розвиваючи теорію Й. Шумпетера, ввів поняття радикальної та інкрементної інновацій. Коли економічний цикл сягає фази дна, відбуваються кардинальна зміна існуючих технологій та методів виробництва, яка призводить до початку нової парадигми економічного розвитку. Інкрементні нововведення йдуть після радикальних: існуючі засоби виробництва удосконалюються, існуючі продукти стають якіснішими та дешевшими. Але кількість можливих поліпшень є обмеженою. Коли парадигма досягає межі свого розвитку та підприємці перестають впроваджувати інкрементні інновації, ринкова конкуренція зводить можливість отримати економічний прибуток нанівець. Грошові кошти, які раніше обслуговували новаторські проекти, стають тепер непотрібними та починають утворювати бульбашку на фінансовому ринку. Рано чи пізно бульбашка лускає, що неодмінно викликає депресію. На дні циклу у виробників немає жодних альтернатив впровадженню ризикованих радикальних інновацій [3].

Також для побудови даної моделі необхідно викласти ідею холархії, розроблену Кеном Уїлбером [4]. Згідно з Уїлбером, холон — це система (чи явище), яке саме по собі є цілим, але разом з тим є частиною ще більшої системи. Як приклад природної холархії, тобто ієрархії, що складається з холонів, Уїлбер зазвичай наводить ланцюжок: атоми — молекули — клітини — організм і т. д.

Економічна синергетика є досить новою теорією, проте вже можна визна-

чити її базові принципи [5, с. 30-32]. Розглянемо лише ті, які є значущими для нашої роботи.

1. Матерія є активною за фактом свого існування. Економічна система здатна флуктуаційно розвиватися під дією внутрішніх факторів.

2. Розвиток – це процес ускладнення системи, урізноманітнення її реакцій на зміни навколишнього середовища. Тобто еволюція економічної системи призводить до зростання складності її структури та збільшення функціональності.

3. Одночасно з відбором та конкуренцією рушійною силою розвитку є підбір та взаємодія.

4. Розвиток систем є біфуркаційним, нелінійним, незворотним.

5. Коли нелінійні динамічні системи об'єднуються, то нове утворення не дорівнює сумі їх часток, а є організацією вищого рівня з новими властивостями, яких немає у її елементів.

Таким чином, ми розглянули як невирішені раніше питання, так і основні теоретичні положення сучасної науки, що необхідні для викладення даної роботи.

Спочатку ми визначимось з основними положеннями роботи, потім розглянемо безпосередньо саму модель та перейдемо до результатів моделювання.

Перше положення полягає у необхідності розрізняти систему, підсистему та середовище. Система – це складний феномен, якості якого не можна звести до якостей його складових. Підсистема – це система, яка є елементом системи вищої організації. Поділ на системи та підсистеми є відносним: елементи кожної системи також є системами, але в кожен момент часу існують такі системи, які не є елементами складнішого утворення. Елементи будь-якої системи періодично оновлюються. Кожна система має свій механізм підбору елементів, внаслідок дії якого залишаються лише елементи з найбільш необхідними для системи якостями. Конкурентне середовище – це сукупність систем, що конкурують за обмежені ресурси. Система також є середовищем, але всередині системи конкуренція ведеться за правилами підбору.

Наступне положення розглядає взаємозв'язок явищ мутації та життєвого циклу. Для того, щоб пояснити циклічність еволюції середовища, припускається наявність життєвого циклу у всіх систем, які конкурують. Для того, щоб пояснити циклічність розвитку системи, припускається наявність життєвого циклу у всіх підсистемах, що взаємодіють. Сенса життєвого циклу полягає в тому, що з моменту народження системи її ефективність спочатку зростає, а потім спадає. Відмінності між старими та новими системами в цій моделі називаються мутаціями.

Відповідно до третього положення, інновації – це мутації, які призводять до ускладнення структури системи, до зростання її функціональності. Інновації поділяються на радикальні та інкрементні: перші призводять до виникнення систем нової парадигми розвитку, а другі забезпечують появу поліпшених (ускладнених) систем наявної парадигми. Поділ інновацій на радикальні та інкрементні є відносним, бо кожна парадигма є лише незначним поліпшен-

ням в межах відповідної більшої парадигми. Таким чином, спектр циклів являє собою нескінченну ієрархію, в якій для кожної парадигми розвитку існує відповідна надпарадигма та підпарадигма.

Четверте положення полягає у тому, що будь-яке середовище: як конкурентне, так і внутрішньосистемне – можна умовно поділити на території, а у складі останніх, в свою чергу, можливо виділити окремі сегменти. Різні сегменти мають відмінні умови видобування необхідних для системи ресурсів. Сегменти також різняться між собою кількістю ресурсу, який можливо видобувати. Система має доступ до обмеженої кількості сегментів та обмеженої кількості територій.

П'яте положення пов'язує концепції радикальної та інкрементної інновації з поняттями території та сегменту. Для появи системи з додатковим доступом до нового сегменту наявної території необхідна інкрементна інновація, а для виникнення системи з додатковим доступом до нової території – радикальна. В цій моделі система, яка виникла внаслідок радикальної інновації та отримала доступ до нової території, втрачає доступ до більшості сегментів старої території.

Шосте положення вводить в модель концепцію оптимуму складності. Цей принцип полягає в тому, що ускладнення системної структури приносить не тільки вигоди, а ще й певні недоліки. Система, яка виникла внаслідок інкрементної інновації, разом з доступом до ресурсів додаткового сегменту отримує зростання витрат на підтримання існування. Окрім цього, поява можливості виконувати додаткову функцію може зменшити ефективність виконання деяких старих функцій. Ще одним недоліком ускладнення системи є зростання нестабільності: занадто складна структура схильна до збоїв та катастроф. Якщо сукупність негативних ефектів від інкрементного ускладнення перевищує сукупність позитивних, то ефективність нової системи буде нижчою за ефективність старих.

Сьоме положення пояснює взаємозв'язок між мутаціями та конкуренцією систем, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу. Оскільки системи на фазі зрілості мають набагато вищу продуктивність за новостворені системи, то нова система повинна мати ті функції, яких не мають старі системи. Таким чином, важливою умовою виживання нової системи є доступ до незайнятих сегментів.

Отже, ми визначилися з основними положеннями моделі. Тепер розглянемо дію механізму нелінійного розвитку на простому числовому прикладі. На рис. 1 зображено сегментацію конкурентного середовища та вказано кількість ресурсу, яку за одиницю часу може видобути з даного сегменту система з максимальним коефіцієнтом життєвого циклу.

Коефіцієнт життєвого циклу (КЖЦ) показує залежність ефективності системи від її віку: при народженні він становить 0,1, потім лінійно зростає, досягає 1 та починає лінійно спадати до 0,1. Час, коли ефективність становить від 0,1 до 0,4 ми назвемо фазою дитинства, від 0,4 до 0,6 – юністю, від 0,6 до 1 – ранньою зрілістю, від 1 до 0,6 – пізньою зрілістю, від 0,6 до 0,4 – похилим віком, від 0,4 до 0,1 – старістю. Для того, щоб вижити на етапі дитинства,

система повинна мати доступ до того сегменту, до якого не має доступу жодна інша система. Система може породжувати нащадків тільки у фазі ранньої та пізньої зрілості. Загальна кількість нащадків менша за десять. Виживає лише та система, якій в кінці етапу юності вдається досягти найвищої у середовищі продуктивності. Якщо для певної системи виконується вищезазначена умова, то всі наявні на цей момент її конкуренти автоматично гинуть. Кожній системі присвоюється код «Z.A.Q/X», де Z – кількість доступних територій, А – кількість доступних сегментів, Х – номер найновішого в генеалогії даної системи сегмента, Q – назва території, на якій цей сегмент знаходиться. Мутація може призвести до чотирьох альтернативних наслідків:

- зникнення у новій системі доступу до того сегменту, який останнім з'явився в її пращурів;
- аналогічного зникнення, але з появою доступу до іншого сегменту;
- інкрементної інновації;
- радикальної інновації.

| Базовий сегмент<br>0 | Територія А |       |       |       | Територія Б |       |       | X[Y] – Позначення сегменту, де<br>X - порядковий номер сегменту, а<br>Y – максимальна кількість ресурсу, яку може видобути система в даному сегменті за одиницю часу. |
|----------------------|-------------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1[150]               | 1[40]       | 2[35] | 3[30] | 4[25] | 1[30]       | 2[25] | 3[23] |                                                                                                                                                                       |
|                      | 5[20]       | 6[15] | 7[10] | 8[8]  | 4[19]       | 5[13] | 6[8]  |                                                                                                                                                                       |
|                      | 9[6]        | 10[5] | 11[4] | 12[3] | 7[6]        | 8[5]  | 9[4]  |                                                                                                                                                                       |

**Рис. 1. Поділ конкурентного середовища на території та сегменти**

Всі системи мають доступ до базового сегменту. Витрати системи з максимальним КЖЦ, яка має доступ тільки до базового сегменту, становлять 50 ресурсних одиниць (р.о.). Поява доступу до кожного додаткового сегменту призводить до зростання витрат системи (за умови максимального КЖЦ) на 20 р.о. Продуктивність системи (р.о. за одиницю часу) рахується за формулою:

$$SP = КЖЦ * \sum(Y - E), \quad (1)$$

де SP – продуктивність системи в даний момент часу;

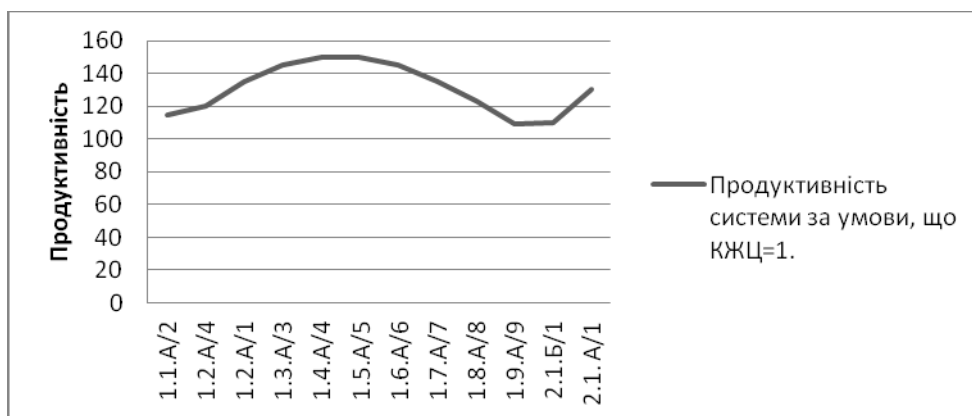
КЖЦ – коефіцієнт життєвого циклу в даний момент часу;

Y та E – кількість р. о. для системи з максимальним КЖЦ, які, відповідно, приносить та забирає в одиницю часу доступ до певного сегменту.

Припустимо, що внаслідок радикальної інновації виникла система 1.1.A/2, в якій немає конкурентів. З часом коефіцієнт її життєвого циклу зростає та, коли він досягає 0,6, система вдало проходить через «долину смерті» свого розвитку і отримує можливість продукувати нащадків. На самому початку фази ранньої зрілості вона одночасно породжує систему з аналогічним кодом «1.1.A/2», яка є точною копією свого батька та систему 1.1. A/1, що внаслідок мутації втратила доступ до сегменту №2, але здобула доступ до сегменту №1. Клон системи 1.1.A/2 гине одразу після свого народження, оскільки не має доступу до необхідної для початкового розвитку вільної ніші.

Система 1.1.A/2 в кінці фази ранньої зрілості породжує ще двох нащадків: 1.2. A/1 та 1.2. A/4. Система 1.2. A/1, яка виникла внаслідок інкрементної інновації, гине одразу після свого народження, бо для неї вже немає вільного сегменту. Через деякий час КЖЦ системи 1.1. A/1 досягає 0,6 та вона також гине, оскільки її продуктивність є меншою за продуктивність її батька: 72 р.о.<103,5 р.о. Але коли закінчується юність системи 1.2. A/4, то вона витісняє свого пращура з середовища, оскільки її продуктивність на 2,5 р.о. вища за продуктивність 1.1.A/2.

Припустимо, для спрощення, наступну спадкову лінію домінуючих систем: 1.1.A/2→1.2. A/4→1.2. A/1→1.3. A/3→ 1.4. A/4→1.5. A/5. Нехай система 1.5.A/5 позбавилася від всіх своїх конкурентів та наприкінці фази пізньої зрілості одночасно породила трьох нащадків: 1.5.A/11, 1.6.A/6 та 2.1. Б/1. Зрозуміло, що 2.1. Б/1, яка, окрім доступу до базового сегменту, має доступ лише до одного сегменту території Б, програє конкурентну боротьбу своїм братам. Спадкова лінія домінуючих систем буде виглядати приблизно так: 1.1.A/2 →1.2. A/4→1.2. A/1→1.3. A/3→ 1.4. A/4→1.5. A/5→ 1.6.A/6 →1.7.A/7→ 1.8. A/8→1.9. A/9→2.1. Б/1→2.2. A/1→... Продуктивність цих систем порівнюється на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка ефективності у спадковій лінії домінуючих систем**

Цей числовий приклад доводить, що для початку нової парадигми еволюційного розвитку середовища необхідне виродження систем старої парадигми. Як бачимо, далеко не завжди у конкурентній боротьбі перемагає найбільш перспективна система. Еволюція не стільки йде прямим шляхом, скільки блукає. У своєму розвитку конкурентне середовище проходить через точки біфуркації, в яких неможливо передбачити подальший хід подій. Приміром, якби не з'явилася в середовищі система 1.1. A/1, то місце батьківської системи зайняла б 1.2. A/1, а не 1.2. A/4. Даний числовий приклад демонструє, що еволюція веде до ускладнення систем конкурентного середовища, хоч на її шляху можливі пастки та тривалі затримки. Ускладнення системної структури зображено на рис. 3.

Отже, ми розглянули основні положення моделі та продемонстрували дію механізму нелінійного розвитку за допомогою числового прикладу. Тепер викладемо результати моделювання. Спочатку ми представимо еволюцію

середовища соціально-економічних систем як неперервний поліциклічний процес в контексті розвитку Всесвіту.

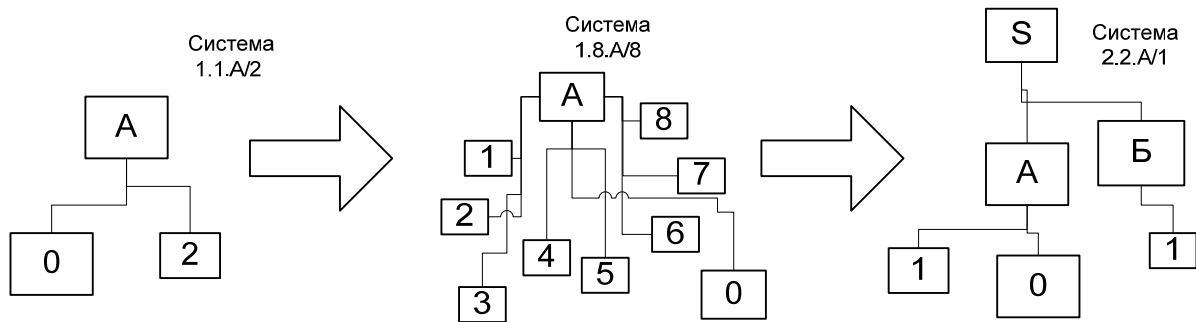


Рис. 3. Еволюція структури систем конкурентного середовища

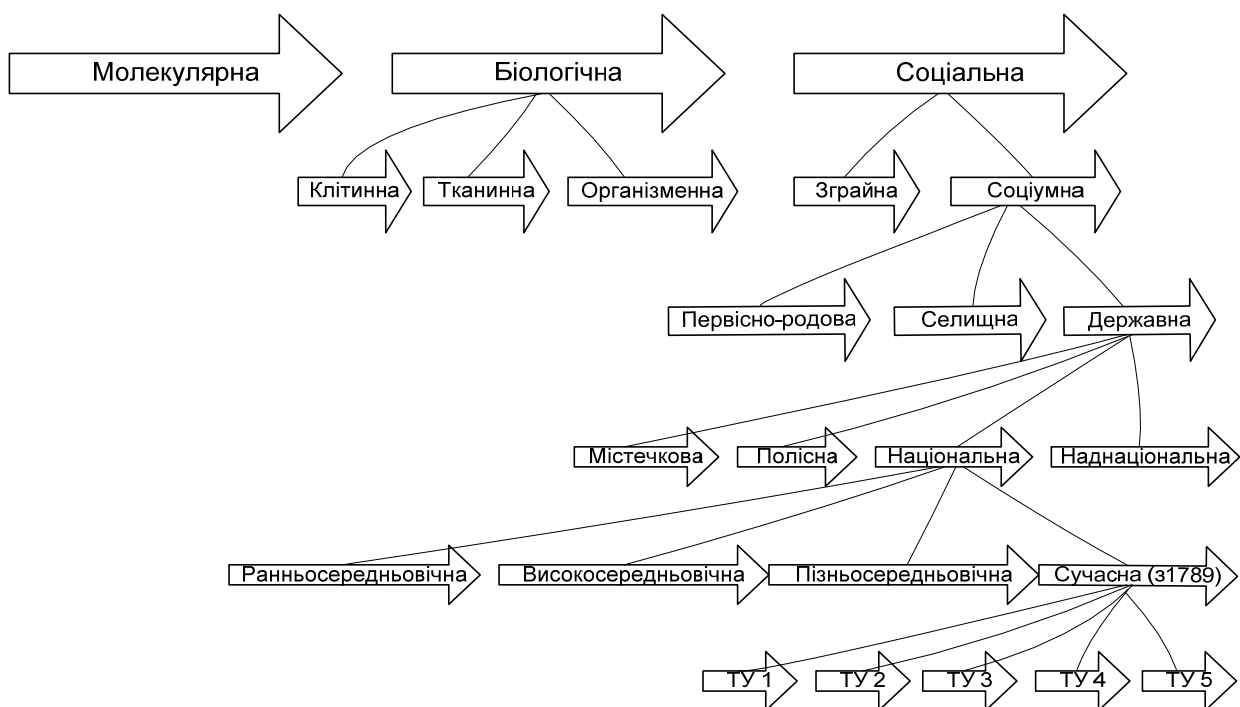


Рис. 4. Ієрархія парадигм еволюційного розвитку

Рис. 4 демонструє, що кожна парадигма розвитку має відповідну підпарадигму та надпарадигму: для технологічного укладу підпарадигмою буде зміна поколінь техніки (цикл Жугляра), а для соціальної парадигми надпарадигмою буде еволюція від Великого Вибуху до іншої катастрофи вселенського масштабу. Таким чином, спектр еволюційних циклів являє собою нескінченну ієрархію: від безмежно малих флуктуацій до безмежно великих коливань. Зрозуміло, що ієрархію еволюційних парадигм на рис.4 не можна вважати останнім словом наукової думки, вона потребує значних вдосконалень. Але її достатньо для того, щоб представити категорії початку та кінця як відносні: кожен кінець стає початком нового етапу розвитку.

Отже, еволюція в межах будь-якої парадигми є скінченною, оскільки тимчасовим є розвиток в межах відповідних підпарадигм. Будь-який біологічний вид є смертним, бо кожен його підвид має обмежений час існування. Доходить



до свого кінця кожен технологічний уклад, бо схильним до занепаду є кожне його покоління техніки. Кожен цикл соціально-економічного розвитку існує тому, що йому завжди відповідають коротші підцикли. Таким чином, в цій моделі немає якоїсь неподільної основи буття. З цієї тези логічно випливає твердження про нескінченність еволюційного процесу.

Згідно з даною моделлю, основною причиною крейдового вимирання було поступове виродження видів динозаврів, основним фактором Великого вибуху – закінчення певної гіпервеликої парадигми всесвітнього розвитку, головною причиною Великої депресії – виродження тогочасних господарських систем.

Якщо побудувати філогенетичне дерево, яке охоплюватиме історію світу від найпримітивнішої молекули до сучасної національної держави, то, згідно з даною моделлю, завжди існуватиме авангард еволюційного процесу. Коли цим авангардом є, скажемо, державні утворення, то серед них також можна виділити певний авангард: припустимо, національні держави. Висновок про багаторівневність авангарду еволюції логічно випливає з тези про нескінченність ієрархії парадигм розвитку. Рушійною силою еволюції в цій моделі є саме авангардні системи. Консервативні ж системи змушені лише пристосовуватися до тих змін, які були спричинені форпостом еволюційного процесу. Перетворитися на авангардні вони спроможні хіба що внаслідок кризи домінуючої парадигми, причому чим більш консервативною є система, тим більш значною повинна бути криза. До моменту цієї кризи консерватори приречені або пристосовуватися до змін, або зникати, бо будь-які спроби перейти на вищий рівень складності будуть приречені на невдачу через зайнятість необхідних для подальшої еволюції сегментів авангардними системами.

Внаслідок того, що прадавні епохи віддалені від нас у часі та ми маємо про них порівняно мало інформації, сучасні історичні періоди здаються нам більш багатими на революційні події. Вірогідно, саме тому багато вчених вважають, що з плином часу еволюція неминуче пришвидшується. В цій моделі частота революційних подій одного рівня значущості може як зростати, так і спадати. Наведений вище числовий приклад демонструє, що у фазі підйому домінуючі системи змінюються швидше, ніж під час спаду. Причиною цього є відмінність у продуктивності (за умови  $KЖЦ = 1$ ) систем різних поколінь: у фазі підйому нащадки є кращими за батьків, тому вони можуть легко витіснити з середовища зрілих пращурів, а у фазі спаду слабші за батьків молоді системи змушені чекати старості своїх батьків. Отже, в цій моделі тривалість будь-якого економічного циклу залежить від фаз більших циклів, які знаходяться вище за даний у парадигмальній ієрархії.

Після того, як було розглянуто процес еволюції конкурентного середовища, ми переходимо до опису розвитку окремої соціально-економічної системи. Старіння будь-якої системи відбувається через виродження її підсистем. Оскільки структура системи не має неподільної основи, то немає і найменшого життєвого циклу. Таким чином, будь-яка хвиля розвитку йде знизу структури до її верху: вичерпання парадигми у середовищі підсистем означає старіння системи.

Серед підсистем будь-якої системи існують авангардні, які є рушійною силою розвитку даної системи. Авангард розвитку проходить через всю системну структуру. Вище ми розглянули ієрархію парадигм розвитку та спектр циклів, який вона породжує: чим коротший цикл, тим менш значущі зміни він несе. Отже, життєві цикли авангардних підсистем різного рівня накладаються та породжують поліциклічну картину розвитку системи. Цей висновок моделювання гарно узгоджується з реальною динамікою ВВП національних економік: існують цикли Кітчена, Жугляра, Кондратьєва і т.д.

Якщо національна економічна система є авангардною, то життєві цикли її авангардних елементів відображаються не тільки на власній динаміці ВВП, а носять світовий характер. Наприклад, початок п'ятого технологічного укладу нерозривно пов'язаний з розвитком Кремнієвої долини у США. Окрім цього, фінансово-економічна криза 2008 року, яка знаменує кінець п'ятого циклу Кондратьєва, почалася також у США.

Чим складніша система, тим довший її життєвий цикл. Досвід СРСР демонструє, що система може бути порівняно великою, але примітивнішою за інші. Така система буде мати певну перевагу за рахунок розмірів та здатності швидко мобілізувати значні людські ресурси, але ці переваги є актуальними лише в короткостроковій перспективі. Централізація влади у СРСР була настільки високою, що, на думку автора, державний устрій Радянського Союзу за рівнем складності співставний лише з устроєм окремого штату в США. Коли четверта хвиля Кондратьєва закінчилася нафтовою кризою 1973 року, штат Мічиган, на долю якого приходилася лівова частка автомобільної промисловості, занепадав, але місце передового регіону згодом зайняла Кремнієва долина. Таким чином, США зберегли статус світового лідера, а СРСР розділив долю штата Мічиган.

Отже, нам вдалося представити розвиток окремої соціально-економічної системи як поліциклічний. Тепер ми переходимо до питання механізму соціально-економічної самоорганізації. В добу середньовіччя механізм самоорганізації був досить примітивним: феодал був одночасно політиком та підприємцем. Громадянські суспільства, які прийшли на зміну феодальним державним утворенням, мали складніший механізм самоорганізації, який одночасно забезпечувався двома інститутами: вільним ринком та виборчим правом. Таким чином, ролі бізнесмена та політика розділилися. Зрозуміло, що перехід до наднаціональної форми державного устрою потребує ще досконалішого механізму самоорганізації. Сучасний механізм має ряд недоліків, які іноді називають провалами ринку та провалами держави. Причина перших полягає у тому, що споживач не завжди здатен оцінити якість товару, а діяльність підприємств часто породжує негативні зовнішні ефекти. Причина других – у неспроможності пересічного виборця адекватно оцінити наслідки політичного рішення. Для того, щоб подолати провали сучасного механізму самоорганізації, своє місце поряд з політиком та бізнесменом повинен зайняти експерт. Незалежні від уряду та бізнесових структур експертні організації повинні об'єктивно інформувати населення про якість товарів та довгострокові наслідки політичних рішень. Споживачів, підприємців та політиків, в свою чергу, необхідно зо-

бов'язати надавати експертним організаціям достовірну інформацію про їхню діяльність. Експертні організації повинні мати право вето на прийняття політичних рішень та реалізацію бізнесових проектів. Отже, механізм самоорганізації майбутнього, окрім вільного ринку та виборчого права, повинен включати в себе незалежну експертну оцінку.

Останній результат моделювання стосується екологічних аспектів економічного розвитку. Історія доводить, що, якщо порівнювати розміри екологічного руйнування у розрахунку на одну людину, технології кожної наступної доби ставали все менш і менш шкідливими для навколишнього середовища. Нові та більш екологічно чисті технології витісняли своїх попередників, оскільки вони були також більш ефективними за технології попередніх епох. Взаємозв'язок між чистотою технології та її ефективністю є цілком логічним: чим вищий ККД технології, тим менше вона забруднює навколишнє середовище. З іншого боку, кількість людей на планеті внаслідок науково-технічного прогресу невпинно зростає, що призводить до зростання забруднення навіть за умови появи більш чистих технологій. Згідно з даною моделлю, неможливо зупинити економічне зростання у такий спосіб, щоб це не призвело до передчасного виродження та зникнення людства. Також, відповідно до висновків даної моделі, за умови відсутності впливу діяльності людини на біосферу старі біологічні види вироджуватимуться, а нові не зможуть виникнути через зайнятість сучасними соціальними системами необхідних для їхньої появи сегментів. Припинити таке виродження та забезпечити оновлення видів можливо лише за рахунок зміни навколишнього середовища, а останнє якраз і є логічним наслідком науково-технічного прогресу людства. Отже, концепція креативного руйнування може бути застосована не тільки до опису еволюції економічних систем, а ще й до питання коеволюції людини та природи.

**Висновок.** Застосувавши системний підхід, автор побудував модель, в якій рушійною силою розвитку є конкуренція між системами, що знаходяться на різних фазах життєвого циклу, суперництво між парадигмами різного віку. В результаті моделювання було представлено еволюцію конкурентного середовища та розвиток окремої системи як нелінійні біфуркаційні процеси, висунуто гіпотезу щодо механізму самоорганізації економіки майбутньої епохи, запропоновано новий погляд на питання розвитку екологічних технологій.

### **Список використаних джерел:**

1. Бандура О.В. Ресурсна модель макроекономічної динаміки / О.В. Бандура // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11 (29). – С. 4–12.
2. Бажал Ю.М. Інноваційна теорія економічного розвитку: М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер і проблеми перехідної економіки України [Електронний ресурс] / Ю.М. Бажал. – Режим доступу: <http://www.library.ukma.kiev.ua>
3. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcame the Depression. – N.Y.: Ballinger, 1979. – 241 p.
4. Ken Wilber. A Brief History of Everything. Boston: Shambala Publications, 1996. – К.: PSYLIB, 2008. – 339 p.

5. Кузнецов Б.Л. Экономическая синергетика как интеллектуальный ресурс экономического развития России / Б.Л. Кузнецов // Экономическая синергетика: синергетическое управление социально-экономическим развитием. – 2010. – № 12. – С. 23–35.

**К.е.н. Іващенко О.А.**

*Національна академія статистики, обліку і аудиту, м. Київ, Україна*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ВИМІРИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась і досліджувалась як ключова тенденція світогосподарського розвитку, трансформуючись із виключно певної тенденції у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичні, економічні, соціальні, науково-технологічні та інші складові. Взаємопов'язаний, взаємозалежний характер сучасного світу виступає сьогодні як протиріччя між об'єктивною необхідністю та суб'єктивною неготовністю різних держав та регіонів співробітничати один з одним через наявність цивілізаційних, етнічних та ідеологічних бар'єрів.

Новизна сучасного міжнародного регіоналізму обумовлена системними змінами у світовій економіці, що проявляються через: а) набуття пріоритетного значення ознак рівня глобалізованості економічного простору й інтегрованості економічних механізмів у міжнародну систему; б) видозміну взаємозв'язку між логікою ринку і політичною силою; в) формування нових умов для міжнародного регіоналізму, який ґрунтується на принципах взаємодоповнюючого і стимулюючого розвитку національних ринків [1].

Основними факторами, що зумовлюють притяжіння регіональних суб'єктів, виступають: політичні вигоди від взаємного співробітництва; необхідність об'єднання для досягнення поставлених задач; ідентичність, що стає основою об'єднання за національною ознакою; загальна історія або її ключові моменти; географічний фактор, на основі якого відбувається об'єднання територіальних суб'єктів у регіон; економічне взаємодоповнення господарських та промислових одиниць, що діють у рамках певної території [2].

Налагодження оптимальних міжрегіональних зв'язків відбувається не лише на рівні керівництва країн регіону як інтерпретатора політичної волі суб'єктів міжнародного права – національних держав, але й на рівні субнаціональних учасників міжнародного життя – членів федерації, регіонів, міст тощо. Такий вид співробітництва характеризується поняттям «парадипломатії», що отримало достатнє поширення у працях західних вчених. Так, як зазначають Т. Борота та А.-М. Кутан, під парадипломатією слід розуміти такий вид міжнародної діяльності, який характеризується діяльністю субнаціональних одиниць, таких, як провінції, землі, міста, або субрегіональними утвореннями з метою зміцнення та розвитку транскордонної конкурентоспроможності [3]. До того ж, регіональна парадипломатія, на відміну від внутрішньої політики країни, не намагається представляти широке коло інтересів чи бути всесторонньою, всеохоплюючою.

Трансрегіоналізація, транснаціоналізація та інтернаціоналізація виступа-

ють послідовними складовими регіональної дипломатії, які відрізняються між собою глибиною та ефективністю спільних дій, спрямованих на підтримку мирного співіснування та економічного розвитку окремих регіонів. Таким чином, поетапно міжрегіональні зв'язки доповнюються співробітництвом між територіальними суб'єктами держави та транснаціональними інститутами (неурядовими організаціями, ТНК), проте, через обмеженість можливостей національних держав та міжнародних організацій вирішувати глобальні питання, трансформуються у зв'язки між субнаціональними одиницями, під які підпадають транскордонні об'єднання, вільні економічні зони, міжрегіональні об'єднання, та державно-управлінськими інстанціями [1].

Реалізація ідеї транскордонного регіоналізму продиктована прагненням досягти ряду цілей – від можливості виходу на нові ринки з акцентом на створенні сприятливих умов для підприємств, які адаптуються до єдиного ринку і високої конкуренції, до забезпечення політичної стабільності.

Вигоди від створення регіональних торговельних союзів збільшуватимуться відповідно до більш значного зниження тарифів у взаємній торгівлі, глибшого розходження в забезпеченості виробничими ресурсами і в інших факторах, які створюють порівняльні переваги та зменшення перешкод на шляху розвитку внутрішньорегіональної торгівлі відносно бар'єрів, які обмежують торгівлю із третіми країнами. Втрата ефективності, пов'язана зі зміною напрямків торгівлі, буде більшою відповідно до збільшення створених інтеграцією розходжень між тарифами у взаємній торгівлі і торгівлі із третіми країнами.

Саме тому при виборі інтеграційної стратегії слід враховувати:

- по-перше, геополітичну різноспрямованість взаємодії окремих країн, коли формуються нові субрегіональні блоки, певною мірою альтернативні традиційним відносинам;
- по-друге, політичну та економічну нестабільність у більшості країн, що практично унеможливорює достатньо широке і повне узгодження взаємних інтересів, укладення сталих багатосторонніх договорів;
- по-третє, різноманітність моделей економічного і суспільно-політичного розвитку країн, що суттєво ускладнює узгодження позицій;
- по-четверте, принципові відмінності в підходах сторін до змісту і темпів самої інтеграції, особливо стосовно наднаціональних органів регулювання.

Слід врахувати і глобальну тенденцію переходу до поліцентричного світового співтовариства, де основою взаємодії держав та їхніх економік має стати регіональна інтеграція. Внаслідок глобалізації такі підсистеми міжнародної економіки, як великі відносно закриті економіки, втрачають більшість своїх позитивних ознак, що прямо впливають з більш низької чутливості до змін глобальної кон'юнктури, вищого рівня диференціації виробництва і споживання та менш вираженої потреби реагувати на коливання валютних курсів. Іншими словами, такі ознаки можна сформувати на рівні групи країн, які їх набувають у процесі регіональної інтеграції, перетворюючись на велику від-

носно закритої економіки на якісно новому рівні. Такий рівень повинен передбачати, що інтегрований економічний простір стає спроможним протистояти викликам глобалізації, забезпечуючи акомодацию шоків за рахунок внутрішньої трансформації своїх власних складових елементів [4].

Стосовно більш широкого контексту, світовий економічний простір вже не поділений чіткими географічними кордонами, а одна й та ж сама країна може виступати активним гравцем не в одному регіональному угрупованні. Мінливість економічного середовища залежить від загальної політичної ситуації у світі, політико-правової стабільності кожної із країн-учасників глобального ринку, психологічного чинника, що формується під впливом ринкових акторів, причетних до руху гарячих грошей, вартості робочої сили, сприятливих географічних умов для виробництва того чи іншого товару, що має інноваційні риси, платоспроможного попиту та багатьох-інших факторів.

Отже, інтеграція країни у світову економіку – це послідовне вирішення завдань, що забезпечують в першу чергу загальнонаціональні інтереси країни в цілому. В свою чергу, ця проблема не може вирішуватися без врахування зовнішньополітичних інтересів та внутрішньо економічних орієнтирів. І лише після того, як будуть досить виразно визначені основні елементи національної зовнішньої та внутрішньої економічної політики, можна буде визначити масштаби інтеграції у світове господарство.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гладій І. Новий регіоналізм і неолібералізм конкретних ринків / І. Гладій // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр. – Таганрог–Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 99–104.
2. Резнікова Н. Індикатори регіональної інтеграції / Н. Резнікова // Євроатлантика. – 2009. – № 2. – С. 45-51.
3. Borota T. Regional integration and economic growth: the case of the European Union [Електронний ресурс] / Т. Borota, А.-М. Kutan. – Режим доступу: <http://www.jitd.com.tr/dtadmin/upload/ead/konjokturizlemedb/jitd/.pdf>
4. Терехов Є.М. Регіоналізація та глобалізація економічних світогосподарських відносин / Є.М. Терехов // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 34. – С. 283-285.

**К.т.н. Качуровський В.Є.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

### **ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ЯК НОВА СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ**

Розглядаються можливості широкого застосування логістичного підходу в системі регіонального управління. Розкрита сутність регіональної логістичної системи та її особливості (об'єкти, суб'єкти, система логістичних дій тощо).

Новим прогресивним підходом, новою філософією управління інформаційними, фінансовими, матеріальними, кадровими та енергетичними потоками в регіонах є логістичний підхід, застосування якого орієнтується на мініміза-

цію сукупних витрат підприємств і організацій регіону при максимальному задоволенні попиту споживачів.

Аспектам формування та розвитку регіональної логістики присвячені праці О. Беякової [1], М. Довби [2], В. Княгініна та П. Щедровицького [3], Є. Крикавського та Н. Чернописької [4], Р. Ларіної [5], О. Мороз [6] та ін.

Концепція логістики сформувалась у наприкінці 70-х років минулого століття. Країни з розвинутою економікою першими відчули високий потенціал логістики і проголосили логістику «новою філософією управління», «невивченим континентом економіки», «третім (поряд з менеджментом та маркетингом) важелем» її оптимізації. Це стало наслідком того, що логістика ставить завдання пошуку відповіді на виклики ринку з мінімальними витратами. Отже, логістика набуває важливого значення при прийнятті рішень у різних сферах діяльності.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі викладені різні визначення логістики. Їх узагальнення наведено в ряді публікацій [7, с. 282-283]. Більшість авторів розглядає логістику як окрему науку, що виділилася з теорії управління (менеджменту). Але при цьому робиться акцент на прагматичний бік логістики, який зводиться здебільшого до управління рухом різних потоків. Для нас найбільший інтерес представляють ті підходи, які визнають логістику теоретичним базисом для здійснення управлінських процесів з приводу планування, організації та контролю проходження матеріального, фінансового, кадрового, інформаційного та інших потоків в різних економічних системах.

Варто зауважити, що в працях багатьох науковців вказується на тісний зв'язок логістики та маркетингу [2; 4]. Хоча й відмічається, що вхідна інформація про попит для системи маркетингу не є прийнятною для системи логістики. Так, ефективний контроль вимагає інформації про кольори, моделі тощо. Системам розподілу стало важко оперувати з широкою номенклатурою виробів. Зі зростанням тарифів транспорту загального користування скорочуються радіуси багатотоннажних поставок сировини і матеріалів та готової продукції. Ситуація, що склалася вимагала роздвоєння функцій. В результаті маркетинг став виконувати функції визначення цілей і шляхів їх досягнення, в той час як логістика – функції організації, виконання і контролю. Отже, логістика дає можливість суб'єктам управління формувати ефективну стратегію щодо забезпечення конкурентних переваг на основі зосередження на конкретних споживачах, ринках готової продукції.

В сучасних умовах зростає актуальність формування регіональної логістики як окремого напрямку логістики – науки з управління різними потоками на регіональному рівні, що формують регіональні логістичні системи (РЛС).

Регіональні логістичні системи – це складні відкриті економічні системи, які складаються із взаємодіючих між собою та зовнішнім середовищем підсистем, що забезпечують процес функціонування господарських зв'язків галузей та підприємств регіону у регіональних логістичних ланцюгах, формування яких спрямоване на досягнення соціально-економічних цілей розвитку регіону на основі оптимізації економічних потоків [6, с. 7].

Регіональний логістичний ланцюг – це множина ланок РЛС, по якій проходять товарні, фінансові, інформаційні та інші потоки від постачальника до споживача. Відповідно вивчення динаміки і залежності один від одного потоків в економіці регіону дозволяє оптимально організовувати та реалізовувати на практиці основний ланцюг в системі «ресурси–виробництво–споживання» регіону.

Варто відзначити, що потоки в кожному регіоні, особливо матеріальні, мають певні особливості. Так, у регіонах з розвинутим АПК виробничий процес тісно переплітається з біологічним, тому матеріальний потік має ланки чисто біологічної природи (ріст рослин) і характеризується споживанням значної кількості виробленої продукції всередині виробничого, зокрема тваринницького, і загалом відтворювального циклів регіону.

З позицій загальної теорії управління, РЛС доцільно розглядати в контексті взаємодії об'єкта та суб'єкта логістичного управління. Об'єктом РЛС є сукупність матеріальних, транспортних, фінансових, трудових та інформаційних потоків регіону, що формують регіональні логістичні ланцюги.

Суб'єктом РЛС, зазвичай, виступають регіональні органи влади. Діяльність органів влади загалом має бути спрямована на стимулювання розвитку РЛС, забезпечення всіх етапів відтворювального процесу в регіоні за допомогою створення умов для взаємодії підприємств у регіональних логістичних ланцюгах.

Регіональна логістична система включає в себе дії необхідні з позицій споживача, виробника, постачальника та інших учасників логістичного процесу, що забезпечують ефективні відносини між ними, та визначають ефективне функціонування економіки регіону.

Розглянемо основні логістичні дії в РЛС. Безумовно, головна увага в РЛС звертається на фізичне переміщення, або потік товарів. А саме переміщення вимагає вибору та використання певних способів перевезення та відповідних видів транспорту.

Другий вид діяльності – зберігання – зв'язаний з кількістю, розміром, типом і місцеположенням і іншими питаннями, пов'язаними із запасом. Рішення, що приймаються в процесі перевезення, безпосередньо зачіпають запас. Так, повільний і менш надійний спосіб перевезення, зазвичай, вимагає великого запасу. В регіонах є можливість зменшити загальні логістичні витрати та переміщення і зберігання шляхом формування транспортно-логістичних (товаророзподільчих) центрів.

Вибраний вид транспорту буде впливати на вимоги до тари та упаковки для переміщення продукції на ринок. У випадку використання, наприклад, повітряного транспорту пакувальні витрати, як правило, скорочуються.

Вантажно-розвантажувальні роботи вимагають наявності устаткування для переміщення вантажів на короткі відстані, включаючи такі засоби, як конвеєри, авто- і електронавантажувачі, візки, вантажопідіймальні крани, піддони, контейнери, які мають бути сумісними з іншими ланками логістичного ланцюга.



Передбачення попиту ґрунтується на знаннях регіональних ринків і обробці даних методами статистики для отримання прогнозів.

Після прогнозу, оцінки запасу та витрат на виконання замовлення може бути визначена кількість одиниць продукції, яка гарантує задоволення потреби ринку. Тому інтеграція в РЛС функцій планування виробництва є обов'язковою.

Основним доказом для включення закупівлі в РЛС як виду діяльності є те, що існують прямі зв'язки між витратами на перевезення і географічним місцеположенням (відстанню) сировини та компонентів, придбаних для виробничої необхідності компаніями.

Зміна в місцеположенні може змінити час, а також зв'язки між підприємствами і ринками, або між пунктами постачання і підприємствами. Такі зміни впливають на тарифи перевезення та ставки обслуговування на обслуговування споживача, вимоги щодо розмірів запасу тощо.

Орієнтація на споживача суттєва для регіональної логістики. Тому що рішення щодо запасу, перевезення, складування торкаються якості обслуговування споживача.

Як складові регіональної логістики можуть розглядатися й інші дії (підтримання рівня запасів в регіоні, використання відходів тощо).

В РЛС важливу роль відіграють фінансові потоки. Фінансовий потік регіону являє собою сукупність потоків доходів або витрат всіх суб'єктів регіональної економічної системи. Основними складовими в структурі регіонального фінансового потоку є фінансовий потік підприємств не фінансового сектора регіональної економіки, фінансових підприємств і організацій, фізичних осіб, місцевих бюджетів та державного бюджету.

Для управління фінансовим потоком регіону використовується система оціночних показників. Вона дає можливість досліджувати фактичний перерозподіл фінансових потоків у регіональній економіці за інституціональними секторами з відображенням динаміки фінансових потоків кожного із секторів економіки, а також прогнозувати очікувані зміни в перерозподілі регіональних фінансових потоків, що визначають поточний і перспективний стан економіки регіону.

Головною умовою формування ефективного управління регіональними фінансовими потоками є економічна самостійність регіону (в поєднанні з економічною самостійністю його підприємств). Для забезпечення економічної самостійності регіонів у них необхідно сформувати пучки (кластери) взаємопов'язаних галузей спеціалізації. Зазвичай, такі галузі є бюджетоутворюючими й такими, що визначають конкурентоспроможність регіону.

Важливим напрямом застосування логістики на регіональному рівні є її використання в управлінні потоковими процесами у регіональних індустріальних кластерах [7, с. 282-289].

Отже, основним мотивом використання концепції логістики в регіональному управлінні є її здатність забезпечити інтегративний підхід до діяльності

підприємств і організацій регіону, зокрема в регіональних індустріальних кластерах.

### **Список використаних джерел:**

1. Белякова Є.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. [Електронний ресурс] / Є.В. Белякова // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – Режим доступа: <http://www.t-economy.ru>
2. Довба М.О. Стратегія розвитку прикордонних територій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / М.О. Довба / Інт-регіон, дослідж. НАН України. – Львів, 2006. – 20 с.
3. Княгинин В. Территориальная проекция промышленной политики в России [Електронний ресурс] / В. Княгинин, П. Щедровицкий. – Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/publications/69>
4. Крикавський Є.В. Логістичні системи: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Видавництво нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
5. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем: монографія / Р.Р. Ларіна. – Донецьк: Норд-Пресс, 2005. – 284 с.
6. Мороз О.Я. Формування регіональних логістичних систем: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.Я. Мороз / Луцьк. нац. техн. ун-т. – Луцьк, 2010 – 17 с.
7. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід): навч. посіб. / Г.М. Заболотний, О.М. Дідик, В.І. Захарченко, А.М. Ступницький. – Вінниця: Вид. відділ ВДАУ. – 2006. – 395 с.

**К.е.н. Коваленко С.І.**

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет, Україна*

### **ТРАНСКОРДОННІ КЛАСТЕРИ ЯК МОДЕЛЬ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Перспективи вступу України до Євросоюзу, в більшості випадків, визначається її сусідством у європейській стратегії транскордонного співробітництва, який наповнює цей новий статус, конкретним змістом. В цьому зв'язку задача формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу регіонів, створення умов для модернізації промисловості та прискореного розвитку її найбільш встигаючим, конкурентоспроможним сегментом набуває головне значення.

Українське Придунав'я має унікальне економіко-географічне положення, адже Дунай – одна з найважливіших транспортних артерій Європи. Після падіння «залізної завіси» нам далеко не байдужий досвід інших держав західної Європи, який демонструє розвиток процесу економічної децентралізації при наділенні прикордонних регіонів цілим рядом економічних прав, без якого неможливо забезпечити цілісність і економічну безпеку держави, запобігти відтоку трудових і матеріальних ресурсів. Поступове переміщення акценту на регіональну економічну активність, вимагає розробки механізмів, що створюють імпульс для інноваційних процесів, стосовно до умов Придунав'я.

Під промисловим кластером розуміють групу територіально-локалізо-

ваних підприємств, навчально-виробничих та фінансових компаній, зв'язаних між собою по технологічному ланцюжку або орієнтованих на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), маючу мережеву форму управління, конкурентоспроможних на конкретному рівні та здатних генерувати інноваційну складову як на основі їх конкурентоспроможних на ринках [1]. *Кластер*, згідно теорії Майкла Портера, – це група взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники, посередники), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), діючих в певній сфері і взаємодоповнюючих один одного [2]. Таким чином, під кластером розуміється мережа незалежних виробничих і (або) сервісних фірм, включаючи їх постачальників, творців технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), що пов'язують ринкові інститути і споживачів, що взаємодіють між собою.

Незважаючи на доведену міжнародною практикою ефективність, розвиток кластерних систем в Україні відбувається надто повільно. Тим не менш, для української економіки є вигідним створення не тільки «внутрішніх», але і *транскордонних кластерів*, передбачаючи інтенсивний обмін ресурсами та технологіями. Такі кластери зумовлюють створенню єдиного інноваційного та інформаційного простору, трансферту технологічних та управлінських рішень в сфері кластеризації промисловості, тобто забезпечуючи взаємне укріплення конкурентоспроможності регіону [3]. Якщо розглядати Єврорегіони як форму транскордонного економічного співробітництва, що є дуже актуальним для Українського Придунав'я, то вони сприяють у зміцненні добросусідських відносин між державами і є своєрідним інструментом для інтеграції у європейські структури. Це особливо важливо для України і Молдови в зв'язку з просуванням кордонів Євросоюзу й вступом Румунії у Європейський Союз.

Регіональна політика повинна бути спрямована на кластерну концепцію розвитку, як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом ведучих секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми інноваційних кластерних об'єднань. Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що кластери забезпечують сприятливі умови для інноваційного розвитку, налагодження випуску конкурентоспроможності продукції, створення нових робочих місць. Тому сприяння формуванню і розвитку кластерів повинний стати наріжним каменем стратегії соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я, а в перспективі Єврорегіону «Нижній Дунай». Єврорегіон представляє собою територіально оформлене співробітництво декількох адміністративно-територіальних одиниць сусідніх держав, маючих загальні кордони. Населення прикордонних територій України, Румунії та Молдови, опинившись розділеними прикордонними стовпами, історично тяжить один до одного в силу спільності етнічних, економічних, географічних умов господарювання. Єврорегіон «Нижній Дунай» повинен стати свого роду рецептором, завдяки котрому суміжні держави, як би «проростуть» своїми

прикордонними територіями, зменшуючи тим самим напругу на кордоні, створивши особливий інвестиційний клімат, відкриваючи нові перспективи економічного розквітання та культурного співробітництва.

Кластерний підхід має наступні переваги на регіональному рівні: по-перше, регіональні інноваційно-промислові кластери мають в своїй основі стійку систему розповсюдження нових технологій, знань, продукції, що сформувалася, так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу [4]. По-друге, підприємства кластеру мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадженні інновацій. По-третє, важливою особливістю інноваційно-промислових кластерів є наявність в їх структурі гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, які дозволяють формувати інноваційні точки зростання економіки регіону. По-четверте, регіональні промислові кластери надзвичайно важливі для розвитку малого підприємництва: вони забезпечують малим фірмам високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніши, оскільки при цьому полегшується доступ до капіталу промислового підприємства, а також активно відбувається обмін ідеями і передача знань від фахівців до підприємців.

Важливими чинниками формування кластерів, рушійними силами механізму функціонування кластерної взаємодії і оцінювання соціально-економічних наслідків розвитку кластерів можна вважати: а) потужний інноваційний потенціал України; б) розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами, що є традиційним атрибутом та історичним результатом розвитку української економіки; в) її мультигалузева структура, що створює умови для розширення функціонального розвитку кластерних систем.

Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку територій, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм. У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів.

### **Список використаних джерел:**

1. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена ... / В. Геєць // Економіст. – 2008. – №10. – С. 10-11.
2. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – №10. – С. 27-30.
3. Соколенко С.І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С.І. Соколенко // Економіст. – 2008. – №10. – Жовт. – С. 31-35.
4. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – СПб.-М.-К.: Вільямс, 2001. – 207 с.

**Колесников Г.Н.**

*Институт экономики и внешнеэкономических связей*

*Южный федеральный университет,*

*г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

## **ФАКТОРЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ГОРОДОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Для исследования проблемы корреляции качества управления городской экономической системой и роли экономической системы города в глобализирующемся мировом хозяйстве можно условно разделить города на глобальных и региональных лидеров. При этом к глобальным городам мы относим города, занимающие первые 24 места в рейтинге экспертной группы UN-Habitat.

**Таблица 1. Рейтинг городов мира в зависимости от степени  
их глобального влияния, 2009\***

|    | <i>Город</i> |           | <i>Город</i>  |    | <i>Город</i>   |           | <i>Город</i>       |
|----|--------------|-----------|---------------|----|----------------|-----------|--------------------|
| 1  | Нью-Йорк     | 13        | Сидней        | 25 | Стамбул        | 37        | Сантьяго           |
| 2  | Токио        | 14        | Мумбаи        | 26 | Каир           | 38        | Гуанчжоу           |
| 3  | Лондон       | <b>15</b> | <b>Москва</b> | 27 | Барселона      | 39        | Карачи             |
| 4  | Париж        | 16        | Сан-Паулу     | 28 | Дубай          | 40        | Лима               |
| 5  | Лос-Анжелес  | 17        | Франкфурт     | 29 | Куала-Лумпур   | 41        | Рияд               |
| 6  | Чикаго       | 18        | Берлин        | 30 | Рим            | 42        | Калькутта          |
| 7  | Сингапур     | 19        | Буэнос-Айрес  | 31 | Джакарта       | 43        | Хошимин            |
| 8  | Гонконг      | 20        | Дели          | 32 | Стокгольм      | 44        | Йоханнесбург       |
| 9  | Мехико       | 21        | Мадрид        | 33 | Богота         | <b>45</b> | <b>С-Петербург</b> |
| 10 | Пекин        | 22        | Бангкок       | 34 | Мельбурн       | 46        | Касабланка         |
| 11 | Сеул         | 23        | Милан         | 35 | Рио-де-Жанейро | 47        | Лагос              |
| 12 | Шанхай       | 24        | Осака         | 36 | Манила         | 48        | Тегеран            |

\*Составлен экспертной группой UN-habitat // [www.un.org/habitatcentre](http://www.un.org/habitatcentre)

Роль и эффективность муниципального (городского) управления можно оценивать на основании трех показателей: уровень коррупции городской власти, качество принимаемых решений и муниципальных актов, прозрачность местной власти.

Индекс коррупции местной власти ежегодно определяется группой международных экспертов Всемирного банка, оценки качества принимаемых городских решений можно заимствовать из проведенного Лафеном исследования «Роль глобальных городов» (2009 г.). Индекс прозрачности местной власти был оценен на основе анализа уровня развития электронного правительства городов (официальные порталы местной власти, качество и количество предоставляемых в режиме реального времени услуг). Графическое представление качества городского управления по трем параметрам на примере отдельных городов из рейтинга представлено на рис. 1.

Оценка корреляции качества городского управления и роли города в мировой экономике позволяет сделать ряд выводов относительно источников современного хозяйственного значения города. Внутренние источники пози-

позиционирования города определяются, в первую очередь, с качеством управления городским хозяйством, формированием условий предпринимательства, режима хозяйствования. Внешние источники связаны со значением города в экономике государства, обоснованном в том числе и объективными причинами, например, численностью городского населения, расположением города, наличием ресурсов и так далее. В зависимости от глобальной роли и качества городского управления, исследуемые города были разделены на четыре типа: качественно управляемые локальные города, качественно управляемые глобальные города, неэффективно управляемые локальные города, неэффективно управляемые глобальные города (рис. 2).

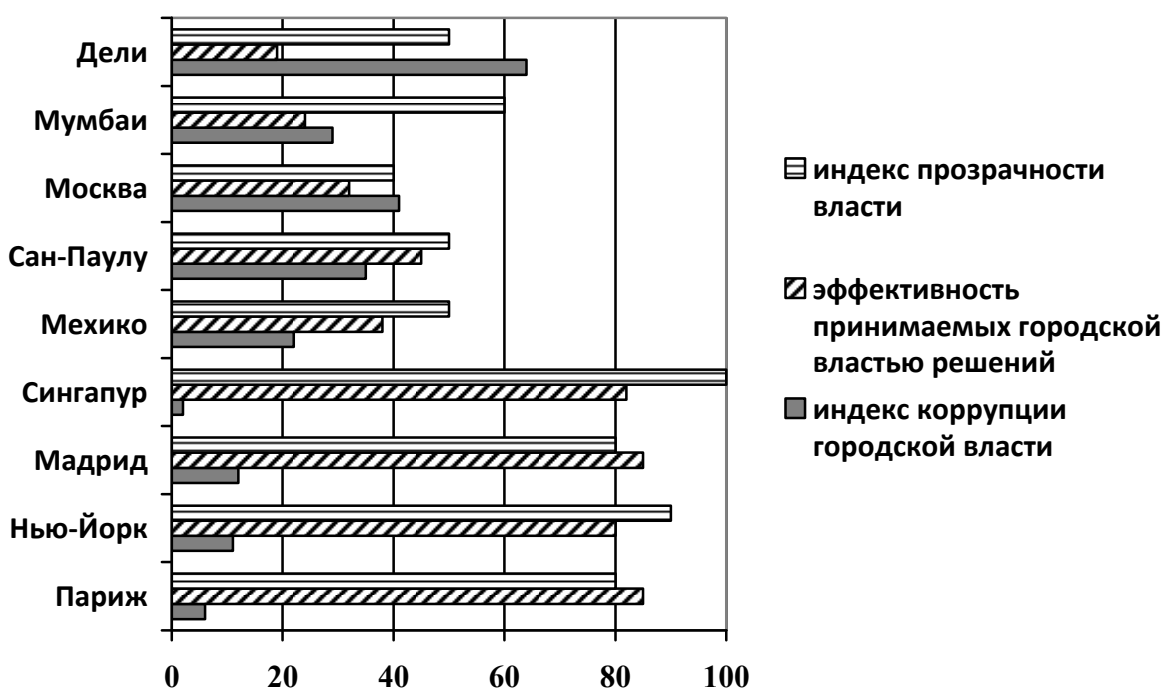


Рис. 1. Качество городского управления на примере отдельных городов мира, 2009

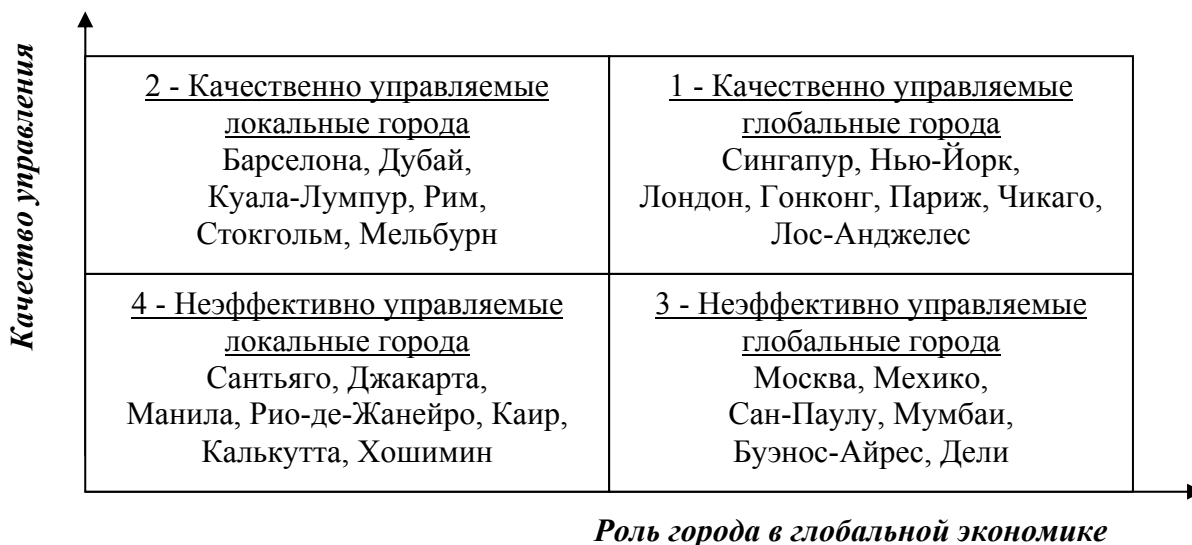


Рис. 2. Позиционирование крупнейших городов в мировом хозяйстве

Матрица городов составлена на основе расчетов индекса глобального влияния города и качества городского управления (рис. 2). Термин «неэффективность управления» используется здесь для демонстрации более низкого качества городского управления относительно городов – глобальных лидеров (а, следовательно, не означает абсолютно низкого и неэффективного качества управления городским хозяйством в городах двух групп).

В табл. 2 представлена оценка экономического значения городов мира с разбивкой на четыре группы в зависимости от их глобальной хозяйственной роли и качества городского управления. При этом доля города в ВВП страны рассчитана на основании данных Всемирного банка и группы ООН «UN-Habitat, 2010», а в каждой из четырех выделенных категорий рассматривалось по шесть городов (города Сингапур, Гонконг, являющиеся по сути городами-государствами заведомо в список включены не были) (табл. 2).

Как видно по данным табл. 2 экономическая роль эффективно управляемых глобальных городов в странах, которым они принадлежат, в целом остается самой низкой среди всех проанализированных категорий. Экономические системы этих городов не выступают «локомотивами» и основными движущими силами хозяйственного развития своих государств, не выделяются существенным образом на фоне остальной национальной хозяйственной системы. Высокое качество городского управления в этих городах формирует их потенциал к реализации функций регуляторов глобальной экономики, а не только как «ворот» в экономические системы государств, прямого доступа к рынкам сбыта.

С другой стороны, доля неэффективно управляемых локальных городов в национальных экономических системах максимальна (по отдельным городам приближается к 50%! ). Различия между долей города в национальном ВВП и численности населения демонстрируют высокую производительность труда населения этих городов на фоне всей остальной страны (в среднем, производительность труда в малоэффективных локальных городах выше, чем в окружающих провинциях в 2,8 раза).

Это свидетельствует о том, что, обладая в настоящее время низкой эффективностью городского управления, данные локальные города получили свой высокий статус в мировой экономике благодаря тому, что являются концентратами производственного и торгового потенциала в целом крупных по населению и ресурсным возможностям стран (страны БРИК, Египет, Филиппины, Индонезия и так далее). В мировом хозяйстве эти города выступают в качестве координатора организации региональных производственно-распределительных систем, портала их подключения к транснациональным системам трансфера товаров, услуг, факторов производства. Вместе с тем, определенного влияния на функционирование самих транснациональных хозяйственных взаимодействий данные города не имеют, сохраняя функции «входных ворот» для транснационального бизнеса.

Города третьей категории обладают статусом глобальных, следовательно, – способностью воздействовать на прогресс мирового хозяйства. Вместе с

тем, учитывая низкое качество управления городским хозяйством в них, можно сделать вывод, что глобальное воздействие данных городов в полной мере основывается на потенциале стран, которым они принадлежат, включая капитал, природные и людские ресурсы.

**Таблица 2. Оценка экономического значения городов мира в зависимости от их глобальной хозяйственной роли и качества городского управления**

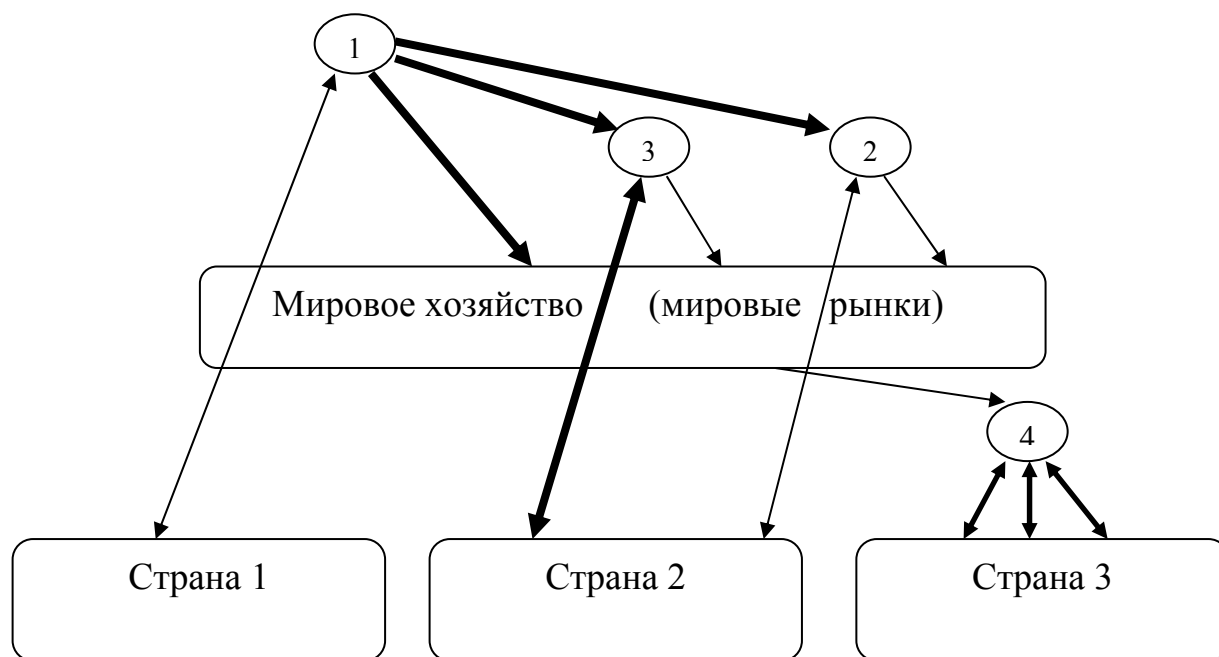
|     | Город                                             | Основные экономические показатели города, 2009 г. |                                |
|-----|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------|
|     |                                                   | Доля города в ВВП страны                          | Доля города в населении страны |
| 1   | <i>Эффективно управляемые глобальные города</i>   |                                                   |                                |
| 1.1 | Чикаго                                            | 4,17                                              | 2,9                            |
| 1.2 | Нью-Йорк                                          | 10,2                                              | 6,2                            |
| 1.3 | Лондон                                            | 26,3                                              | 14,3                           |
| 1.4 | Шанхай                                            | 3,28                                              | 1,12                           |
| 1.5 | Париж                                             | 27,1                                              | 16,2                           |
| 1.6 | Сеул                                              | 24,2                                              | 20,3                           |
|     | <b>В общем по категории</b>                       | <b>15,5</b>                                       | <b>10,17</b>                   |
| 2   | <i>Эффективно управляемые локальные города</i>    |                                                   |                                |
| 2.1 | Барселона                                         | 12,5                                              | 11,2                           |
| 2.2 | Дубай                                             | 45,2                                              | 36,6                           |
| 2.3 | Куала-Лумпур                                      | 2,17                                              | 6,8                            |
| 2.4 | Рим                                               | 7,9                                               | 5,6                            |
| 2.5 | Стокгольм                                         | 52                                                | 8,98                           |
| 2.6 | Мельбурн                                          | 24                                                | 17,9                           |
|     | <b>В общем по категории</b>                       | <b>24</b>                                         | <b>14,5</b>                    |
| 3   | <i>Неэффективно управляемые глобальные города</i> |                                                   |                                |
| 3.1 | Москва                                            | 15,3                                              | 7,4                            |
| 3.2 | Мехико                                            | 26,6                                              | 17,33                          |
| 3.3 | Сан-Паулу                                         | 21,6                                              | 9,8                            |
| 3.4 | Мумбай                                            | 6,8                                               | 1,7                            |
| 3.5 | Дели                                              | 5,4                                               | 1,4                            |
| 3.6 | Буэнос-Айрес                                      | 69,2                                              | 32,4                           |
|     | <b>В общем по категории</b>                       | <b>24</b>                                         | <b>11,7</b>                    |
| 4   | <i>Неэффективно управляемые локальные города</i>  |                                                   |                                |
| 4.1 | Сантьяго                                          | 42,7                                              | 34,3                           |
| 4.2 | Джакарта                                          | 10,9                                              | 3,9                            |
| 4.3 | Манила                                            | 49,8                                              | 12,8                           |
| 4.4 | Рио-де-Жанейро                                    | 10,9                                              | 6,12                           |
| 4.5 | Каир                                              | 36                                                | 15,3                           |
| 4.6 | Хошимин                                           | 25,4                                              | 6,13                           |
|     | <b>В общем по категории</b>                       | <b>30</b>                                         | <b>13</b>                      |

Относительно высокая доля этих городов в структуре национальных хозяйств, позволяет мультиплицировать (за счет концентрации ресурсов в рамках городской экономики) потенциал их воздействия на транснациональные хозяйственные отношения. Такие города представляют собой зачастую единственные в стране (например, в случае с Россией, Таиландом, Арген-



тиной, Мексикой) возможности подключения к существующим транснациональным производственно-распределительным конструктам, монополизируют внешнеэкономическую деятельность, транснациональное предпринимательство, фиксируя отсталость провинций и внутринациональную экономическую дифференциацию.

На основании чего можно предположить наличие в мировом хозяйстве определенной иерархии городов (рис. 3).



**Рис. 3. Иерархия городов в мировом хозяйстве**

Как видно из рис. 3, выделенные четыре типа городов в глобальной экономике существенно различаются по видам их контактов с национальными хозяйствами стран, институтами мировых рынков, друг с другом.

Неэффективные локальные города (4) занимают самую низкую позицию, выполняя в большей степени функции координатора развития отраслей национального хозяйства своей страны и испытывают на себе влияние трендов мирового хозяйства без возможности оказания обратного воздействия.

Обладающие невысокой эффективностью городского управления глобальные города (3) сохраняют высокую связь с национальными экономиками, выполняют функции локомотива экономического развития страны и подключения ее экономической системы к мировой производственно-распределительной цепи. Между тем, возможность этих городов оказывать воздействие на мировое хозяйство обеспечивается только потенциалом страны, которой они принадлежат (сырье, трудовые ресурсы, инновации и так далее).

Города второго типа (2), являющиеся эффективными с точки зрения городского хозяйства и управления, но локальными по своей мирохозяйственной роли в гораздо меньшей степени зависят от состояния экономической среды в своих странах, ощущают большее влияние на себе со стороны как глобальных городов, так и мировой экономики в целом.

Наконец, города 1 типа, в большей степени функционирующие в транснациональной системе производства и распределения товаров и услуг, сохраняют небольшую зависимость от собственных государств, привлекают ресурсы международного происхождения, в большей степени реагируют на конъюнктуру мировых рынков, нежели на национальные факторы, приобретают возможность воздействия на функционирование как мирового хозяйства, так и остальных городов в мировой иерархии.

Проведенный анализ выделенных типов городов демонстрирует также, что глобальные города растут медленнее остальных. Эта тенденция подтверждает аргумент о том, что если город не может вести роль глобального игрока, ему приходится больше полагаться на свою региональную роль, обслуживая внутренние территории, и следовательно, ему необходимо расти быстрее для удовлетворения потребностей региональной экономики.

Таким образом, результаты проведенного исследования демонстрируют присутствие в мировом хозяйстве четырех типов глобальных и локальных городов, различающихся по качеству внутреннего управления и роли в функционировании транснациональной производственно-распределительной системы. Это позволяет определить иерархию мировых городов, прогнозировать взаимодействия между городами и международными экономическими институтами, национальными хозяйственными системами.

В любом случае, наличие иерархии городов, предполагает и существование неких закономерностей выстраивания экономических взаимодействий между ними, формирование определенной сети мировых городов, наделенных разными полномочиями в границах предложенной иерархии, в структуру которых в настоящее время перемещается практически все мировое хозяйство.

**К.е.н. Кондрацька Н.М.**

*Національний університет водного господарства та економіки  
природокористування, м. Рівне, Україна*

### **АНАЛІЗ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ УЧАСНИКІВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

За типом інститут ринку цінних паперів не лише структурує взаємодії, пов'язані з укладенням угод на ринку цінних паперів, робить можливими угоди між різними економічними суб'єктами, але і знижує ступінь невизначеності і ризику, сприяє зниженню транзакційних витрат – витрат на укладання угод (контрактів). З цього приводу Р. Коуз писав, що ринки являють собою інститути, які сприяють обміну, тобто вони існують для скорочення витрат за транзакціями обміну [1, с. 10]. Транзакційний процес – це процес визначення «розумної цінності», котра завершується контрактом. Останній реалізує «гарантії очікувань». У структурі транзакцій можна виділити три основних елементи – переговори, прийняття зобов'язань і їх виконання [2, с. 11-12]. На думку С.І. Архієреєва, транзакційні витрати можна ототожнювати із витратами функціонування ринків, що не суперечить їх визначенню як витрат обміну прав власності. В цьому

випадку абсолютно правильним є і зворотне твердження: витрати функціонування ринків є транзакційними [3, с. 263-264].

Потрібно відзначити, що кожен з дослідників цього питання звертав увагу на найбільш цікаві, з його точки зору, витрати: інформаційні витрати, витрати опортуністичної поведінки, витрати моніторингу за поведінкою агента і його самообмеження, витрати вимірювання, витрати впливу, витрати колективного прийняття рішень, витрати збору і обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту. Найбільш вдалою спробою об'єднати дані дослідження в єдину класифікацію за етапами укладання угод здійснили І.С.Пижев, І.А. Ізаков [4, с. 134]. На основі такого структурування нами було виділено інституції розвитку, яких сприяє скороченню відповідного виду витрат (табл. 1).

**Таблиця 1. Класифікація транзакційних витрат залежно від етапів укладання угоди**

| <b>Етапи укладання угоди</b>             | <b>Витрати</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Інституції, що сприяють зменшенню витрат</b>                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Пошук партнера                           | Витрати пошуку інформації (включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера, ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з недостатнім інформаційним забезпеченням)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Рейтингові та інформаційні агентства, організатори торгів, торговці цінними паперами, комерційні банки, фондові магазини, компанії з управління активами, інформаційні підрозділи регуляторних інституцій |
| Узгодження інтересів та оформлення угоди | Витрати проведення переговорів (витрати узгодження умов договору, вибір форми угоди)<br>Витрати вимірів (витрати необхідні для визначення якості товарів та послуг, що є предметом угоди)<br>Витрати укладання угоди (витрати на юридичне чи неформальне укладання угоди)                                                                                                                                                                                                                                | Організатори торгів, торговці цінними паперами, комерційні банки                                                                                                                                          |
| Контроль за виконанням угоди             | Витрати попередження опортуністичної поведінки (витрати на контроль за виконанням угоди та недопущення ухиляння від виконання угоди)<br>Витрати специфікації та захисту прав власності (включають витрати на судові позови та арбітраж, витрати часу та ресурсів на відновлення порушених прав власності, втрати від поганої специфікації прав власності)<br>Витрати захисту від третіх осіб (витрати на захист від претензій третіх осіб на частину вигод, що отримуються у результаті укладання угоди) | Депозитарії, реєстратори, зберігачі, організатори торгів, торговці цінними паперами, регуляторні інституції                                                                                               |

\* Складено і доповнено автором на основі [4].

*Витрати на пошук інформації* про цінні папери та емітентів відіграють визначальне значення на фондовому ринку, оскільки інформаційні потоки прямо впливають на формування цін фінансових активів. Зважаючи на це, існують численні інституції, що здійснюють інформаційне забезпечення учасників ринку як на безкоштовній основі (інформаційні підрозділи регуляторів), так і за винагороду (рейтингові та інформаційні агентства, професійні посередники). При цьому, чим вищі стандарти розкриття інформації встановлюють регулятори, тим менший розмір винагороди вимагають інші види інституцій, а відповідно і меншими є транзакційні витрати учасників ринку цінних паперів.

*Витрати на ведення переговорів*, витрати вимірів та оформлення угоди на ринку цінних паперів в значній мірі залежать від місця транзакції. Стандартизація договорів та лотів організаторами торгівлі, торговцями та комерційними банками дає суттєву економію. І навпаки – разові угоди, що укладаються на неорганізованому ринку, вимагають від учасників більших витрат на визначення умов договору, якості та кількості цінних паперів, а також на юридичне оформлення угоди.

*Витрати на попередження опортуністичної поведінки*, специфікацію, захист прав власності та захист від третіх осіб покликані мінімізувати депозитарні інституції (шляхом обліку прав власності на цінні папери), організатори торгівлі та торговці (шляхом встановлення правил торгівлі), а також власне регулюючі та контролюючі інституції. Сюди також можна віднести витрати на формування неформальних інститутів комплементарних до існуючої інституційної системи ринку цінних паперів. Саме ці витрати дозволяють забезпечити більш ефективний захист прав власності, ніж формальний контроль.

Вирішальний фактор у виборі інституцій – прагнення скоротити транзакційні витрати. Чим менш досконалим є ринок цінних паперів, тим вищими є транзакційні витрати його учасників. Таким чином, зростання транзакційних витрат підвищує потребу в інституційній системі, і навпаки – розвиток інституцій ринку цінних паперів є одним із способів зниження транзакційних витрат учасників ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
2. Нуреев Р.М. Введение. Эволюция институциональной теории: монография / Р.М. Нуреев // Постсоветский институционализм; под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 6-31.
3. Архиреев С.И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный транзакционный сектор экономики Украины: монография // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 263-285.
4. Пыжев И.С. Использование неинституционального подхода к моделированию распределения прав собственности в акционерном обществе / И.С. Пыжев, И.А. Изаков // Экономические проблемы и решения. – Красноярск: Краснояр. гос. ун-т. – 2004. – № 2. – С. 133-141.

**Коптілий Д.В.**

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИРОБНИЦТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

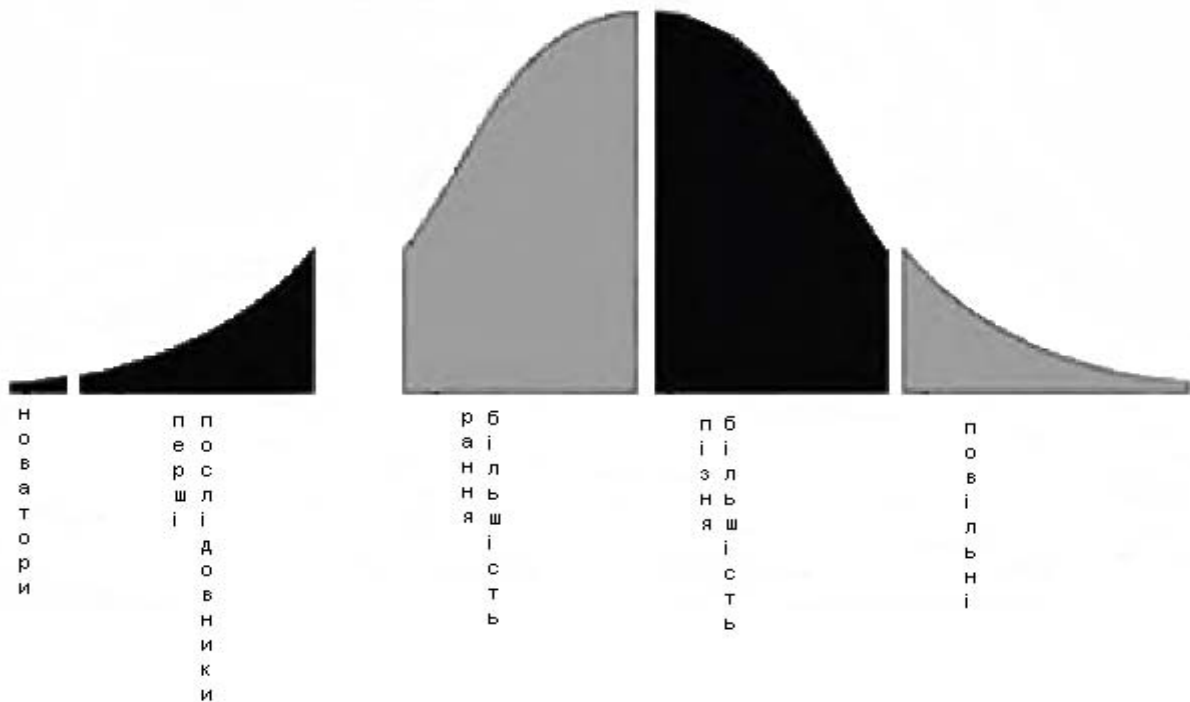
У літературі часто зустрічається висока оцінка науково-технічного та виробничого потенціалу багатьох українських підприємств і піднімається проблема його реалізації. Враховуючи світові тенденції, високий науково-технічний потенціал доцільно реалізовувати шляхом розширення виробництва товарів 5-го та 6-го технологічного укладу, тобто підвищення частки високотехнологічних товарів у кінцевому продукті підприємства. Складність реалізації цього зумовлена високою технологічною невизначеністю на ринках високотехнологічних товарів, високою динамікою цих ринків. Це вимагає від підприємства гнучкості, мобільності та здатності швидко адаптуватись до нових ринкових умов. Отже, реалізація науково-технічного і виробничого потенціалу у формі конкурентоспроможної продукції вимагає глибокого розуміння ринку технологій та високотехнологічних товарів. Таке розуміння ринку досягається шляхом системного проведення ринкових досліджень.

З метою досягнення і утримання конкурентоспроможності на ринку високотехнологічних товарів, підприємству необхідно організувати ефективну систему ринкових досліджень, здатну своєчасно забезпечувати менеджерів необхідною інформацією в умовах динамічного ринку.

Організація ефективного дослідження передбачає концентрацію зусиль і ресурсів підприємства на чітко означеному обмеженому «секторі робіт». Дані обмеження звичайно встановлюються шляхом визначення завдань дослідження та вибору сегментів ринку для дослідження. Традиційно виділяють пошукові, описові та експериментальні завдання маркетингового дослідження. Завдання також визначаються типом високотехнологічного продукту (еволюційний чи революційний), для якого проводиться дослідження. Тип продукту також визначає і спосіб сегментації ринку. За [2, с. 146; 4, с. 138], якщо мова йде про еволюційний товар, сегментація проводиться шляхом «розбиття» ринку (передбачає вибір критеріїв для сегментації, визначення сегментів, оцінку і вибір сегментів), якщо ж про революційний – шляхом перегруповування споживачів (передбачає внутрішню оцінку комерційної цінності товару, вивчення потенційних сегментів, оцінку сегментів з метою вибору споживачів, вибір цільового сегменту). Ринкове дослідження для еволюційного товару фактично не відрізняється від досліджень, що проводяться на інших ринках (на практиці це часто виглядає так: проводиться комплексне дослідження ринку на етапі розробки товару, а після впровадження відслідковується динаміка продажу і у випадку зниження обсягів продаж проводиться нове дослідження, метою якого є виявлення причин такого зниження), тому розглянемо особливості організації дослідження для революційного товару.

Новаторський аспект діяльності високотехнологічних підприємств призводить до необхідності виділення серед потенційних споживачів групи найбільш чутливої до інновацій. Для революційних високотехнологічних товарів

зростає значення сегментації споживачів, зокрема за критерієм прийняття ними нової технології. За цим критерієм виділяють п'ять груп споживачів: новатори, перші послідовники, рання більшість, пізня більшість та «повільні». Новатори першими реагують на виведення на ринок інновації і здатні швидко переконати у доцільності придбання нового товару перших послідовників [1]. На рис. 1 наведено модель проникнення нового високотехнологічного товару на ринок в формі його переходу від однієї групи споживачів до іншої протягом усього життєвого циклу товару.



**Рис. 1. Сегменти ринку високотехнологічних товарів за критерієм сприйняття споживачами нових технологій**

Розриви між групами споживачів відображають ту протидію, яку група буде чинити прийняттю нового товару, якщо він буде представлений їм тим самим способом, що й сусідній групі зліва та свідчать про те, що розвиток ринку високотехнологічного товару є непостійним процесом. Одним з основних завдань маркетингу високотехнологічних товарів зробити цей процес неперервним. Інформаційне забезпечення реалізації цього завдання передбачає організацію процесу маркетингового дослідження на протязі всього життєвого циклу товару. У цьому контексті варто відзначити, що у зв'язку розривами, представленими на графіку, стає недоцільною оцінка стану проникнення товару на ринок звичним аналізом динаміки обсягу реалізації, а це в свою чергу вимагає організації постійної системи якісних досліджень на всьому життєвому циклі товару.

Оскільки скорочення часу виходу на ринок підвищує конкурентоспроможність високотехнологічного товару, підприємства часто обмежуються концептуальним тестом у фокус-групах (на рівні ескізів). Фізичні характеристики товару доопрацьовуються вже на етапі впровадження товару з залученням потенційних клієнтів [3, с. 104].

Таким чином збір та аналіз маркетингової інформації для проведення дослідження на ринках високотехнологічних товарів реалізовується за трьома основними напрямками: дослідження потреб, бажань та купівельної поведінки споживачів, дослідження конкурентів та дослідження змін науково-технічного середовища.

Отже, виведення на ринок нового високотехнологічного товару та забезпечення проходження ним всіх етапів життєвого циклу вимагає постійного і якісного інформаційного та аналітичного забезпечення, котре є результатом проведення ринкових досліджень. До особливостей маркетингового дослідження на ринках високотехнологічних товарів можна віднести його неперервність, потребу інформаційного забезпечення детальної і дуже вузької сегментації ринків, необхідність врахування розривів між різними групами споживачів і потребу дослідження кожної групи окремо, використання переважно прогнозних даних для аналізу ринку і технологій у зв'язку з відсутністю статистичних, потребу у пошуку нових підходів до аналізу потреб споживачів та розширенні інструментів конкурентного аналізу тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
2. Терещенко Ю.Ф. Міжнародний маркетинг високотехнологічної продукції: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Ю.Ф. Терещенко. – К., 2004. – 207 с.
3. Viardot E. Successful Marketing Strategy for High-Tech Firms / E. Viardot. – Norwood: Artech house, 2004. – 295 p.
4. Майкл Л. Стремительные инновации / Л. Майкл, Дж. Воркс, К. Вотсон-Хемфил. – К.: Companion Group, 2006. – 350 с.

**Котельбан С.В., Савчук М.М.**

*Буковинська державна фінансова академія, м. Чернівці, Україна*

#### **ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ**

Наш час, час коли глобалізація набуває всесвітніх масштабів. Вона зачіпає усі аспекти людського життя, починаючи культурою і закінчуючи політикою. Найбільшого розмаху глобалізація набула саме в економіці, адже в умовах ринкової економіки можна встановити тісні зв'язки між господарствами різних країн та її суб'єктами. Зараз спостерігається своєрідний перерозподіл світу, але не військово-політичний, а економічний, де основними гравцями виступають не національні економіки, а великі транснаціональні корпорації, які стали основою глобалізації не лише в економіці, а й у інших сферах суспільства.

Тема статті є досить актуальною на даний час. Адже вона розкриває вплив діяльності ТНК на економіку України і вказує на перспективи їх розвитку.

Метою статті є дослідження впливу ТНК на конкурентоспроможність середовища свого існування. А також їх вплив на економіку країни-резиденції та країни реципієнта.

Завданням статті є визначення теоретичних засад діяльності ТНК на сучасному етапі глобалізації світової економіки. Визначення недоліків та переваг діяльності ТНК в Україні, та перспективи розвитку.

Вивченням проблем функціонування транснаціональних корпорацій займалися такі відомі вчені минуло як: А. Маршал, А. Сміт, Д. Рікардо, також варто відзначити таких сучасних дослідників як: К. Гелбрейта, М. Портера, А. Олійника, О. Стеблиського, Ю.В. Ліневич [1], В. Рокоча [2], І.Б. Сорока [3], А.В. Стасишин [4], Я.В. Шабліна [5], вони внесли вагомий внесок у дослідженні діяльності ТНК.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких нормативно-правових норм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному, або кільком центрам прийняття рішень [6].

За рішенням експертів ООН компанію можна віднести до транснаціональної якщо:

- річний обсяг такої компанії перевищує 100 млн. дол. США;
- наявність філіалів не менше ніж у шести країнах;
- також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції [2, с. 15].

У світі існує багато суб'єктів економіки починаючи з малих приватних підприємств і закінчуючи великими ТНК. Кожен із гравців на ринку бореться за пануюче місце у сфері своєї діяльності. Головним фактором, що визначають переможця у цій битві є конкурентоспроможність фірми вести свою діяльність за негативних для цього умов. Завдання кожної ТНК підвищити свою конкурентоспроможність у кризових явища економіки. Це підвищення починається з самих коренів, тобто з філіалів і дочірніх підприємств компанії. Разом з цим вони автоматично підвищують конкурентоспроможність того середовища де вони функціонують, тобто національних економік. Існує й обернена пропорція чим конкурентніша економіка тим і фірма. Звідси можна зробити висновок чим більше розвинута національна економіка тим і більше перспектив для розвитку ТНК на її території. Користуючись індексом конкурентоспроможності кожна компанія обирає для себе оптимальний варіант куди вона інвестувати кошти.

Якогось універсального визначення конкурентоспроможності країни не існує, тому учені по-різному трактують цей термін. Проте існує декілька авторитетних міжнародних організацій, до думки яких у цьому питанні прислухається переважна більшість фахівців та політиків. Цими організаціями використовуються ціла низка загальноприйнятих індексів та рейтингів, згідно з якими країни розподіляються по групам. Найвідоміші з них є індекс глобалізації, індекс конкурентоспроможності, рейтинг економічної свободи.

Серед найбільш відомих центрів по вивченню конкурентоспроможності



виділяється Всесвітній економічний форум Давос, Швейцарія – міжнародна неурядова організація, яка займається розвитком міжнародного співробітництва в глобальному масштабі, а також на рівні окремих регіонів і галузей. За даними складеного ним «Рейтингу глобальної у конкурентоспроможності 2010-2011» з 139 країн Україна посідає 89 місце, серед пострадянських держав – сьоме місце. Одним із складових являється частка глобалізаційних процесів в економіці на, які в першу чергу впливає розвиток ТНК на її території.

У світовому вимірі за рейтингом журналу “Fortune” за результатами 2009 року перше місце зайняла мережа американських супермаркетів “Wal-Mart Stores”. Її виручка становила 378,8 млрд. дол. США. На другому місці рейтингу нафтова компанія “Exxon Mobil”. Трійку перших закриває англо-голандська нафтова компанія “Royal Dutch Shell”.

**Таблиця 1. 10 найбільших корпорацій у 2009 році, млрд. дол. США [3, с. 38]**

| Місце | Назва компанії    | Дохід | Прибуток |
|-------|-------------------|-------|----------|
| 1     | Wal-Mart Stores   | 378,8 | 12,7     |
| 2     | Exxon Mobil       | 372,8 | 40,6     |
| 3     | Royal Dutch Shell | 355,8 | 31,3     |
| 4     | British Petroleum | 291,4 | 20,8     |
| 5     | Toyota Motor      | 230,2 | 15,1     |
| 6     | Chevron           | 210,7 | 18,6     |
| 7     | ING Group         | 201,5 | 12,6     |
| 8     | Total             | 187,2 | 18,1     |
| 9     | General Motors    | 182,3 | 38,7     |
| 10    | Conoco Philips    | 178,5 | 11,8     |

Транснаціональні корпорації ведуть свою господарську діяльність по всьому світу. І Україна не є винятком, тобто проникнення найбільшого транснаціонального капіталу в український економічний простір здійснилось. В Україні з'явився новий для неї потужний ряд господарюючих суб'єктів, доходи й економічна влада кожного з яких інколи набагато більша ніж у всіх українських компаній разом взятих.

Іноземні ТНК знайомі з потенціалом і особливостями українського ринку капіталу, товарів та послуг. Відома їм і специфіка українського бізнесу. Royal Dutch Shell, Siemens та деякі інші з'явилися ще до 1917 року. Почали співпрацювати в радянські часи 1920-1930-ті роки Ford Motors, General Electric, ряд великих німецьких, британських і шведських компаній. На сьогодні в Україні діють кілька десятків великих за світовими масштабами ТНК, серед яких IBM, Toyota та інші [1, с. 42].

У 2003 році відбулося святкування 150-річчя діяльності «Siemens Україна» – 100% дочірнє підприємство міжнародного концерну Siemens. Одна з провідних технологічних компаній України. Постачає обладнання, технології та комплексні рішення для ключових галузей української економіки: промисловості, енергетики, транспорту та охорони здоров'я. У 2008 році обсяг продажів «Siemens Україна» становив 427 млн. грн., надходження нових замовлень – 436 млн. грн. Прибуток компанії до сплати податків сягнув 33 млн. грн., а кількість працівників компанії становила 340 співробітників. А отже, вона

є потужним платником податків до держбюджету України, провідником сучасних технологій й сприяє зменшенню безробіття на вітчизняних просторах. Тобто позитивний вплив від таких структур є досить відчутним для української економіки [4, с. 36].

Проаналізувавши діяльність компанії ми можемо визначити ряд переваг для України:

1. Приплив іноземних інвестицій.
2. Збільшення податкових надходжень.
3. Стимулювання конкуренції.
4. Зростання продуктивності праці і зайнятості.
5. Нові технології виробництва і управління.
6. Збільшення ВВП.

Поряд з рядом переваг існує і низка недоліків функціонування ТНК на території приймаючої країни, оскільки основне завдання корпорації досягнення максимального прибутку, а не соціальний ефект. Звідси можна визначити ряд негативних факторів для економіки:

1. Загострення соціальних і політичних проблем.
2. Втрата економічного суверенітету.
3. Підрив економічної безпеки країни через можливий неконтрольований вплив капіталу закордон.
4. Не законний тиск на органи влади для здобуття кращих умов функціонування.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є створення власних ТНК, які б займалися видобутком та переробкою сировини, виготовлення з неї продукції та її продажем. До прикладу, як це зробили Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика та багато інших, де існують сотні великих ТНК. Для цього в Україні функціонують кілька груп, які можуть претендувати на звання ТНК – Індустріальний Союз Донбасу (ІСД), Інтерпайп, ЗАТ “СКМ”, Приват, Укрсиббанк [1, с. 42].

До прикладу корпорація «ІСД» – одна з найбільших транснаціональних металургійних компаній з головним офісом в Україні, (Донецьк), вона відома в світі як провідний виробник сталі у регіоні Центральної та Східної Європи, її продукція реалізується на всіх основних світових ринках збуту, нараховує понад 60 тис. співробітників. За версією міжнародного аналітичного агентства «Метал Бюлетень» (Великобританія, Лондон), по результатах 2008 року корпорація «ІСД» увійшла до числа 30 найбільших виробників сталі у світі з показником більш ніж 10 млн. т сталі на рік. Виробничі та прокатні потужності «ІСД» є стратегічно розташованими у країнах СНД та ЄС: Україна, Швейцарія, Угорщина, Польща. На своїх підприємствах корпорація «ІСД» здійснює планомірну інвестиційну політику, спрямовану на їх модернізацію та реконструкцію. Загальний обсяг інвестицій з 2005 по 2011 рік становить 2,7 млрд. дол. США у 2007 році «ІСД» досяг піку семирічного інвестиційного плану, після внесення в модернізацію більше 1 млрд. дол. США на покращення екологічних показників, енергозбереження, збільшення виробничих потужностей, розширення асортименту продукції та підвищення її якості [5, с. 37].

Створення таких ТНК дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарюючих структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України до світової економіки, її участь у глобальних трансформаційних процесах [4, с. 72].

Транснаціональні корпорації є одним із факторів інтеграції, глобалізації економіки України у світі. Головним завданням держави є створення найбільш сприятливих умов для розвитку цих утворень. Виступати не лише у ролі приймаючої країни, а вести політику щодо створення власних ТНК на основі наявних ресурсів, що в перспективі повинно позитивно вплине на розвиток конкурентоспроможності вітчизняної економіки у світових масштабах.

### **Список використаних джерел:**

1. Ліневич Ю.В. Роль ТНК у формуванні й розвитку динамічних порівняльних переваг приймаючої країни / Ю.В. Ліневич // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 42-43.
2. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – С. 304.
3. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9(99). – С. 35-41.
4. Сташишин А.В. Вплив транснаціональних корпорацій як економічних суб'єктів на конкурентоспроможність національних економік в умовах світової фінансової кризи / А.В. Сташишин // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 69-72.
5. Шабліна Я.В. Вплив ТНК на конкурентоспроможність економіки України / Я.В. Шабліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №2. – С. 33-37.
6. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку визначення ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org.html>

**К.е.н. Кравчук Н.Я.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

### **НОВА РЕКОНСТРУКЦІЯ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ «ПРОВАЛІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

Глобальний розвиток кінця ХХ початку ХХІ століття поклав початок новому етапу в розвитку держави, як суспільного інституту, що переживає період політичної трансформації і економічної адаптації до нових умов. Під дією глобалізаційних процесів змінюються традиційні функції і роль держави в сучасній системі міжнародних відносин. Нові процеси вкрай неоднозначно відбиваються на державному суверенітеті (в т.ч. в економічній сфері), майбутнє якого стало предметом широкого наукового дискурсу.

Якщо не вдаватися в подробиці (маємо на увазі особливості державного регулювання в окремих країнах), то надалі предметом обговорення є теза про те, що в умовах глобальної конкуренції економічні функції національних держав суттєво змінюються, що знаходить свій прояв не лише в перегляді концептуальних основ теорії державного регулювання економіки, але й у трансформації напрямів, форм і методів такого регулювання (див. рис. 1).



**Рис. 1. Діалектика економічних функцій держави і її регулюючої ролі в умовах глобальних трансформацій**

Впродовж останнього півстоліття (з 70-х рр. XX ст., що в часі збіглися з етапом глобалізації) спостерігаємо два паралельних і, разом з тим, діалектично взаємопов'язаних процеси: з одного боку, обмеження регулюючих функцій держави, а з іншого – поступове посилення і ускладнення форм державного втручання в економіку і в соціальні процеси. У першому випадку йдеться про те, що сучасна економіка під впливом транснаціоналізації бізнесу, зростаючої ролі світових фінансових ринків і наднаціональних інститутів регулювання, виходить за межі держави і стає глобальною. У її вимірах докорінних змін зазнав взаємозв'язок між територіально обмеженими державами і глобальними ринками. Обмеженість сучасних економічних поглядів на регулюючу роль держави полягає в тому, що вона (регулююча роль) залишається все ще локально-державною, тоді як насправді міждержавна система виключного територіального регулювання і контролю поступається місцем реаліям, в умовах яких географічні кордони національних держав розмиваються логікою регіональних і глобальних ринків.

І саме в цьому контексті прихильники економічного детермінізму асоціюють цей процес із демонтажем державних інституцій і, загалом, із «самоліквідацією» держави як такої. В основному більшість із них (Бертран Баді, Ульріх Бек, Збігнєв Бжезинський, Річард О'Браєн, Еммануїл Валерстайн, Чарльз Кіндлбергер, Кенічі Омає, Сюзан Стрендж та ін.) вважають, що панування ТНК і потужних банків, безконтрольний рух фінансового капіталу дозволяють говорити про зникнення державного суверенітету, який дедалі очевидніше трансформується у «віртуальну реальність», про неспроможність держави ефективно впливати на економічний і соціальний розвиток.

Загалом визнаючи те, що роль національної держави суттєво змінюється під впливом глобалізаційних процесів, маємо бути досить виваженими під час оцінки вищезазначених узагальнень. Очевидно, що висновки про девальвацію ролі держави в епоху глобалізації, хоча й базуються на певних реальних процесах і тенденціях, все ж передчасні і надто категоричні. Насправді все не так однозначно і безумовно. Враховуючи реальну втрату державою під впливом глобалізації окремих її класичних функцій, важливо не залишати поза увагою й інший процес – поступове посилення і ускладнення форм державного втручання в економіку і в соціальні процеси.

Сучасна світова економічна криза довела, що діюча інституційна модель глобального регулювання валютно-фінансової сфери (йдеться про МВФ, «G7» і «G20») виявилася неефективною. Схоже, що й призупинилася тривала тенденція до лібералізації ринків. «Провали ринку» підсилені «провалами глобалізації» стають аргументами не просто на захист державного регулювання ринкової економіки, але й зумовлюють посилення його ролі в умовах глобалізації. Настав новий період активізації втручання держави в економіку (в тому числі відбувається реверс до «повзучого» протекціонізму). Все це стає переконливим аргументом на користь зростаючої ролі держави як регулятора національної і міжнародної економіки. Це визнають нині як теоретики, так і провідні аналітики [1–7].

Разом з тим в контексті глобальної фіскальної кризи постало питання про

остаточне відмирання інституту «соціальної» держави, її неспроможність виконувати взяті на себе зобов'язання, а з іншого боку актуалізувалися заклики до реконструкції держави як «соціально відповідального» інституту за «провали ринку» і «провали глобалізації». «Фінансова криза продемонструвала, що ні громадянам, ні великим корпораціям нема на кого розраховувати, крім свого уряду. Безпрецедентна хвиля націоналізації банків довела, що світ неминуче рухається в бік державного капіталізму. Щось схоже цивілізація уже пережила в кінці XIX – на початку XX століття...» [4, с. 62].

Відтак не лише теорія, а й реальна економічна практика засвідчують зростаючу девальвацію виключно ринкових механізмів рівноваги, про що підтверджує перебіг сучасної глобальної кризи і, зокрема спричинена нею безпрецедентна за своїми обсягами масштабність втрат світової економіки. «Ринок, – зазначає з цього приводу Анатолій Гальчинський, – стає надто обтяжливим для суспільства, непомірно дорогим» [2, с. 142].

По завершенні першого десятиліття XXI століття світ знову стоїть на порозі нового витка зростаючої ролі держави. Але ця роль пов'язана з «глибокою реконструкцією функцій держави, що відбувається у зв'язку із суперечливим процесом становлення постіндустріального, глобального за своєю суттю суспільства» [2, с. 471]. Очевидно, що тепер формат дискусії зміститься з тандему: «ринок – держава» чи в оновленому варіанті «глобалізація – держава» на діалектичну тріаду «людина – держава – глобальне суспільство». І це тому, що ринок сам по собі не здатен боротися з «провалами глобалізації». «Вирішення макропроблем, що зачіпають усіх без винятку, вимагає обмеження індивідуальної свободи. І в цьому сенсі людство рухатиметься в минуле, відділяючись від ліберальної мрії абсолютної свободи» [4, с. 62]. Разом з тим, йдеться не лише про стабілізацію ситуації на біржах, чи попередження нового витка кризи, але й про більш масштабні за своєю сутнісною природою проблеми, як наприклад, нелегальна імміграція чи глобальне потепління. Зрозуміло, що все це відбувається на специфіці економічних функцій сучасної держави. Так, зокрема, в науковій літературі останнім часом привертається увага до послаблення її економічних функцій та «витіснення» держави у сферу суто гуманітарних відносин. Ці процеси насправді активно розвиваються, але вони жодною мірою не є виявом «ерозії держави» і девальвації її суспільної значимості. Навпаки держава дедалі більше стає «виразницею загальнонаціональних інтересів», але в її діяльності пріоритетного значення набувають не стільки макроекономічні, а насамперед соціально-економічні функції: інвестиції в соціальну інфраструктуру, політика ефективної зайнятості, підтримка незахищених верств населення та ін. Саме на основі реалізації цих функцій зароджується нині і розвиватиметься в майбутньому соціально відповідальна держава [2, с. 473].

Резюмуючи, занотуємо ключову тезу – «змінюючи свої функції, держава ще тривалий час залишатиметься базовою конструкцією нової глобальної архітектури» [2, с. 479]. Насправді, щоб відбулася реальна девальвація держави, щоб вона позбулася не лише частини політичного, але й економічного суверенітету, мають зникнути не лише основні її функції, що визначають суве-

ренність держави як особливого суб'єкта соціально-економічної системи, але й основні інструменти проведення її макроекономічної політики, що спираються на бюджет і центральний банк. Разом з тим важливо враховувати й те, що в механізмах втручання держави в економіку під впливом глобалізації багато що змінюється. Залишаючись де-юре суверенною, національна держава де-факто змушена пристосовувати свою внутрішню політику до мінливих вимог часу і глобальних міжсистемних трансформацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Altman R. Globalization in Retreat: Further Geopolitical Consequences of the Financial Crisis [Електронний ресурс] / R. Altman // Foreign Affairs. – 2009. – July/August. – Режим доступу: <http://www.foreignaffairs.com/articles/65153/roger-c-altman/globalization-inretreat>
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
3. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса / Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / пер. с англ. Ю.М. Юмашева. – М.: Международные отношения, 2010. – 324 с.
4. Крисоватий А. Інституційна трансформація теорії податкової політики соціально-ринкової держави / А. Крисоватий // Світ фінансів. – 2010. – Вип. 1. – С. 62-73.
5. Купер Дж. Природа финансовых кризисов: Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка / Дж. Купер; пер. с англ. Г. Панков. – СПб.: BstBusinessBooks, 2010. – 210 с.
6. Сорос Дж. Новая парадигма финансовых рынков / Дж. Сорос; пер с англ. К. Вагнера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 192 с.
7. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц; пер. с англ. В. Лопатка. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

**Краснікова Н.О.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

#### **КАТЕГОРИЗАЦІЯ ЗОВНІШНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Країни світу, що займають певне місце у світогосподарських зв'язках та запроваджують економіку відкритого типу, відчують потребу у формуванні системи економічної безпеки держави у відповідності з вимогами врахування зовнішньоекономічних чинників, що безпосередньо впливають на перспективи розвитку країни та її економічне зростання. Чим більш адекватне часу значення відіграє для країни зовнішньоекономічний чинник, чим більш залученою у світові організації та процеси є країна, тим розгалуженішою є система зовнішніх факторів та загроз економічної безпеки. Взагалі, на наш погляд, усі фактори зовнішнього впливу на національну економіку можна поділити на економічні, політичні (включаючи військові) та адміністративні.

Зовнішні фактори – це такі явища і процеси, які імплементуються в країну ззовні (імпорт, прямі іноземні інвестиції). Власне це явища, що перешкоджають розвитку національної економіки і на які країна не має прямого впливу (бар'єри по відношенню до експорту, створені іншими державами).

На базі політичних чинників формується імідж країни у полі відносин країн-партнерів у регіоні та у світі, що створює стимули для здійснення економічної діяльності суб'єктами інших держав усередині країни, або залучення національних факторів у світогосподарські зв'язки. Політичний імідж взагалі створює відповідний інвестиційний та торговельний клімат в країні, обмежує середовище для діяльності національної економіки та дії суто економічних факторів. Наприклад, відсутність політичних взаємин з певною країною створює перешкоди і для розвитку економічних відносин з нею, наявність політичних непорозумінь обмежує можливості обох сторін в отриманні економічних вигід від обміну товарами та ресурсами в більшій мірі, ніж будь-які економічні перешкоди. Навпаки, розвиток та поглиблення політичної взаємодії між країнами розширює і економічні можливості для їх співпраці, через створення якісно нових та збільшення кількості існуючих напрямків.

Адміністративні фактори стосуються перш за все умов перетину кордону країни з метою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тобто охоплюють зокрема митні умови та правила. Їх специфіка сама по собі може створювати перешкоди для розвитку зовнішньоекономічної діяльності і вимагає, в силу цього, уніфікації митних правил та процедур, до яких залучаються ті країни, що зацікавлені в створенні митного регулювання, генеруючого зовнішньоекономічну діяльність й одночасно гальмуючого негативні чинники, протидія яким знаходиться саме в адміністративній сфері. Так, наприклад, низька ефективність митного регулювання стимулює розвиток контрабанди, яка сприяє розвитку тіньової економіки і знижує рівень внутрішньоекономічної безпеки держави.

Ми вважаємо, що економічні фактори, в свою чергу, можна поділити на 4 групи:

- зовнішні фактори, що безпосередньо (активно) впливають на національну економіку. До них належать: імпорт, іноземні інвестиції, міграція трудових ресурсів в країну та ін. Імпорт споживчих товарів, з одного боку, через пряму конкуренцію з відповідними вітчизняними товарами прямо впливає на національне виробництво, а з іншого, через розширення вибору, покращує становище споживачів. Імпорт факторів виробництва, що не належить до критичної групи, аналогічним чином впливає на їх виробників на національних теренах та на виробників готової продукції з використання відповідної сировини. Фактори виробництва, що не виробляються в країні зовсім, або виробляються в недостатній кількості та одночасно створюють можливість для розвитку національного господарства, складають критичну групу, імпорт яких позитивно впливає на національне виробництво та споживання;

- зовнішні фактори опосередкованого впливу. Такі фактори полягають у додаткових стимулах та можливостях для розвитку національної економіки через здатність використання власних конкурентних переваг на зовнішніх ринках. Держава не може прямо впливати на фактори опосередкованого впливу через свої інструменти, а тільки через систему політичних домовленостей та переговорів. До таких факторів належать будь-які обмеження економічної діяльності суб'єктів країни на території іншої держави. Торкаючись торго-



вельного аспекту, до факторів опосередкованого впливу необхідно віднести тарифні та нетарифні обмеження, що встановлюють по відношенню до країни-експортера, а також застосування дискримінаційних режимів у торгівлі;

- зовнішні фактори середовищного характеру. Виходячи з того, що економічна діяльність національної економіки на сучасному етапі відбувається у тісній взаємодії з правилами функціонування світових ринків та світової торгівлі, необхідно приділяти увагу зовнішньому середовищу. Зміст цих дій полягає насамперед у залученості країни до світових організацій та підпорядкованості її правилам, що створюють та підтримують такі організації;

- зовнішні фактори регіонального характеру. Сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків характеризується такими двома основними тенденціями як глобалізація та регіоналізація економіки. Глобалізація як явище сприяє розвитку всіх форм взаємодій між державами, обумовлює створення загальносвітових правил ведення економічної діяльності. Регіоналізація, в свою чергу, спрямована на створення більш тісних та взаємовигідних відносин між сусідніми країнами, що об'єднуються у певні регіональні об'єднання. Для національної економіки, що входить до певного об'єднання, регіоналізація має позитивний вплив, через збільшення можливостей для будь-якого обміну між державами відповідного блоку. Для національної економіки, що має економічні відносини з державами, які об'єднані між собою, регіоналізм пов'язується з відчутним негативним впливом. Джерелом такого впливу є ефект переключення зовнішньоекономічних потоків із зовнішніх по відношенню до об'єднання економік на внутрішні в межах об'єднання, завдяки створенню більш сприятливих умов між країнами, що інтегруються.

Всі ці чотири групи зовнішніх економічних факторів одночасно впливають на економічну безпеку держави та інтереси, формують загрози для неї, у відповідності зі стратегією розвитку національної економіки. Основними інструментами впливу на зовнішні економічні фактори є тарифні та нетарифні заходи, що їх запроваджує держава. В них відображається відношення до активних зовнішніх факторів. Саме вони характеризують покращення у факторах зовнішнього впливу, формуються під впливом середовищних та регіональних зовнішніх факторів. Саме комплексне врахування впливу держави на зовнішні фактори в системі індикаторів зовнішньоекономічної безпеки, на нашу думку, може дозволити державі покращувати умови для сталого розвитку власної економіки.

Необхідно відзначити, що в будь-якій із систем показників, створених різними науковцями, з використанням тих чи інших принципів групування індикаторів, вагоме місце посідають показники впливу на національну економіку зовнішніх факторів, які власне й формують зовнішньоекономічну безпеку. Ми вважаємо, що всю сукупність індикаторів, які використовують для визначення дії на економіку зовнішніх факторів, можна поділити на декілька груп:

- показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі;
- показники, що відображають стан боргових зобов'язань країни;
- інші показники, до яких належать: частка іноземних інвестицій у ВВП;

резервні активи в тижнях імпорту; валютний курс національної грошової одиниці відносно долара та євро.

Взагалі, в сучасних дослідженнях стосовно економічної безпеки в цілому та зовнішньоекономічної безпеки зокрема недостатньо уваги приділяється важливій сфері, що дієво впливає на її стан, а саме сфері митного регулювання. Але в жодному з досліджень в системі індикаторів економічної безпеки не визначено показників регулювання імпортних та експортних потоків.

**К.е.н. Кушнір І.В.**

*Академія фінансового управління, м. Київ, Україна*

## **ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

Досягнення певного рівня продовольчої безпеки було завжди основним завданням суспільства в цілому і конкретного індивідуума, тому що в основі цього лежить інстинкт самозбереження, на якому базується вся людська діяльність.

На початкових стадіях розвитку капіталізму ринковий механізм не виключав недоїдання і голоду в різних соціальних групах, згодом шляхом встановлення певних соціальних гарантій у найбільш розвинених капіталістичних країнах ці проблеми багато в чому були вирішені, хоча відмінності у рівні споживання існують до цих пір. Радянська історія дає приклад дії іншого механізму формування продовольчої безпеки – народногосподарського планування, яке також призначалося для вирішення цієї проблеми, але через виняткову складність об'єкта управління далеко не завжди справлявся з поставленим завданням. Переважний розвиток галузей важкої промисловості на шкоду сільському господарству, легкої та харчової промисловості привело до того, що вже на початку 60-х років XX ст. СРСР перетворився на імпортера зерна, м'яса та інших продуктів харчування. Тим часом проблема продовольчої безпеки до цього часу стала усвідомлюватися як категорія світового значення. Право на повноцінне харчування і на захист від голоду склало невід'ємну частину Міжнародного білля про права людини від 1948 р. і Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права від 1966 р. Це право також закріплено і в Конвенції про права дитини від 1989 р. і інших міжнародних правових актах.

Так, наприклад, в загальній Декларації прав людини, прийнятої ООН у 1948 р., стаття 25 говорить: «Кожна людина має право на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який необхідний для підтримки здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї та право на забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через незалежні від неї обставини».

У Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права від 1966 р. не тільки вказується на фундаментальне право людини на свободу від голоду, але і ставиться в обов'язок держави забезпечення реалізації на прак-

тиці цього права. Зокрема, у статті 11 говориться: Держави-учасниці цього Пакту визнають право кожного на повноцінний рівень життя для нього і його сім'ї, включаючи повноцінне харчування, одяг і житло, і право на постійне поліпшення життєвих умов. Держави-учасниці цього Пакту, визнаючи фундаментальне право кожного на свободу від голоду, повинні вживати самостійно або за допомогою міжнародного співробітництва заходи, включаючи соціальні програми, які потрібні для того, щоб:

а) поліпшити способи виробництва, зберігання і розподілу продовольства за допомогою розвитку і реформування аграрних систем таким чином, який дозволяє домагатися найбільш ефективного розвитку та використання природних ресурсів;

б) беручи до уваги проблеми як країн, що імпортують продовольство, так і країн, його експортують, забезпечити справедливий розподіл світових продовольчих запасів відповідно до потреб.

Найважливішим міжнародним документом універсального характеру є Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання, прийнята Генеральною асамблеєю ООН 17 грудня 1974 р. вона, зокрема, говорить: «Кожен чоловік, жінка і дитина мають невід'ємним правом бути вільними від голоду і недоїдання для повного розвитку і збереження своїх фізичних і розумових здібностей ... ».

У Римі 17 листопада 1996 відбулася Всесвітня зустріч на вищому рівні з проблем голоду. Глави держав підписали Римську декларацію про всесвітню продовольчу безпеку і план дій всесвітньої зустрічі на вищому рівні з проблем продовольства. У ній, зокрема, сказано: «Ми підтверджуємо нашу політичну волю і наше спільне національне зобов'язання щодо досягнення продовольчої безпеки для всіх і продовження зусиль з викорінення голоду у всіх країнах, маючи намір не пізніше, ніж до 2015 року вдвічі знизити число тих, що недоїдають в порівнянні з нинішньому рівнем. Ми вважаємо неприпустимим, що більше 800 млн. людей по всьому світу, особливо в країнах, що розвиваються, не отримують достатньо продуктів харчування для задоволення своїх основних продовольчих потреб ...».

Суспільство вже на ранніх етапах свого розвитку і організації формує специфічні механізми і правила забезпечення мінімуму задоволення життєво важливих потреб. Однак рівень продовольчого забезпечення, його структура і механізми перебувають у прямій залежності від обсягів виробництва сільськогосподарських продуктів і тільки потім – від рівня розвитку переробних галузей, торгівлі. Довгий час, аж до кінця XIX ст., забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки регулювалося саме на основі традицій в рамках громад і натурального господарства. Держава на цьому етапі виконувала функції організації військової безпеки і лише в крайніх випадках втручалася в процес перерозподілу продуктів між соціальними групами і верствами суспільства. Формування основних запасів і резервів здійснювалося на мікрорівні домогосподарством, громадою, а в період феодалізму ці функції покладалися також і на поміщика. Рівень сільськогосподарського виробництва та нерозвиненість товарообмінних відносин могли забезпечити тільки мінімум спожи-

вання, а також порівняно просту структуру харчування, що відображала місцеві умови життя, національні та релігійні особливості. З розвитком капіталістичних відносин кардинальним чином змінюються умови існування людини. Перш за все на місце ізольованих замкнутих форм існування приходить відкрите суспільство, в якому внаслідок розвитку ринкових відносин створюється взаємозалежне суспільне виробництво, в рамках якого складається суспільство, що характеризується загальноприйнятими нормами і структурою споживання, створюється суспільний механізм забезпечення продовольчої безпеки.

**Д.э.н. Лукьянова А.А., к.э.н. Воейкова О.Б.**

*Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, Российская Федерация*  
**РОССИЙСКАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Одной из отличительных особенностей мирового хозяйства конца XX – начала XXI века стало интенсивное развитие международных экономических отношений, что проявляется в увеличении открытости национальных экономик, углублении международного разделения труда и кооперации, развитии и укреплении региональных международных структур, глобализации мирового хозяйства.

Глобализация, как одна из определяющих тенденций современного этапа развития мировой экономики, предполагает свободное перетекание между странами товаров и факторов производства: труда, капитала, знаний. В ходе глобализации происходит движение к созданию единого планетарного рынка товаров, капиталов и услуг, к экономическому сближению и объединению отдельных стран в единый мирохозяйственный комплекс.

Россия не осталась в стороне от глобальных изменений в мировой экономике, несмотря на длительный период экономической автаркии, обусловленный политическим курсом правящей партии некогда авторитарного, монополизированного государства – государства, в котором принципам свободной торговли не было места. Процесс ее интеграции как равноправного участника в систему международных экономических отношений начался только в 90-х годах XX века после передачи Б. Ельциным в Женеву официального заявления российского правительства о вступлении в клуб мировой торговли.

Открытие российской экономики делает ее частью мирового рынка, в том числе и рынка образовательных услуг, обуславливая возникновение так называемой международной образовательной миграции, связанной с беспрепятственным перетеканием интеллектуальных ресурсов, научного и культурного потенциала, технологий обучения разных стран. Данный вид миграции можно рассматривать как один из факторов экономического роста, который активно используется такими мировыми лидерами по экспорту образовательных услуг, как США, Великобритания, Франция, Германия, причем общее число иностранных граждан – потребителей различных образовательных услуг ежегодно

растет и составляет в настоящее время 5 млн. человек [1]. Россия в определенной мере также участвовала в мировых образовательных процессах, но не столько в экспорте своих образовательных услуг, сколько в так называемой «академической мобильности», которая заключается главным образом в обмене студентами, преподавателями университетов с целью развития межкультурных коммуникаций [2]. Львиная доля экспорта образовательных услуг со стороны российских вузов приходилась в основном на обучение студентов из сопредельных стран бывшего СССР и стран соцлагеря, но и эти услуги можно было бы считать не столько коммерческой деятельностью, приносящей доход, сколько дружественной поддержкой и передачей культурных и образовательных традиций российской высшей школы.

Вовлечение отечественной высшей школы в мировое образовательное пространство представляет собой достаточно сложный многоплановый процесс, создающий не только возможности в получении определенных выгод, но и несущий в себе ряд серьезных угроз, последствия которых для большей части российских вузов могут быть непредсказуемыми. Одной из таких угроз является высокая конкуренция со стороны сильных «игроков» – стран-экспортеров образовательных услуг, осуществляющих свою деятельность на этом рынке, начиная с 60-х годов прошлого века. Их позиции подкреплены проработанной нормативной базой, расширяющей возможности зарубежных вузов (вступление в некоммерческие партнерства, работа на фондовых рынках и проч.), специальными вузовскими инфраструктурными подразделениями, обеспечивающими квалифицированную поддержку по организации экспорта образовательных услуг и передачи интеллектуальной собственности иностранным лицам (юридическим и физическим), накопленным опытом ведения деятельности в условиях рыночной среды.

Что касается российских вузов, то они сравнительно недавно начали участвовать в рыночных процессах. Это стало возможным благодаря утверждению Федерального закона РФ от 2 августа 2009 г. № 217, разрешившего бюджетным вузам и НИИ создавать малые инновационные предприятия (МИП). Фактически же реальные возможности по осуществлению коммерческой деятельности были получены отечественными вузами только в начале этого года после вступления в силу Федерального закона № 83-ФЗ, позволившего всем бюджетным учреждениям создавать коммерческие предприятия в уведомительном, а не разрешительном порядке. Слабая методическая и информационная поддержка вузам и МИП со стороны Рособразования обусловила возникновение большого количества неточностей и ошибок в действиях учебных заведений, в результате, с момента подписания федерального закона, треть малых предприятий при вузах существует лишь на бумаге. Так, экспертиза научно-образовательных учреждений на предмет соответствия 217-ФЗ показала, что из 1048 предприятий, внесенных в базу данных инновационных компаний при вузах и НИИ, реально подпадает под действие закона около трети из них [3].

Выход на международный рынок образовательных услуг является сложным для российских вузов еще и потому, что они испытывают значительные

затруднения в самостоятельной организации внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Не секрет, что во времена «холодной войны» функционирование российской высшей школы, являвшейся монополией государства, было, главным образом, направлено на формирование кадрового и научно-технического потенциала для нужд оборонно-промышленного комплекса. Осуществление ВЭД являлось прерогативой государства. Теперь же вузам предлагается окунуться в мир «непознанного» и «коварного» процесса, предусматривающего массу юридических, политических, экономических и иных нюансов. В этой связи особенно уязвимыми являются технические вузы, у которых большая часть учебных программ и научных разработок включает в себя материалы, имеющие отношение к созданию разного рода вооружения и военной техники. Это автоматически делает их объектом наблюдения со стороны Федеральной службы технического и экспортного контроля Российской Федерации (ФСТЭК), причем с вузов не снимается ответственность за слабое знание всех тонкостей законодательства об экспортном контроле. Так, в ходе плановой проверки службой экспортного контроля России Московского авиационного института было выявлено, что обучение в вузе иностранных студентов по специальности ракетно-космического профиля осуществляется при отсутствии разрешительных документов. Это повлекло за собой наказание по ч.1 ст.14.20 КоАП РФ – административный штраф в размере 1 150 000 руб. В качестве другого примера можно привести РГТУ им. К.Э. Циолковского, который, как выяснилось в ходе проверки со стороны ФСТЭК предоставил недостоверную информацию по ее запросу, что также привело к административному взысканию в виде штрафа в размере 50 тыс. рублей [4].

Отсутствие реального опыта взаимодействия с ФСТЭК, а также таможенной службой является серьезным препятствием для ВЭД российских вузов на данном этапе, т.к. несет за собой риски невольной передачи сведений недобросовестным иностранным лицам, заинтересованным в получении определенной информации по реализации военных нужд. Таким образом, для технического вуза, обладающего интеллектуальной собственностью специфического характера безопаснее вовсе не включаться в ВЭД, дабы не оказаться в сложной ситуации, связанной с передачей запрещенных сведений иностранным партнерам и не подвергнуться впоследствии административным и уголовным взысканиям.

Тем не менее, именно технические вузы могли бы стать своего рода локомотивом интеграции российской высшей школы в мировое образовательное пространство. Они обладают значительным научно-инновационным потенциалом, накопленным в ходе предшествующего эволюционного развития, позволившего им не только выжить в кризисные 90-е годы прошлого века, но и достаточно динамично развиваться на протяжении последнего десятилетия [5].

Помимо всего прочего, одним из наиболее перспективных направлений международного сотрудничества российских технических вузов может стать взаимодействие с вузами стран Содружества Независимых Государств (СНГ). Такое взаимодействие в сфере инженерного образования будет иметь важное геополитическое значение в деле сближения стран бывшего СССР и укрепления

позиций России на этих территориях, а также способствовать формированию и развитию общего языкового пространства. Это связано с тем, что в настоящее время в сопредельных государствах особенно остро стоит проблема нехватки инженеров и научных работников в области техники и технологий, поэтому существует потребность в импорте образовательных услуг по техническим направлениям. Российская высшая техническая школа в данном случае имеет определенные преимущества перед западными вузами, обусловленные тем, что Россия еще недавно являлась одной из братских республик этих стран, составлявших единое целое, имевших тесные родственные, культурные, религиозные связи. Кроме того, русский язык, который в свое время был языком культурного и делового общения для стран бывшего СССР является единственно-возможным языком обучения техническим дисциплинам. Руководство ряда республик СНГ уже осознало, что обучение по техническим направлениям принципиально невозможно проводить на национальных языках [6].

Необходимо также отметить, что одна из причин низкой конкурентоспособности отечественных технических вузов заключается в их небольших масштабах и узкой специализации. Многие из российских вузов создавались в свое время под нужды узкоспециализированных предприятий оборонной промышленности, теперь же после обретения самостоятельности, небольшие размеры и узость специализации мешают таким вузам обрести определенную известность за пределами России, что создает серьезные трудности при выходе на мировой образовательный рынок. Одним из путей решения данной проблемы может стать интеграция российских технических вузов в крупные научно-образовательные комплексы на базе ведущих региональных или российских вузов.

Тенденция к образовательной интеграции постепенно набирает силу в российской высшей школе, поскольку в современных условиях интеграция образовательных учреждений является способом достижения большей устойчивости и эффективности как собственно самой вновь создаваемой интегрированной системы, так и каждого, входящего в нее структурного элемента – участника интеграции, потенциал которого повышается в результате действия интегрирующего эффекта.

Так, в 2009 году Президентом Д.А. Медведевым был подписан указ о создании пяти федеральных университетов в Северо-Западном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах. До этого были созданы Южный федеральный университет на базе Ростовского государственного университета, Сибирский федеральный университет на базе Красноярского государственного университета. Федеральные университеты – это сложные интегрированные структуры, объединяющие на базе ведущего вуза несколько региональных вузов в один научно-образовательный комплекс. «Создание в рамках нацпроекта новых университетов позволит выработать модель перспективного российского университета для распространения на другие регионы. В этих университетах будут внедрены новые системы управления, а сами вузы будут являться интегрированными комплексами образования, науки и бизнеса, которые станут центрами инновационно-технологич-

ческого развития и подготовки кадров международного уровня. Предполагается, что в течение 5–6 лет высшие учебные заведения новой модели войдут в число 10 ведущих вузов России, а к 2020 году – в число 100 лучших университетов мира» [7]. Помимо федеральных, в РФ создаются также и национальные исследовательские университеты, имеющие особый статус, присваиваемый по результатам конкурсного отбора. Для того чтобы университет получил статус национального исследовательского, он должен удовлетворять определённым требованиям. Как правило, во внимание принимаются такие параметры как современное состояние и динамика развития университета, его кадровый потенциал, инфраструктура образовательного процесса и научных исследований, эффективность образовательной и научно-инновационной деятельности, свидетельства международного и национального признания, качество, обоснованность и ожидаемая результативность представленной программы [8]. В настоящее время статус национального исследовательского университета получили 29 российских вузов, в их число входят вузы, как классического фундаментального образования, так и технической направленности. Данный статус присваивается вузам на 10 лет и позволяет получать мощную финансовую поддержку со стороны государства, что должно существенно повысить качество образования и научных исследований, а в целом конкурентоспособность вузов перед их выходом на мировой образовательный рынок.

Вызывает особый интерес процесс объединения российских технических вузов по отраслевому признаку, который пока еще не нашел своего подкрепления со стороны государства. В 2007 году российские аэрокосмические вузы выступили с инициативой создания единого Национального аэрокосмического университета на базе Московского авиационного института. В настоящее время перед ассоциацией «Национальный объединенный аэрокосмический университет», включившей в себя 9 аэрокосмических вузов стоят задачи по осуществлению единой системы подготовки кадров для наукоемкого, высокотехнологичного сектора российской авиаракетной промышленности; по реализации совместной научно-инновационной, культурно-просветительской и иной деятельности, обеспечивающей привлечение дополнительных материальных и нематериальных ресурсов; по развитию международных связей при подготовке и переподготовке специалистов, в том числе для зарубежных стран, выполнении совместных научных и инновационных проектов и проч. [9].

Создание Национального Аэрокосмического университета это лишь первый шаг к формированию более крупной и сложной интегрированной системы в аэрокосмической отрасли. Интеграция учебно-научно-производственных комплексов российских аэрокосмических вузов, в составе которых научно-исследовательские и инновационно-производственные блоки объединяют научные коллективы университетов, с научными центрами системы РАН и представительствами профильных предприятий Росавиакосмоса, позволит связать все звенья инновационной цепи: наука – образование – производство.



Это создаст целый ряд дополнительных возможностей, как для самих вузов, так и для других членов интегрируемой системы.

Во-первых, в условиях корпорации возрастает академическая и производственная мобильность, благодаря обмену студентами, которые получают возможность не только обучаться по образовательным программам любого из вузов, входящих в такую систему, но и проходить конструкторскую, технологическую, преддипломную практики на предприятиях-компаньонах интегрированных вузов.

Во-вторых, предприятия, образующие в результате подобной интеграции межрегиональную корпоративную структуру приобретают адаптированный к работе в условиях корпорации кадровый состав. На производство придут специалисты, не только хорошо подготовленные в соответствующей профессиональной среде, но и хорошо представляющие технологии, организацию труда и производства на корпоративных предприятиях.

В-третьих, научные организации, взаимодействуя с университетами и промышленными предприятиями, от последних получают заказ на новейшие исследования и разработки. При этом привлекают к научно-исследовательской деятельности студентов со стороны сопряженных вузов, которые, в свою очередь, имеют возможность на протяжении всего периода обучения пользоваться хорошо оборудованной лабораторной базой исследовательских институтов и перенимать опыт проведения НИОКР у высококвалифицированного профессорского состава НИИ.

В-четвертых, подобные интегрированные структуры отраслевой направленности могут стать своеобразной преградой для экспансии на территорию России экспортно-ориентированных университетов, создаваемых при транснациональных корпорациях (ТНК).

Здесь нужно отметить еще одну серьезную проблему, обусловленную процессами глобализации в образовательном пространстве, связанную с влиянием ТНК на сферу высшего образования, характер которого можно оценивать как агрессивно-наступательный. Влияние ТНК негативным образом сказывается на развитии высшей школы. Продвигаемые ими на межгосударственные образовательные рынки собственные экспортно-ориентированные корпоративные университеты, «заточенные» в первую очередь на получение максимальной прибыли в образовательной сфере, успешно проникают в государственную систему высшего образования, ориентируя ее на развитие транснационального образования и интеграцию со своей пространственно распределенной филиальной сетью, что приводит к разгосударствлению высшей школы и утрату этим институтом своей исторической миссии как центра национальной идентификации [10].

Подводя итог можно еще раз отметить, что для российской высшей школы, которая остается одной из немногих конкурентоспособных отраслей нашей экономики глобализация и либерализации международной торговли образовательными услугами является одним из фундаментальных вызовов нового тысячелетия, способного в корне изменить национальную образовательную

систему, подорвать ее основы, нивелировать уникальные национальные особенности, сделать обезличенным придатком зарубежных коммерциализированных образовательных структур. Эта проблема требует тщательного анализа с целью выбора оптимальных решений, направленных на сохранение имеющихся в отечественной высшей школе достижений, традиций, накопленного опыта, ее развитие и позиционирование на мировой арене как центра национальной идентификации, способного нести мировому сообществу, будущим поколениям просветительские идеалы высокого духовного, морально-нравственного и конечно же профессионального высшего образования.

#### **Список использованных источников:**

1. Айдрус И.А. Мировой рынок высшего образования на современном этапе / И.А. Айдрус // Альма матер. – 2010. – № 1. – С. 53-61.
2. Лукьянова А.А. Академическая мобильность студентов как фактор повышения качества образования / А.А. Лукьянова // Материалы межвуз. науч.-метод. конф. «Инновационная интегрированная система профессионального образования: проблемы и пути развития». – Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т, 2008. – С. 215-217.
3. Колесников А.Н. Треть малых предприятий при вузах существует лишь на бумаге [Электронный ресурс] / А.Н. Колесников / Информационно-аналитический ресурс «Наука и технологии России». – Режим доступа: <http://www.strf.ru>
4. Головинский Е.А. Международная деятельность ВУЗов с учетом законодательства об экспортном контроле / Е.А. Головинский // Материалы семинаров 12-14 декабря 2011 г. – Красноярск: СибГАУ, 2011.
5. Воейкова О.Б. Инструменты формирования системы управления инновационной деятельностью в высшей школе: автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук / О.Б. Воейкова / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т им. М.Ф. Решетнева. – Красноярск, 2006. – 19 с.
6. Высшее техническое образование как инструмент политики сближения государств / А.С. Борейшо, К.М. Иванов, А.В. Морозов, Е.И. Степанова / Высшее образование сегодня. – 2011. – № 9. – С. 22-25.
7. Создание новых университетов в федеральных округах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/pro/pnpo/fed>
8. Еще 15 вузов стали национальными исследовательскими университетами [Электронный ресурс] / РИА Новости (27 апреля 2010). – Режим доступа: [http://ria.ru/edu\\_news/20100427/227222236.html](http://ria.ru/edu_news/20100427/227222236.html)
9. Сайт Сибирского государственного аэрокосмического университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sibgau.ru/index.php/obshchaya-informatsiya/partnery-sibgau/assotsiatsiya>
10. Майбуров И.А. Механизм коэволюции высшей школы и промышленности в регионе: автореф. дисс. на соискание науч. степени докт. экон. наук / И.А. Майбуров / Южно-Уральский государственный университет. – Екатеринбург, 2004. – 50 с.

**Маліновська Д.В., д.е.н. Говорушко Т.А.**

*Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

## **РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасному світі, при активному розвитку НТП, більшу частину виробничої діяльності виконують машини. Але це ніяк не зменшує ролі людини у цьому процесі, адже грамотне керування досягненнями людства забезпечує працівник. Тому роль мотивації для підприємства є значною.

Підвищення ефективності роботи працівників забезпечує зростання рівня рентабельності через збільшення показників продуктивності робітників, покращення професійного рівня та ініціативності і т.д.

Існує значна кількість теорій мотивації персоналу, що передбачають різні стимули та способи підвищення ефективності діяльності персоналу. Загалом існують дві основні групи теорій – змістові та процесуальні. Змістовні теорії мотивації ґрунтуються на ідентифікації тих внутрішніх спонукань, які зветься потребами і примушують людей діяти так, а не інакше. Процесуальні теорії мотивації ґрунтуються в першу чергу на тому, як поведуться люди з урахуванням їх сприйняття і пізнання. Група теорій Z, Y, X орієнтується на різні групи працівників та забезпечує підвищення ефективності фізичної чи творчої праці. Важливо, що на початку 2010 року було проведене опитування 130 компаній українського ринку. На питання «Яку теорію мотивації персоналу ви застосовуєте?» дослідники отримали частку у 93% роботодавців, які не користуються жодною мотиваційною теорією [3, с. 20]. Зрозуміло, що низький рівень мотиваційної політики на підприємствах спричинений значними фінансовими проблемами, а тому актуалізується дослідження фінансових джерел стимулювання персоналу.

Існує ряд загальних проблем пов'язаних з вмотивованістю працівників, що зустрічаються на підприємства. Таких як:

- переважання системи штрафів над системою заохочень. Це спричиняє велике психологічне напруження і незадоволеність співробітників, і, тим самим, знижує їхній інтерес до виконуваної роботи і впливає на продуктивність праці;

- нехтування інтересами і побажаннями працівників. Тобто керівники не вислуховують думки та нові ідеї своїх підлеглих, хоча працівники могли б запропонувати дієві рішення з приводу поліпшення роботи підприємства, і тим самим підвищити прибутковість і зрозуміти, що вони потрібні підприємству;

- дуже часто зустрічаються погані умови роботи, а доплати, які визначені в розмірі 40% від фонду заробітної плати, відсутні.

Універсальним та дієвим рішенням таких проблем може виступити фінансова мотивація працівників підприємства, адже вона виступає базовим елементом системи залучення персоналу до праці. Враховуючи це, вважаємо за необхідне розглянути методи матеріального стимулювання трудової діяльності працівників.

Отже, щодо методів матеріального стимулювання, то ми визначили, що

матеріальними винагородами можуть бути ставка заробітної плати, преміювання, участь в акціонерному капіталі, участь у прибутках, страхування життя, медичне страхування, відрахування у соціальний фонд, надання кредитів підприємством на пільгових умовах, корпоративний транспорт, плата за навчання тощо. Одним з основних елементів цієї системи є заробітна плата, яка складається з основної, додаткової заробітної плати та компенсаційних виплат.

Щодо власне джерел фінансового стимулювання працівників, то ми розглянули думки різних вчених та з'ясували, що підприємство може використувати різні кошти. Якщо приймати до уваги звіт про фінансові результати, то важливим джерелом оплати праці є чистий дохід від реалізації з якого вираховуються собівартість продукції, до якої належить заробітна плата виробничого персоналу. Також важливе значення має валовий прибуток, з якого вираховуються адміністративні витрати, до яких належать витрати на утримання управлінського персоналу. Фонд заохочення та преміювання утворюється з фактично отриманого доходу за залишковим принципом [1, с. 137]. Щодо такого виду матеріального стимулювання як участь персоналу в доходах чи акціях підприємства, то фінансовими джерелами такого стимулювання є чистий дохід підприємства, статутний капітал та фонд дивідендів. Також ми розглянули цікавий підхід Л.Д. Гармідер [2], що пропонує використовувати кошти працівників як засіб їх же стимулювання. Механізм наступний – створюється внутрішньо-організаційний пайовий фонд, при якому персонал має можливість вкласти свої кошти у цей фонд. Використання цих коштів у діяльності підприємства та нарахування процента на них за ставкам банківського кредиту для підприємств призведе до підвищення фінансового благополуччя працівників та покращення фінансового стану підприємства.

Отже, в подальшому дослідженні цієї проблеми ми розробимо заходи формування системи мотивації для застосування їх на конкретному підприємстві.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андросова Л.А. Экономика труда: учеб. пособ. / Л.А. Андросова. – Пенза, 2005. – С. 160.
2. Гармідер Л.Д. Джерела фінансування інвестицій в розвиток кадрового потенціалу підприємства / Л.Д. Гармідер // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: «Економіка», спецвипуск 33, ч. 1. – 2011. – С. 68–73.
3. Кебас М. Как работают теории мотивации / М. Кебас // УП. – 2010. – № 3. – С. 17–20.

**Мамакова Н.Г., Малярова С.В.**

*Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

#### **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ**

Поступове включення України до процесів глобалізації світової економіки та її становлення як незалежного суб'єкта міжнародної економічної діяльності все більшою мірою підпадає під вплив зовнішніх економічних чинників, який притаманний усім елементам економічної взаємозалежності

країн. Внаслідок цього, більшого поширення набувають такі поняття як економічна та фінансова безпека держави, їх роль в дотриманні стабільного функціонування всієї економічної системи держави, та залучення до світових інтеграційних процесів.

Під фінансовою безпекою слід розуміти цілеспрямований комплекс заходів фінансової та монетарної політики з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату. Зазначимо, що безпека фінансової системи має бути досягнута як на макро-, так і на мікрорівні. Макрорівень фінансової безпеки, таким чином, охоплює безпеку здійснення монетарної політики, підтримку стабільності обмінних курсів, безпеку заходів державної фінансової політики, захист внутрішніх та зовнішніх інвестицій [1].

До економічної безпеки слід відносити тільки ті складові, які містять лише економічні відносини. З такої точки зору до категорії «економічна безпека держави» доцільно відносити лише власне економічну, фінансову, зовнішньоекономічну і соціальну складові.

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави.

Економічна безпека є однією зі складових національної безпеки, яка охоплює також оборонну, екологічну безпеку тощо [2].

Економічна незалежність означає можливість здійснення державного контролю над використанням національних ресурсів, спроможність забезпечити національні конкурентні переваги для рівноправної участі у міжнародній торгівлі.

Здатність до саморозвитку і прогресу означає спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні інтереси, створювати сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат, розвивати інтелектуальний потенціал. Економіка, яка постійно розвивається, здатна протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Загрозами економічній безпеці країни є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, державі, ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів. Вирізняють внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці країни.

Об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство, громадяни, підприємства, установи та організації, території, окремі складові економічної безпеки. Основним суб'єктом економічної безпеки виступає держава, яка здійснює свої функції в цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади.

У системі економічної безпеки визначальну роль відіграють національні економічні інтереси, їх пріоритети. Для визначення національних економічних інтересів необхідним є: аналіз поточного стану економіки та виявлення тенденцій розвитку; моделювання і прогнозування соціально-економічного роз-

витку; корегування заходів державного регулювання з метою досягнення бажаних цілей [4].

Важливе значення для економічної безпеки мають не самі критеріальні показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, перевищення яких загрожують економічній безпеці. Слід зазначити, що не за всіма переліченими показниками визначені такі граничні припустимі значення. Так, нормальний циклічний спад ВВП становить 5–15% від його потенціального значення. Пороговим спадом ВВП вважають 30%, за умов вищого спаду втрати можуть бути незворотними. В Україні зростання ВВП за 2011 р. становить 3,8% [3].

Нормальним рівнем інфляції вважається середньорічний темп зростання цін на 5-6%. У разі інфляції в 6-10% необхідно вживати спеціальні обмежувальні заходи. Зростання ВВП в Україні в другому кварталі 2011 року склало 3,5-3,8%.

Зі світового досвіду відомо, що в період радикальних перетворень рівень безробіття може досягати 15-20%. Однак такий рівень не повинен триматися більше 3-5 років. Пороговим рівнем безробіття вважається 10%. Рівень зареєстрованого безробіття в Україні за 2011 р. знизився і становить 1,7% населення працездатного віку.

Розрив у доходах 10% найбагатших та 10% найбідніших верств населення не повинен перевищувати 6-8 разів. В Україні розрив між найбагатших та найбіднішими становить більше, ніж 10 разів, а це свідчить про загрозу соціальної нестабільності.

Недостатній рівень фінансової безпеки в Україні в цілому є результатом недостатнього теоретичного і організаційно-методологічного осмислення. Зараз Україна проходить складний історичний шлях державотворення і переходу від централізовано-планової системи управління економікою до соціально спрямованої ринкової економіки. Український уряд ставить перед собою завдання вийти на середньорічні темпи зростання ВВП в 6-8%, а отже, Україна має всі шанси за найближчі 10-15 років перетворитися на нову точку росту на карті Європи.

#### **Список використаних джерел:**

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: навч. посіб. / О.Д. Василик. – К.: Вища школа, 2004. – 364 с.
2. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко. – К.: Кондор, 2008. – 302 с.
3. Предборський В.А. Економічна безпека держави: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
4. Мусіна Л. Економічні важелі забезпечення національної безпеки / Л. Мусіна // Україна-НАТО. – 2009. – № 5. – С. 14-20.

**К.э.н. Мартыненко П.Г., к.э.н. Рындина И.В.**  
*Кубанский государственный университет, г. Краснодар,*  
*Российская Федерация*

## **СТРАХОВАНИЕ КАК СТАБИЛИЗАТОР НОВОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

В современных условиях глобализации экономических процессов страхование выступает в роли важнейшего стабилизатора процесса общественного воспроизводства. Особую актуальность эта проблема приобретает в связи с изношенностью основных фондов большей части российских предприятий, что многократно повышает степень технологических рисков, а также рост аварийности и травматизма.

Следует также учитывать, что страхование сглаживает нравственные и психологические потрясения от негативных последствий социальной жизни, выступает гарантом для разрешения социальных конфликтов в обществе, возникающих вследствие причиняемых преступлений (страхование от краж и ограблений), превратностей финансово-кредитных отношений (страхование банковских вкладов, кредита), политических и социальных конфликтов (страхование от терроризма, ответственности устроителей публичных мероприятий).

В нынешней рыночной экономике на страховой институт возлагается не только обеспечение безопасности жизнедеятельности людей, но и возрастает роль страхования для концентрации и эффективного использования накопленных физических и юридических лиц.

В современной экономике страхование не только защищает от отрицательного воздействия событий случайного и непредсказуемого характера, обеспечивая экономические условия для непрерывного функционирования организаций любой формы собственности, индивидуальных предпринимателей, а также создает благоприятные условия для повышения качества жизни населения, обеспечивая дополнительные рыночные негосударственные гарантии занятости населения, сохранения и увеличения количества рабочих мест, социальной стабильности в стране, реализации прав потребителей. При помощи национальной системы страхования можно обеспечить и иные социальные гарантии для граждан страны без привлечения бюджетных средств.

Экономическую природу страхования необходимо рассматривать в нескольких аспектах: 1) как экономическую категорию «страхования»; 2) как экономическую категорию страховой защиты общественного производства; 3) как экономическую категорию страховой защиты собственности и доходов населения.

Следует отметить, что предпосылками возникновения страхования послужили, во-первых, рискованный характер общественного производства, а во-вторых, необходимость компенсации возмещения нанесенного ущерба. Как отмечает Л.И. Рейтман специфичность данной экономической категории обуславливает три основных признака:

- 1) случайный характер наступления разрушительного события;

2) чрезвычайность нанесенного ущерба, характеризующаяся натуральными и денежными измерителями;

3) объективная необходимость предупреждения, преодоления последствий указанного события и возмещения материального или иного ущерба [1, с. 9].

Экономическая категория страховой защиты собственности и доходов населения, по мнению Басакова М. И. находится в подчиненной зависимости с экономической категорией страховой защиты общественного производства и носит характер общественной страховой защиты [2, с. 10]. Согласно выше отмеченного, при помощи регулятивного подхода государства страховые компании и различные механизмы (принятие законодательных актов) должно стать центральным звеном для дальнейшего стимулирования общественного устройства. Институт страхования достаточно эффективно может, должен исполнять множество функций в социальной сфере, позволяя государству сконцентрироваться на иных социальных программах, решение которых лежит исключительно в административной плоскости.

По оценкам отечественных и зарубежных экспертов в Российской Федерации страхуется менее 10% потенциальных рисков и, соответственно, более 90% имущественных интересов предприятий и населения не обеспечено стиховой защитой. Для того, чтобы реализовать страхование как рыночный механизм социальной защиты населения, требуется минимальное государственное участие, выраженное главным образом в скорейшем принятии ряда законов и иных нормативных актов. Законодательные акты должны заложить основу дальнейшего развития национальной системы страхования и усиления ее социальной компоненты.

Однако развивать страховой рынок необходимо не только за счет государства, но и при помощи страховых компаний. На фоне конкурентной борьбы, которую ведут страховщики между собой за клиентов, налаживание диалога со страхователем остается важнейшим неиспользуемым ресурсом, способным увеличить объем рынка. Доходы от страхового дела надо научиться не только собирать, но и возвращать [3].

В последнее время население стало более осмысленно подходить к страхованию. Побудительным мотивом в развитии страхового рынка сыграли средства массовой информации и информационные технологии.

Для вступления страхователя в страховые отношения требуется, чтобы он доверял правовой среде, включая государственное регулирование страховых отношений; уверился в достаточности страхового фонда; добросовестности управлении страховым фондом; обоснованности расчета страхового тарифа; соответствию типовой методики расчета страхового тарифа индивидуальному характеру риска; справедливости реальной практики осуществления страховых возмещений.

Задачи страховщика по установлению доверия потребители к предлагаемой услуге значительно сложнее аналогичных задач, решаемых производителями других товаров и услуг. Здесь тесно смыкаются категории доверия к бизнесу и к макроэкономической правовой среде.



### **Список использованных источников:**

1. Рейтман Л.И. Страхование дело / Л.И. Рейтман. – М., 1992.
2. Страхование дело в вопросах и ответах / [сост. М.И. Басаков]. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1999. – 571 с.
3. Соловьев П.А. Роль информационной среды в период становления страхового рынка / П.А. Соловьев // Финансы. – 1999. – №12.

**К.э.н. Мартыненко П.Г., к.э.н. Рындина И.В.**

*Кубанский государственный университет, г. Краснодар,*

*Российская Федерация*

### **ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Глобализация экономической деятельности качественно и количественно изменяет институциональную финансовую среду как страны, так и региона, преобразовывает взаимосвязи и взаимозависимости между их составными элементами, выдвигает вопросы исследования противодействия ее негативному влиянию в число приоритетных направлений финансовой науки и обуславливает необходимость изменения исследовательского ракурса. Развитие теории и методологии экономики и финансов опирается на новую институциональную парадигму, которая предполагает исследование взаимосвязей и взаимозависимостей, возникающих в процессе функционирования мировой финансовой системы через исследование ее институциональной матрицы – мировой финансовой архитектуры и ее составных частей на макро- и мезоуровнях. Общеизвестно, что глобализация мировой экономики проявляется сквозь призму деятельности порожденных ее институтов и организаций и формирует внешнюю среду их деятельности, объективно влияет на все уровни и сферы их взаимодействия как между собой, так и с национальными правительствами и органами финансового регулирования. В условиях активизации глобализационных процессов, в частности вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) исследование процесса развития национальной и региональной финансовой архитектуры обуславливает необходимость решения фундаментальных задач обеспечения стабильности региональных финансовых рынков и систем. Вступление в ВТО несет положительный импульс изменений институциональной структуры региональной финансовой системы лишь в условиях ее стабильности. Однако циклический характер развития мировой экономики сопряжен с нестабильностью, которая усиливает негативные явления, порождаемые глобализацией. Например, современный глобальный финансовый кризис выявил неэффективность деятельности существующих институтов финансового регулирования в области обеспечения стабильности функционирования финансовых рынков и систем на всех уровнях и определил необходимость модернизации не только их структуры, но и правил функционирования финансовых институтов. Формирование стратегий развития региональных финансовых кластеров без учета последствий из-

менений в мировой финансовой архитектуре приведет к нарастанию внутри-системных конфликтов, нарушению единства элементов системы, что выразится в увеличении транзакционных издержек регулирования финансовых отношений и нарушении институционального равновесия в финансовой системе. Актуальность сложившейся проблемы подтверждена востребованностью методологических исследований трансформационных процессов в мировой финансовой системе, эвристической значимостью эволюционного анализа развития устойчивой финансовой архитектуры и выявления внутренней логики развития ее элементов, разработки методического инструментария оценки стратегий институционального развития региональных финансовых рынков и систем с учетом их конкурентной среды в преддверии вступления в ВТО.

Непосредственной новизной поставленной задачи является попытка выделения и взаимоувязки экономических, финансовых, демографических и культурно-исторических особенностей региона и его финансовой инфраструктуры с целью формирования конкурентоспособного финансового кластера. Увеличение надежности оказания финансовых услуг, их эффективное воспроизводство и реализацию, оптимизация кругооборота финансовых ресурсов и расширение зоны охвата экономических субъектов, вовлеченных в финансовые отношения, приведут к созданию свободной конкуренции между финансовыми институтами. Так, на сегодняшний день все попытки трансформации и совершенствования локальной финансовой инфраструктуры ограничивались исключительно самой финансовой системой и иногда экономическими характеристиками региона. По нашему мнению, это необходимые, но недостаточные критерии для формирования системы дополнительных и вспомогательных финансовых структур на финансовом пространстве региона, особенно в условиях вступления в ВТО. Например, в стратегическом плане насущной потребностью организации рынка финансовых услуг региона выступает создание инфраструктурного обеспечения, выравнивание уровня нормативного регулирования по всему кругу институтов финансовой системы, потому что от развитости финансового сектора зависит уменьшение объема теневых средств в экономическом обороте, и, как следствие, появление возможностей включения их в оборот организованных финансовых структур, приток иностранного финансового капитала, выход отечественных финансовых институтов на зарубежные финансовые рынки и, в конечном итоге, равноправное вхождение в процессы глобальной финансизации, путем увеличения конкурентоспособности участников региональных финансовых систем. Необходимо признать, что отдельные регионы России формируют специфичные условия, для которых необходима индивидуализация и системы вспомогательных финансовых структур, а также их взаимосвязей, т.е. фактически – инфраструктуры. Конкурентоспособные региональные финансовые кластеры, реализация которых учитывает особенности институционального развития российской региональной финансовой архитектуры, ориентированы на использование органами власти, в чьи функции входит регулирование данных процессов и могут способствовать притоку иностранного капитала, формированию инновационной

структури економіки, створенню нових механізмів інституціонального регулювання фінансового сектора Росії і росту його конкурентоспособності.

Даний підхід дозволить не тільки максимально ефективно використовувати весь спектр ресурсів регіону, гармонічно підстрайваючи під них посередницькі фінансові інститути, але й усилить регіон, т.е. не дозволить процесам глобалізаційного характеру лишити його фінансовою самоідентифікації і унікальності, що особливо актуально для Росії в процесі інтеграції в мирову фінансову систему.

**Пенкаль Ю.Ю., Доценко І.О.**

*Хмельницький національний університет, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежатиме від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України у міжнародні структури, а також створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування.

Важливий внесок для розуміння особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: Александрова М.М., Базилевич В.Д., Внукова Н.М., Горбач Л.М., Заруба О.Д., Осадець С.С., Терещенко О.О. та інші. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку висвітлено і в закордонних наукових працях наступних вчених: Брігхем Є.Ф., Гінзбург А.І., Зайцева М.А., Ковальова В.В., Рейтман Л., Сухова В.А., Федорова Т.А., Хемптон Д.Д., Шахова А.К., Юлдашева Р.Т.

Важливим елементом, ядром страхового ринку є страхова компанія — організація, яка згідно з отриманою ліцензією бере на себе зобов'язання за певну плату відшкодувати завданий страховим випадком збиток або виплатити страхову суму страхувальникові або іншим особам, вказаним у договорі.

Саме на рівні страхової компанії повинні відбуватися процеси формування й використання страхових фондів та страхових резервів, зароджуються одні та з'являються інші економічні відносини, переплітаються особисті, групові та колективні інтереси страховиків і страхувальників. страхова компанія діє на страховому ринку як самостійна, економічна одиниця, якій притаманні техніко-організаційна єдність та економічна відособленість. Завдяки цьому вона має можливість самостійно укласти договори зі страхувальниками та реальне право взаємодіяти з посередниками та іншими суб'єктами на страховій арені.

В той же час аналіз ситуації на страховому ринку показує, що не завжди витримуються страховими компаніями умови виконання своїх безпосередніх

функцій по страхуванню. Частина страхових компаній сприймають страхову діяльність як засіб отримання прибутків, в зв'язку з чим страхові виплати носять мізерний характер.

В даний час за кількістю діючих на страховому ринку страхових компаній складаються специфічні умови, які впливають на відносини страховиків і страхувальників, рівень і методи державного регулювання, способи надання страхових послуг, організаційні особливості страхових компаній тощо, в результаті ряд страхових організацій під будь яким приводом вишукують можливості відмови у відшкодуванні збитків, що утримують страхувальники в результаті настання страхових випадків. До речі така тенденція має місце в цілому по страховому ринку України, що наносить серйозні збитки іміджу страхування взагалі. Нажаль мають місце факти створення компанії для здійснення окремих операцій, в зв'язку з чим вони впродовж року більше не працюють, ніж працюють.

Наприклад, за даними Держфінпослуг України, у 2011 р. кількість зареєстрованих страхових компаній, складає 446, в тому числі ті, які займались страхуванням життя 65. На 1 січня 2010 р. в Україні було зареєстровано 456 страхових компаній. У 2011 р. їх кількість, порівняно з 2010 р., знизилась на 10 одиниць. Співвідношення страховиків і брокерів в Україні складає 5:1, тоді як, наприклад, у США — 1:10, тобто на кожную страхову компанію припадає принаймні 10 брокерських, що її обслуговують або працюють із нею. Не створено в Україні й достатньої кількості спеціальних агентських контор. Агентські послуги, як правило, надаються окремими юридичними особами, які в них зацікавлені, а також через філіальну систему страхових організацій. Слабкий розвиток брокерської системи може свідчити про закритий характер переважної більшості страхових компаній, які не потребують брокерської мережі, оскільки працюють із заздалегідь визначеним колом клієнтів.

Розвиток інституту актуаріїв не достатній, що свідчить про слабкість сектора страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного та медичного страхування. Фактично відсутній зовнішній спеціалізований аудит страхових організацій. Взагалі немає в Україні агентств із визначення рейтингів страхових компаній та інших структур страхового ринку, що є, по-перше, свідченням недостатнього рівня розвитку страховиків та низького рівня вимогливості до них з боку державних наглядових органів; по-друге — одним із чинників непрозорості страхового ринку, недостатньої інформованості громадян про стан і діяльність страхових компаній. Число зайнятих на страховому ринку, за оцінкою Ліги страхових організацій України, складає близько 38-45 тис. осіб. Офіційна статистика України подає частку зайнятих загалом у галузі «фінансування, кредитування, страхування», що не дає можливості з'ясувати динаміку розвитку страхового ринку за показником зростання (зменшення) числа зайнятих на ньому.

Кількісний аналіз страхових компаній в Україні, говорять про те, що їх кількість на сьогоднішній день є занадто достатньою. Однак, проблема в реалізації їх страхувальних програм існує до сьогоднішнього дня. По-перше, види і типи новостворених та діючих компаній, говорять про прозорість системи їх

функціонування. Достатньо сказати, що практично більше 60% всіх страхових компаній, створені у вигляді закритих акціонерних товариств і здійснюють свою діяльність в інтересах своїх засновників, що не сприяє розвитку страхового ринку.

В результаті чого, ми маємо найнижчі показники розвитку страхування на душу населення, за 2010 рік цей показник склав 1,2% ВВП.

У 2010 році на страховому ринку спостерігалися деякі якісні зміни, але це ще не свідчить про поступове очищення його від "схемних", які проводились реальним сектором економіки за посередництвом квазістрахування з метою уникнення оподаткування. За допомогою таких операцій підприємствам надавали право переводити значну частку коштів на витрати у вигляді страхування зменшуючи податок на прибуток. У свою чергу, отримані страховиками кошти у вигляді страхових премій обкладались податком за ставкою лише 3%. Основна частка таких операцій проводилась через укладання договорів страхування фінансових ризиків з подальшим їх переведенням за кордон у вигляді перестрахування. Економічна заінтересованість суб'єктів господарювання внаслідок нерівних ставок оподаткування (23% в реальному секторі економіки та 3% у страховиків) впродовж багатьох років зумовила фактичну наявність двох ринків страхування-класичного та "схемного".

Для страхового ринку України він є традиційно низьким порівняно з країнами розвинутої ринкової економіки. Якщо у попередні роки початку 2000-х відбулося помітне його зниження, то в 2010 році досягнуто деяке збільшення цього показника, що не можна назвати позитивним зрушенням в бік захисту інтересів страхувальників.

**Висновки.** Таким чином страховий ринок України не відображає достатньо інтереси страхувальників і не створює відповідних умов для розвитку підприємництва та соціального захисту населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
2. Інтернет-журнал про страхування Форіншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>

**Д.э.н. Полещук И.И.**

*Белорусский государственный экономический университет, г. Минск*

#### **РАЗВИТИЕ ТРАНЗИТНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СХЕМ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Согласно прогнозу развития мировой экономики, основным местом финансовых и товарных потоков мира становится «треугольник» США – Европа – Азия, в котором объем торгового оборота превышает 600 млрд. USD, а объем контейнерных перевозок – 6 млн. единиц. В настоящее время общая стоимость мировых перевозок оценивается в \$ 3-5 трлн. т, причем значитель-

ная часть этих перевозок производится морским путем за длительные сроки, около 60% мирового валового продукта создается в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Резкое увеличение объемов товарообмена между государствами, регионами и континентами обусловило актуальность разработки и создание транзитных логистических схем и транспортных коридоров.

В последние годы имели место две противоположные тенденции: дешевели океанские перевозки и дорожали железнодорожные. Перевозка 40-футового контейнера по маршруту Шанхай – Москва, с перевалкой в балтийских или черноморских портах, морем дешевле, чем перевозка железной дорогой примерно на 1500 долларов. Однако морской путь в последнее время стал весьма рискован и составляет около 35 суток через Суэцкий канал, и до 60 суток вокруг Африки.

Выгодное геополитическое положение Республики Беларусь в центре Европы предопределило ее роль как перекрестка путей из стран Западной Европы в Россию и государства Азии, а также из Скандинавских и Прибалтийских стран в страны Южной Европы и Ближнего Востока. Это позволяет Беларуси занять достойное место в системе международной экономической интеграции, стать надежным партнером ведущих зарубежных держав в обеспечении и развитии эффективных транспортных связей на Евразийском континенте. Использование транзитного потенциала страны обеспечивает развитие ее других отраслей, рост экспорта, способствует формированию рациональных транспортных грузопотоков на основе использования современных логистических технологий.

Сегодня через территорию Беларуси транзитом следуют такие массовые грузы, как каменный уголь, нефтепродукты, черные металлы, руда и др. Территорию Беларуси пересекают два трансевропейских транспортных коридора, определенных по международной классификации под номером II (Запад–Восток) и под номером IX (Север–Юг) с ответвлением IXB. Однако транзитные возможности страны используются далеко не полностью.

Беларусь благодаря своей транзитной инфраструктуре, может стать торговым мостом между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и участником международных транспортных коридоров. То, по каким транспортным коридорам пойдет поток транзитных грузов между ЕС и государствами АТР, будет зависеть от политики ЕС и США в отношении России и государств АТР, прежде всего Китая.

Существующим мультимодальным коридором является Транссибирская магистраль. Грузы из Пусана и Шанхая доставляются в порт Восточный (Находка) судами-контейнеровозами, а оттуда по железной дороге до пункта назначения. Перевозка контейнеров по Транссибирской магистрали практически не затрагивает рынок евроазиатской торговли. В основном Транссиб используется для экспортно-импортных поставок из Кореи и Китая в Россию и Среднюю Азию. Транзитом в Европу отправляется менее 10 тысяч контейнеров в год (1–2% от всех грузов), а это сопоставимо с загрузкой одного океанского контейнеровоза последнего поколения.

Самый короткий путь из Европы в Россию и обратно проходит через Республику Беларусь. Расположение страны в центре Европы предопределило ее роль в грузопотоке на пути из стран Западной и Центральной Европы в Россию и государства Азии, из Скандинавских стран на Украину, Молдову, Балканы, Турцию и страны Ближнего Востока. Реализация программы использования транзитного потенциала Беларуси во многом определяется стратегией развития транспортной системы Российской Федерации, которая предусматривает создание международного транспортного коридора Восток-Запад как альтернативного пути доставки грузов из Китая в Европу. Этот маршрут будет востребован как для обслуживания растущего регионального товарооборота, так и для организации евроазиатских контейнерных перевозок.

Сейчас, основной поток контейнеров приходит в Россию по морю. В связи с этим значительная часть контейнерных терминалов сконцентрирована в районах основных портов – в Санкт-Петербурге, Новороссийске, Мурманске, Владивостоке и в приграничных зонах, на пересечении основных транспортных коридоров, а также в районе крупных железнодорожных узлов.

Уже сегодня сквозной срок доставки грузов из портов Японии или Кореи к границам Западной Европы составляет менее 20 суток (из них по территории России – 11 суток). Если учесть, что контейнерооборот в России имеет значительные перспективы развития, связанные со становлением евроазиатского рынка, то организация транзита грузов в контейнерах через территорию Беларуси тем более перспективна.

Значительное влияние на увеличение железнодорожных контейнерных перевозок и в целом на развитие евроазиатских транспортных связей должны оказать масштабные проекты по созданию на сети российских железных дорог и на территории Беларуси системы терминально-логистических центров. Можно заключить, что для Республики Беларусь имеется реальная возможность включения собственной инфраструктуры в существующий контейнеропоток.

Однако необходимо учитывать макроэкономические риски, связанные с тем, что в последние годы Россия стремится переориентировать основной поток транзитных грузов на свои порты. По мере строительства новых портовых терминалов и развития железнодорожной инфраструктуры в РФ объем транзитных перевозок через территорию Беларуси может снижаться. Определенные риски связаны с вступлением России во Всемирную торговую организацию, а также созданием Единого экономического пространства, поскольку если в интеграционном объединении сохранятся неравные условия для субъектов хозяйствования, то это может повлечь снижение транзитного грузопотока через Беларусь.

В соответствии со Стратегией развития транзитного потенциала Беларуси на ближайшую пятилетку прогнозируется среднегодовое увеличение транзитного грузопотока на 10% в год. Доля доходов от транзита (без учета доходов от транзита нефти и стоимости услуг по транзиту природного газа) через 5 лет может составить около 9,9% ВВП страны.

Исходя из расчёта стоимости перевозки товаров из Азии в Европу по международному транспортному коридору, при перевозке грузов, имеющих высо-

кую стоимость и требующих быстрой доставки, конкуренцию доминирующему морскому транспорту может составить автомобильный транспорт. Основными субъективными факторами, увеличивающими стоимость евроазиатских автоперевозок, является необходимость многократного прохождения пограничного и таможенного досмотров в транзитных государствах, что составляет примерно четверть всех затрат, а также недостаточная развитость логистической инфраструктуры, упущенная выгода от которой составляет около 15% стоимости доставки. При условии снижения или ликвидации таможенных барьеров по маршруту следования автомобильных грузопотоков коммерческая привлекательность сухопутной транспортировки товаров резко возрастает.

Исходя из существующих оценок стоимости транзита, наиболее перспективным наземным транспортным коридором из Азии в Европу стоит признать северный маршрут так называемого «Шёлкового пути» (исследование в рамках NELTI): 1) Северо-западные провинции Китая – Кыргызстан – Узбекистан – Россия (Астрахань–Волгоград–Москва) – Беларусь – Польша – Германия; 2) Северо-западные провинции Китая – Казахстан – Россия (Челябинск – Казань–Москва) – Беларусь – Польша – Германия. Проект должен стать полигоном для отработки рекомендаций ООН по развитию транспортных связей стран, не имеющих выхода к морю и стран транзита, а также доказать коммерческую эффективность грузовых наземных перевозок как альтернативы морским маршрутам из Азии в Европу.

Перегрузка товаров на другой вид транспорта сопровождается существенными издержками, однако приемлема, если происходит в границах одной и той же таможенной территории. На роль пунктов перевалки, оборудованных соответствующими терминалами, как нельзя лучше подходят логистические центры. В этом контексте, автомобильные перевозки значительно выигрывают от заключения таможенного союза между Россией, Беларусью и Казахстаном, в том числе из-за возможности расширения зоны свободной торговли за счёт включения других членов ЕврАзЭС и третьих стран.

В последние два года обозначилось ещё одно перспективное направление – создание транспортного маршрута доставки грузов из стран Юго-Восточной Азии в США через Европу (в том числе через Республику Беларусь), альтернативного господствующим сегодня морским перевозкам. Основная причина – быстрый рост американо-китайской торговли, который привёл к появлению очередей и задержек как в портах погрузки в Китае, так и в портах назначения – западное побережье США. По некоторым оценкам среднее время ожидания контейнеровоза в порту Лос-Анджелеса составляет 7 суток.

С учётом этих факторов ряд крупных американских компаний всерьёз занялись изучением альтернативной доставки грузов из Китая в США. Речь идёт о транспортировке грузов по территории Евразии с дальнейшей погрузкой на суда в портах Балтийского, Чёрного или Средиземного морей и последующей транспортировкой в главные центры потребления на Атлантическом побережье США. В перспективе можно ожидать, что этот фактор будет способствовать увеличению загрузки логистических центров, создаваемых в Беларуси.



На сегодняшний день уже доказана реальная эффективность организации сухопутных грузовых перевозок из Китая в Европу для определённых групп высокостоймых товаров. При этом не требуется каких-либо существенных дополнительных инвестиций в дорожную инфраструктуру. Главное требование – ликвидация административных и бюрократических барьеров вдоль всего маршрута возрождаемого Великого Шелкового пути. Создание такого трансевроазиатского моста повысит благосостояние, увеличит занятость и приведет к росту экономик всех стран, которые находятся вдоль маршрута его прохождения. При этом важно также обеспечить безопасность следования грузов. Создание такого пути возможно с точки зрения технологии и организации перевозок.

Вопрос о коммерческой целесообразности доставки грузов из Китая в Европу сухопутным маршрутом транзитом через Беларусь внимательно изучается по двум причинам. Первая причина заключается в том, что, как Европа, так и Азия являются важными объектами инвестиций для транснациональных корпораций США, большинство из которых являются членами Торговой палаты и считают, что более быстрый и дешевый транспортный маршрут был бы выгоден для бизнеса.

Вторая причина состоит в том, что имеется реальный потенциал увеличения инвестиций и развития инфраструктуры вдоль этого торгового пути. Кроме того, регион, который окружает исторический «Шелковый путь», ценен не только экономически, но и занимает центральное место с точки зрения глобальной безопасности.

Разрабатываемые транспортно-логистические схемы способствуют росту эффективности экономики в глобальном масштабе, поскольку позволяют уменьшить транспортную составляющую в цене товара за счет уменьшения расстояний и сроков доставки грузов, использования альтернативных видов транспорта и маршрутов.

**К.с.-г.н. Пришляк В.М., к.е.н. Підвальна О.Г., Пришляк Н.В.**  
*Вінницький національний аграрний університет, Україна*  
**МЕНЕДЖМЕНТ ВИРОБНИЦТВА РІДКИХ БІОПАЛИВ У СВІТІ**

Світове споживання сирової нафти у 2010 році зросло у порівнянні з 2009 роком на 1,05 млн. барелів на день, і склало, в середньому, 85,51 млн. барелів (11,714 млн. тонн) в день – про це повідомляє у своїй щомісячній доповіді ОПЕК (Організація країн-експортерів нафти). У 2011 році цей показник збільшиться ще на 1,05 млн. і досягне 86,56 млн. барелів на день. Найбільшим споживачем нафти у світі є США, їх споживання у 2009 році склало 18,771 млн. барелів на день. Вичерпність викопних видів палива, шкідливість викидів CO<sub>2</sub> в атмосферу та, як наслідок, поступове глобальне потепління призводять до пошуку альтернативних джерел енергії.

Менеджмент ефективності виробництва і споживання біомас та біопалива – це наука, що займається моніторингом ринку біопалива та вивченням еко-

номічної ефективності впровадження нетрадиційних видів палива, що виробляється з біологічно чистої відновлюваної сировини (біомаси, рослинних олій, тваринних жирів та відходів с/г виробництва).

Менеджмент виробництва рідких біопалив охоплює теоретичні та практичні знання та вміння з управління різними видами біопалива з метою підвищення ефективності його виробництва та споживання у світі та в АПК України.

Метою даної роботи є вивчення ситуації на світовому ринку рідких біопалив та пошук шляхів забезпечення масового виробництва та споживання біопалив в Україні.

Дослідженнями виробництва біопалив та менеджментом споживання біомас і біопалива займалися такі провідні науковці як Г.М. Калетнік, Я.Б. Блюм, М.Д. Мельничук, С.Т. Олійнічук, В.Г. Семенов та інші. Подальшого, глибшого обґрунтування потребує дослідження шляхів налагодження виробництва біопалив в Україні, здешевлення процесу переробки біомас та біопалива, налагодження нормативно-правового забезпечення виробництва біопалив в Україні.

Використання біопалив у якості моторних палив знижує емісію практично всіх шкідливих речовин, а саме: викидів вуглекислого газу, твердих часток, оксидів вуглецю, оксидів азоту та сажі. При цьому виділяється та сама кількість вуглекислого газу, що була спожита із атмосфери рослинами, які є похідною сировиною для виробництва біопалив.

З огляду на це у світі значно зростає використання відновлювальних джерел енергії, частка яких в світових обсягах енергоспоживання нині становить 14%. Країни Європейського Союзу, відповідно до прийнятих директив, планують до 2020 р. збільшити частку відновлювальних джерел енергії до 20%. Системні дослідження, виконані під егідою ООН, показують, що частка відновлювальних джерел у світовому балансі споживання паливно-енергетичних ресурсів у 2050 році може досягти 50 відсотків.

Органічні сполуки кисню – спирти та ефіри, одержані з біомаси, широко застосовуються в чистому вигляді або як компоненти сумішей з традиційним паливом для спалювання у двигунах внутрішнього згоряння та рідкопаливних котлах. Нині у світі в промислових масштабах реалізовано виробництво двох видів рідкого палива: біоетанолу з теплотворною здатністю 26,9-27,2 МДж/кг та дизельного біопалива з теплотворною здатністю 37,5 МДж/кг [1, с. 319].

Для біоетанолу та сумішевих палив на його основі використовуються літеро-цифрові позначення: Е-5, Е-10, Е-85. Е – від англійського ethanol (етанол), а цифри – це відсотковий (в об'ємних частинах) вміст етанолу у паливі.

Суміші Е5, Е7, Е10 з низьким вмістом етанолу (5, 7, 10 масових часток спирту відповідно) отримали назву «газохоли» (англ. gasohol = gasoline + alcohol).

У країнах Західної Європи, США та Бразилії реалізуються палива з вмістом біоетанолу 70-95% під маркою Е-85 – Е-95. Таким паливом можуть заправляти лише спеціально пристосовані автомобілі. Транспорт з такими дви-

гунами отримав назву FFV (Fuel Flexible Vehicle – повністю гнучкий транспортний засіб), оскільки він здатен використовувати паливо з будь-яким вмістом біоетанолу.

Екологічно чистим заміником дизельного палива є біодизель. Згідно зі стандартами більшості країн світу до біологічного дизельного палива належать естери (ефіри) жирних кислот, які одержують із рослинної олії (ріпкової, пальмової, соняшnikової, кукурудзяної, арахісової тощо) і тваринних жирів.

Сьогодні у світі нараховується 574 заводи з виробництва біоетанолу, що виробляють 102,430 млрд. л біоетанолу та 466 заводів з виробництва біодизелю, що виробляють 80,276 млрд. л біодизелю [2].

Згідно даних Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) і Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) виробництво біоетанолу у порівнянні з 2010 роком зросте у 1,5 рази і у 2020 році становитиме 155 млрд. л, а виробництво біодизелю зросте у 2 рази і становитиме 43 млрд. л [3].

Ринок нафтопродуктів України характеризується стрімким зростанням цін на основні види пального, невизначеністю їх подальшої динаміки та дій урядових структур із стабілізації ситуації.

В Україні, на сьогодні, одним з найбільш перспективних відновлювальних джерел енергії для заміщення традиційних палив є біомаса, вироблена в аграрному секторі економіки.

Аграрний сектор традиційно відіграє важливу роль в економіці народногосподарського комплексу України. Наявні ґрунтово-кліматичні умови, природо-ресурсний потенціал та трудові ресурси держави дозволяють створити ефективне та конкурентоспроможне на міжнародному рівні сільськогосподарське виробництво.

Сьогодні ми експортуємо велику кількість сільськогосподарських культур за кордон, які в подальшому країни-імпортери використовують не задля продовольчого забезпечення, а для виробництва біопалив. Проте, для України економічно ефективнішим буде будівництво заводів з виробництва біоетанолу, біодизелю та біогазу на території нашої держави.

Маючи річний обсяг ресурсів біомаси біля 120 млн. тонн, Україна має можливість не лише гарантувати продовольчу безпеку, а й за рахунок підвищення продуктивності аграрного виробництва та його переорієнтації з експорту сировини на внутрішню переробку, сприяти ефективному вирішенню проблем енергозабезпечення в короткі терміни.

До основних переваг виробництва і застосування біопалива в Україні можна віднести створення нових робочих місць і джерел фінансових ресурсів у сільській місцевості, захист навколишнього середовища, надійність і доступність постачання, економію коштів на закупівлю енергоносіїв, економічне зростання країни в цілому і вітчизняного сільського господарства зокрема. Налагодження виробництва та споживання біопалив в Україні потребує наявності таких факторів: нормативно-правового забезпечення виробництва, фі-

нансової підтримки з боку держави, будівництва чи переобладнання існуючих заводів для виробництва біопалив, кваліфікованих робочих кадрів.

Таким чином, дослідження світового ринку біоетанолу та біодизелю свідчить про наявні тенденції стабільного функціонування та збільшення обсягів виробництва та споживання біопалив. Наявний потенціал здатен забезпечити виробництво та споживання біопалив в Україні і перетворити її з експортера сільськогосподарської продукції у виробника біоенергії.

#### **Список використаних джерел:**

1. Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива / Я.Б. Блюм, Г.Г. Гелетука, І.П. Григорюк та ін. – К.: Аграр Медіа Груп, 2010. – 408 с.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.worldbioplants.com>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.agri-outlook.org>

**Рукавіцина С.Ю., д.е.н. Говорушко Т.А.**

*Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КАПІТАЛІЗАЦІЇ**

Останні роки розвитку вітчизняної економіки характеризуються значними потрясіннями та негативними явищами, адже виникали проблеми у фінансовому секторі, що забезпечує грошовими ресурсами реальний сектор, який виготовляє товари та надає послуги. В таких умовах підприємства зазнають зниження ліквідності, недостатності джерел фінансування діяльності, значних обсягів накопиченої дебіторської та кредиторської заборгованості та інших фінансових проблем. За таких складних тенденцій зростає актуальність дослідження питань, що стосуються управління фінансовою стійкістю підприємств та організацій.

Ми розглянули підходи вчених до трактування поняття фінансової стійкості та виявили різні визначення. Одні розглядають фінансову стабільність через призму результативності підприємства, інші – як частину загальної стабільності, ще інші – як певний фінансовий стан. Загалом усі ці визначення є частково правильні, тому пропонуємо власне. Фінансова стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, при якому воно здатне досягти наперед визначених цілей результативності в умовах динамічної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Основними ознаками фінансової стійкості є платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність, рентабельність та фінансова активність. На досліджене явище впливає значна кількість чинників – за місцем виникнення виділяють внутрішні та зовнішні, за важливістю результату – основні та другорядні, за часом дії – постійні та тимчасові.

Важливим інструментом управління фінансовою стійкістю є капіталізація. В літературі існують різні підходи трактування цього поняття. Проте можна виділити два основних. Капіталізацію можна розуміти як процес перетворення майбутніх доходів, очікуваних від об'єкта оцінки, в його вартість,

або як результат цього процесу, тобто вартість бізнесу. Щодо взаємозв'язку капіталізації та фінансової стійкості підприємства, то із підвищенням першого знижується рівень фінансових ризиків та зростає стабільність роботи.

Механізм впливу вартості фірми на фінансову стійкість підприємства можна легко простежити на прикладі показника фінансової автономії. Так збільшення показника свідчить про скорочення фінансових ризиків для юридичної особи, тобто підвищення фінансової стійкості. Зрозуміло, щоб чим більшою буде частка власного капіталу, тим більшим буде значення показника фінансової автономії, а у випадку виникнення фінансових проблем і зниження здатності підприємства генерувати доходи, тобто зниження рівня капіталізації, воно буде змушене залучати додаткові позикові кошти, що призведе до підвищення суми позикових коштів та скорочення показника фінансової автономії. Це означає підвищення рівня фінансових ризиків та зниження фінансової стійкості.

Отже, підвищення рівня капіталізації підприємства можна використовувати як спосіб підвищення фінансової стійкості підприємства, адже ці показники є взаємопов'язаними.

#### **Список використаних джерел:**

1. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
2. Силифонкина С.В. Анализ влияния капитализации на устойчивость развития компании / С.В. Силифонкина // Электронное научное издание «Вестник кибернетики». – 2008. – №7. – С. 102–112.

**Самсонов М.І.**

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

### **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО БАНКІВСЬКОГО МОНІТОРИНГУ**

Моніторинг як економічну категорію визначають як неперервний нагляд за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складову частину управління, процес динамічного відстежування стану і параметрів системи, а також видача звітів по змінах, що відбулися, за пройдений період, систему постійного спостереження за всіма контрольованими лімітами і нормативами, визначення розмірів і причин відхилення фактичних показників від нормативних, причин цих відхилень і прийняття управлінських рішень.

Необхідність проведення моніторингу банківської системи (в широкому значенні) полягає у його можливостях щодо оцінки поточних тенденцій її розвитку та рівня фінансової стійкості учасників ринку банківських послуг, оцінки різних типів ризиків за групами кредитних установ, контролю за дотриманням ринкової дисципліни та економічних нормативів та можливості вживати в подальшому відповідні заходи при виявленні порушень, на ранньому

етапі вирішувати проблеми будь-якої сфери банківської діяльності і, відповідно, адекватно реагувати на них.

Банківський моніторинг варто розглядати в якості найважливішого елементу системи управління діяльністю банку як на основі їх поточного стану, так і на перспективу. Це система заходів по здійсненню постійного спостереження за діяльністю комерційних банків, збору і систематизації даних про їхній фінансовий стан для оцінки поточного стану справ у банківській сфері і прогнозування його розвитку на перспективу.

Процес проведення внутрішнього (здійснюється в банках) та зовнішнього (здійснюється НБУ) банківського моніторингу відрізняються один від одного.

Так, зокрема, суб'єктом зовнішнього моніторингу банків є контролюючі органи (Національний банк України, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, податкова інспекція, Антимонопольний комітет та ін.), тоді як внутрішнього – сам банк.

Об'єктом моніторингу в першому випадку виступає банк як установа, що здійснює відповідні операції, дотримання банком законодавства та нормативів НБУ, а в другому – операції, що здійснюються банком та ризики, що їх супроводжують.

Метою зовнішнього моніторингу є контроль за дотриманням банком нормативів та інших процедур та правил, передбачених чинним законодавством, а також виявлення загальних тенденцій функціонування всієї банківської системи, групи банків чи окремого банку (за величиною активів, капіталу, регіональною приналежністю тощо). Щодо внутрішнього моніторингу, то метою є виявлення тенденцій здійснюваних банківських операцій, контроль рівня ризиків, на які наражається банк (моніторинг ризиків).

Досліджуючи вид банківських операцій, що підлягають моніторингу, зауважимо, що в першому випадку здійснюється моніторинг банківських операцій за видами діяльності (кредитування, залучення коштів, операції з цінними паперами та ін.) контролюючими органами, а в другому – кредитний моніторинг; моніторинг валютних операцій; моніторинг операцій з цінними паперами та ін., здійснюваний банком.

Слід також відмітити, що для ефективного функціонування системи моніторингу банківської діяльності необхідно дотримуватися наступних принципів:

1. Принцип наукового обґрунтування та актуалізації методик, що застосовуються в процесі моніторингу, тобто постійне вдосконалення методичної бази моніторингу.

2. Моніторинг стійкості банківської системи повинен проводитись як на рівні банківської системи в цілому, так і на регіональному рівні, враховуючи специфіку регіонів України.

3. Моніторинг повинен базуватися на принципі неперервності, тобто збір інформації повинен проводитися постійно, а не періодично.

4. Принцип співставності вихідних даних і результуючих показників моніторингу. Це означає, що вихідні дані, що складають інформаційну базу моніторингу, повинні бути співставні на різних проміжках часу.

5. Принцип доступності висновків і результатів моніторингу свідчить про необхідність розгляду і обговорення документально зафіксованих висновків моніторингу всіма зацікавленими користувачами інформації про банківську систему.

Основним недоліком методичного забезпечення моніторингу в Україні є те, що він орієнтований виключно на попередження ризиків, які генерують елементи другого рівня банківської системи. Однак відомо, і загальносистемні ризики, і ризики, пов'язані з діяльністю самого регулятора – Національного банку України, можуть призвести до негативних наслідків щодо стійкості системи. Таким чином, дотримання принципу системності в межах моніторингу вимагає зміни складових банківського нагляду.

Ризик-орієнтований підхід у моніторингу передбачає його види, орієнтовані на ризик, що включають в себе оцінку кількісних характеристик ризику та якості управління ризиками на рівні як індивідуального банку, так і банківської системи в цілому, з метою підвищення надійності та стабільності банківської системи.

Ризик-орієнтований моніторинг – порівняно нова концепція, яка передбачає проведення комплексу заходів щодо упровадження в наглядову практику компонентів аналізу звітності, систем раннього попередження і оцінки системної стійкості банківської системи з метою виділення сфер підвищеного ризику.

**Д.е.н. Столярчук Я.М.**

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана», Україна*

## **ХАРАКТЕР СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СВІТОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Структурні трансформації світового виробництва, які супроводжують його розвиток упродовж останніх століть, можна поділити на часткові та системні. Що стосується часткових змін, то вони обумовлені фрагментарним оновленням базових технологій, тож не охоплюють всієї економічної системи, а стосуються лише окремих видів економічної діяльності, галузей та секторів економіки і матеріально виражаються у зміні їхніх кількісних пропорцій у формуванні ВВП, зайнятості робочої сили, а також обсягах виробленої продукції та доданої вартості.

У свою чергу, системні зміни світового виробництва виявляються в якісних трансформаціях міжнародної економічної системи, тобто у формуванні нових її структурних елементів та зв'язків між ними, ускладненні внутрішніх взаємозв'язків та загостренні суперечностей між її структурними елементами, що свідчить про перехід технологічного базису суспільства на вищий щабель розвитку. В основі таких глибоких структурних перетворень лежить процес циклічної зміни технологічних укладів, як комплексу технологічних процесів, у межах якого здійснюється замкнений виробничий цикл та забезпечується

найбільш ефективно поєднання матеріально-речового та особистісного факторів виробництва на тому чи іншому історичному етапі світогосподарського розвитку.

З огляду на це кожен технологічний уклад характеризується притаманними лише йому технологічним способом світового виробництва, виробничою галузевою структурою, структурними елементами міжнародної економічної системи, а також типом взаємозв'язків між ними.

Об'єктивна причина зміни одного технологічного укладу на інший – це суперечність між потребами зростання продуктивності праці й ефективності виробництва, з одного боку, та нездатністю наявних технологій їх забезпечити внаслідок вичерпання свого ресурсу, з другого. Коли ця суперечність досягає найвищого рівня, дальший розвиток світового господарства в рамках даного технологічного базису суспільного виробництва стає неможливим, а значить, відбувається його перехід до нового укладу, який супроводжується оновленням технологічної структури світового виробництва, зростанням продуктивності праці, змінами напрямів техніко-економічного розвитку суспільства та формуванням нових форм організації виробництва та суспільних інститутів.

Світовий досвід доводить, що кожен технологічний уклад зароджувався на хвилі радикальних інновацій, котрі, втілюючи якісно новий рівень розвитку науки і техніки, ставали найбільш адекватними щодо задоволення зростаючих технологічних потреб людства. І хоча соціальний попит на такі інновації завжди з'являвся в періоди технологічних та економічних криз, однак зміна технологічних укладів несе в собі потужний позитивний імпульс розвитку як національних, так і світової економічних систем через зниження загального рівня виробничих витрат та цін на товари і послуги, а також оперативне оновлення номенклатури промислової продукції з насиченням національних ринків країн десятками тисяч принципово нових та модифікованих товарів.

Разом з тим оновлення технологічних укладів не може відбуватися одночасно ні в масштабі національної економіки, ні тим більше в межах світового господарства, оскільки інноваційний процес не здатен охопити одночасно всі сфери, галузі економіки та країни. Це відбувається, як правило, асиметрично в часовому, галузевому та територіальному вимірах, що призводить до періодичного порушення рівноваги в інноваційному розвитку країн та їх передиспозиції на економічній карті світу.

На сьогодні у провідних країнах світу активно формуються галузі шостого високотехнологічного укладу, які пов'язані з біотехнологіями, аерокосмічною промисловістю, нанотехнологіями, створенням нових матеріалів, оптоелектронікою, системами штучного інтелекту, дистанційною освітою, формуванням мережних бізнес-співтовариств та ін. Саме ці галузі, маючи вирішальне значення в реалізації чергової фази науково-технічної революції та становленні постіндустріального технологічного способу виробництва, визначатимуть міжнародну конкурентоспроможність країн на період до 2050 р.

Водночас країни з низькими доходами й дотепер позбавлені необхідних фінансових і людських ресурсів для освоєння не тільки шостого, але й п'ятого, а часто і четвертого технологічних укладів. Їхнє технологічне відставання від



провідних країн світу, неупинно зростає, а отже, процес модернізації їхньої технологічної бази, очевидно, розтягнеться на багато десятиліть.

Тож сучасний характер структурних трансформацій світового виробництва слід розглядати в більш широкому контексті поглиблення асиметричності глобального економічного розвитку. Ті держави, котрі володіють технологіями вищих технологічних укладів, стають лідерами глобальної економіки, мають вищий рівень суспільного добробуту та зміцнюють свої конкурентні позиції на світовому ринку, дедалі більше дистанціюючись від своїх суперників з менш розвинутим суспільним виробництвом. При цьому ті сектори їхніх економік, які найтісніше пов'язані з технологічним прогресом, виконують роль своєрідних «локомотивів» як національного, так і глобального економічного розвитку, оскільки саме вони визначають товарну структуру глобальної торгівлі та дозволяють державам-лідерам одержувати інноваційну ренту.

**Табенська Ю.В.**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна*  
**РЕАЛІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ  
ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНСПЕКЦІЇ**

Державний фінансовий контроль є важливою функцією держави, за допомогою якої забезпечуються нормальні умови для функціонування фінансової системи. Суттєвий внесок у вирішення існуючих проблем функціонування системи державного фінансового контролю належить таким науковцям, як І. Іванова, І. Стефанюк, О. Лебедєва, С. Бардаш, О. Репетько, І. Басанцов, О. Зюнькін, О. Василик, В. Шевчук, А. Барановський та ін.

Важливу роль у забезпеченні державного контролю за збереженням матеріальних цінностей і раціональним використанням фінансових ресурсів відіграє державна контрольно-ревізійна служба в Україні, центральним органом якої є Головне контрольно-ревізійне управління України, яке, згідно з Указом Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» [1] реорганізовано в Державну фінансову інспекцію. Указом Президента, у квітні 2011 року затверджено Положення про Державну фінансову інспекцію України [2].

Отже, Державна фінансова інспекція України (Держфінінспекція України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України, входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю.

Держфінінспекція України у процесі виконання покладених на неї завдань взаємодіє в установленому порядку з іншими органами виконавчої влади, допоміжними органами і службами, утвореними Президентом України, органами місцевого самоврядування, відповідними органами іноземних держав і міжнародних організацій, а також підприємствами, установами, організаціями, всеукраїнськими об'єднаннями профспілок і всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців [1].

**Таблиця 1. Порівняння положень про ГоловКРУ та Держфінінспекцію**

|                       | <b>Державна фінансова інспекція</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>ГоловКРУ</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Об'єкти контролю      | виконанням функцій з управління об'єктами державної власності                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | використання і збереження державного та комунального майна, в тому числі майна, що передано в користування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                       | цільовим використанням коштів державного і місцевих бюджетів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                       | цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), одержаних під державні (місцеві) гарантії                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                       | складанням бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі), кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету                                                                                                                                                                                                                                                                                       | усуненням недоліків і порушень, виявлених ревізіями та перевітками, і в разі потреби вживає додаткових заходів до їх усунення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                       | станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                       | усуненням виявлених недоліків і порушень                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Основні завдання      | Реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Підготовка пропозицій щодо формування державної політики у сфері державного фінансового контролю; забезпечення в установленому порядку реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю за використанням відповідно до законодавства міністерствами, іншими центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, іншими бюджетними установами, а також підприємствами і організаціями незалежно від форми власності, організаційно-правових форм, відомчої належності та підпорядкованості, які отримують кошти з бюджетів та державних цільових фондів, коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, веденням і достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності; розроблення пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та попередження їх у подальшому |
| Підконтрольні об'єкти | Міністерства та інші органи виконавчої влади, державні фонди, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетні установи і суб'єкти господарювання державного сектору економіки, а також підприємства, установи та організації, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Продовження табл. 1

|                | Державна фінансова інспекція                                                                                                                                                                                                                                                               | ГоловКРУ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Об'єкти<br>ДФК | Діяльність щодо використання і збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильність визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, ефективне використання коштів і майна, стан і достовірність бухгалтерського обліку і фінансової звітності | Фінансова діяльність щодо використання коштів, матеріальних цінностей та їх збереження, стан і достовірність бухгалтерського обліку та фінансової звітності                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                | Дотриманням законодавства про державні закупівлі                                                                                                                                                                                                                                           | Використання бюджетних коштів, отриманих на виконання державних програм, перевірки фінансово-господарської діяльності стосовно бюджетних позик, позик і кредитів, гарантованих коштами бюджетів, цільового використання дотацій та субсидій, інших бюджетних асигнувань, коштів державних цільових фондів, належного виконання державних контрактів, проавансованих за рахунок бюджетних коштів, а також у передбачених законодавством випадках використання коштів, що залишаються у розпорядженні господарюючого суб'єкта у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів |
|                | Діяльність суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за рішенням суду, винесеним на підставі подання прокурора або слідчого для забезпечення розслідування кримінальної справи                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Наразі, доцільним буде здійснити порівняння Положення про Головне контрольно-ревізійне управління та Положення про Державну фінансову інспекцію та з'ясувати відмінності між ними. Порівняння представлене у вигляді таблиці (табл. 1).

Із таблиці ми можемо побачити, що реформа загалом не була кардинальною. Основні завдання набули більш широкого трактування, об'єкти фактично залишилися тими ж самими.

З моменту виходу Указу Президента №499/2011 поки мало що змінилося в роботі ГоловКРУ.

Тому в подальшому існує необхідність розвитку системи державного фінансового контролю з огляду на об'єктивну потребу створення відповідної противаги існуючим загрозам у фінансовій системі, зокрема щодо зменшення обсягів та кількості бюджетно-фінансових зловживань та злочинів; покращення рівня фінансової дисципліни у використанні бюджетних коштів; забезпечення надходжень до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів; посилення відповідальності учасників бюджетного процесу та ін.

### Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» № 1085/2010 від 09.12.2010.
2. Указ Президента України «Про Положення про Державну фінансову інспекцію України» №499/2011 від 23.04.2011.

Тульська А.А.

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна*  
**МЕТОДИ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ В УМОВАХ РИНКУ**

Існує багато методів конкурентної боротьби, але основними, в сучасних умовах, є:

- 1) цінові;
- 2) нецінові;
- 3) недобросовісні методи конкуренції.

Цінові методи характеризуються тим, що в конкурентній боротьбі за споживача і завоювання ринку головним чином використовується такий прийом як зниження цін. Підприємець, що прийняв таке рішення, вважає, що більш низькою ціною на свої товари йому вдасться перемогти (розорити) конкурентів. Захопивши панівне становище на ринку, наступним зростанням цін підприємець прагне заповнити тимчасові втрати прибутку. У сучасних умовах крім традиційного зниження цін до основних методів конкурентної боротьби відноситься і зниження витрат виробництва та обігу. Такий прийом в ідеалі є основою довгострокової стратегії розвитку будь-якої фірми.

Нецінові методи конкуренції в даний час є основними в ринковому механізмі всіх розвинених країн світу. Суть їх полягає в підвищенні якості вироблених товарів, покращенні після продажного и допродажного обслуговування. Це означає, що в конкурентній боротьбі особлива увага приділяється: високій якості товарів (послуг); надійності товарів, їх безпеки; економічності товарів; зручності в експлуатації і обслуговуванні; більшого гарантійного терміну використання товарів; кращим екологічним характеристикам і т.д. Велике значення також має оперативна готовність фірм до перепрофілювання виробництва своєї продукції залежно від зміни ринкової ситуації. Цей прийом особливо характерний для поведінки малих фірм, що і пояснює їх високу живучість і гнучкість.

Досягти тимчасових переваг над конкурентами можна не тільки на основі реальних відмінностей свого товару, та й за рахунок активної рекламної діяльності. Рекламні критики стверджують, що основною її метою є маніпулювання смаками людей. Велика частина реклами має скоріше психологічний, ніж інформативний характер. Витрати на рекламу є відносно непродуктивними, вони нічого або майже нічого не додають процвітанню суспільства. Реклама іноді викликає негативні зовнішні ефекти, такі як збільшення споживання тютюнових виробів, алкоголю і т.д. Ефективність реклами низька, оскільки більша її частина має тенденцію до самонейтралізації. Критики також стверджують, що реклама стримує конкуренцію. Говорячи про захист, адепти реклами вказують, що її основною метою є забезпечення споживачів інформацією про товар. Реклама повідомляє про ціни на товари, про появу нової продукції та про розташування торгових точок. Вона сприяє підвищенню інтенсивності конкуренції. Кошти за розміщення реклами – це чи не найголовніше джерело доходів засобів масової інформації. Реклама стимулює вдосконалення продукту рекламодавцем, та так само стимулює високий рівень споживчих вит-

рат, що створює позитивні передумови для економічного зростання, збільшення зайнятості і, врешті-решт, підвищення загального добробуту нації.

У сучасних умовах господарювання саме нецінові методи конкурентної боротьби, такі як: модифікація властивостей товару; створення товарів – субститутів, тобто взаємозамінних товарів; удосконалення послуг, що супроводжують реалізацію товарів і т.д., – є головними гарантами зростання конкурентоспроможності товаровиробників. Особливе значення це положення має для українських фірм у світлі перспектив інтеграції в структури світового ринку.

Недобросовісні методи конкуренції в тій чи іншій мірі є сусідами з ціновими і неціновими методами, але вони піддаються як громадського осуду, так і кримінального переслідування. До названих методів належать: промислове шпигунство; промислова контррозвідка; підробка продукції конкурентів; злодійство товарного знака; прямий обман споживачів; зманювання фахівців фірм-конкурентів більш високою зарплатою; підкуп посадових осіб; махінації зі звітністю фірми з метою приховати прибуток від оподаткування.

В умовах ринкових відносин, в період первісного нагромадження капіталу багато хто з підприємців використовують саме ці методи. Такий практиці може протистояти лише формування правового поля підприємницької діяльності, вдосконалення законодавства. Виховання цивілізованих методів конкурентної боротьби – проблема багатогранна і вимагає великої уваги з боку держави.

Без конкуренції ринкові відносини теоретично немислимі, а практично – неможливі. В конкуренції, як і в будь-якому іншому значимому громадському явищі, поєднуються добро і зло, плюси і мінуси.

#### **Список використаних джерел:**

1. Оберт Т.Б. Теорія і практика конкуренції: навч.-метод. посіб. для студ. екон. спец. / Т.Б. Оберт. – Саратов: Лотос, 2003. – С. 11-12.
2. Андреева Л.Т. Погляд на систему конкурентоспроможності як домінанту сталого розвитку економіки / Л.Т. Андреева // Економіст. – 2008. – № 1.
3. Бобров Н.Т. Конкурентна боротьба / Н.Т. Бобров // Маркетинг. – 2009. – № 5.
4. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкуренция\\_\(экономика\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкуренция_(экономика))

**К.г.н. Хуснутдинова С.Р., Валиуллина Р.Ф.**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Российская Федерация*

#### **ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ТУРИЗМА**

В XX веке зарождается постиндустриальная модель развития общества, характеризующаяся смещением первостепенного внимания от сферы производства товаров к производству услуг, а информация и знания становятся главными производственными ресурсами. Подобные процессы происходят на фоне усиливающейся глобализации. Индустриальную экономику сменяет сер-

висная экономика. В постиндустриальное время сфера услуг становится преобладающим сектором в экономике как по числу занятых, так и по производимому продукту. Важными качествами становятся уровень образования и профессионализм.

Область услуг сегодня – это одна из самых перспективных, динамичных сфер экономики, в которой особое место занимает туризм. Туризм, позволяющий развиваться разнообразным услугам, способен привести к экономическому росту города и страны в целом. К сфере услуг, вовлеченных прямо или косвенно в туристскую деятельность, относятся транспортные услуги и транспортная инфраструктура, гостиничные и развлекательные, услуги общественного питания, торговля, услуги связи, юридические и организационно-информационные услуги, образовательные, банковские, медицинские, консультационные и др. Количество видов услуг постоянно растет.

Развитие отраслей предоставляющих современные услуги, в том числе туристские, трансформирует города в деловые, туристские центры с удобной транспортной инфраструктурой, комфортной городской средой, современными коммуникационными средствами. Основными особенностями постиндустриальной экономики и состояния среды современного города являются: 24-часовая активность (деловая жизнь, торговля, развлечения); высокая обеспеченность современными форматами торговли, общественного питания и коммерческой недвижимости; развитые общественные пространства; новые формы потребительской культуры – визуальное потребление, сращивание развлечений с другими формами деятельности; высокая скорость потребления инноваций; многофункциональное использование территории, отказ от «монофункциональных» районов [1].

Главными особенностями развития постиндустриального города являются развитость транспортной сферы, сферы услуг, индустрии развлечений, обеспеченность связью, квалифицированными кадрами, качественным жилищным сектором.

Растущие крупные города привлекательны для населения и для ведения бизнеса за счет дифференцированной отраслевой структуры городской экономики, наличия рабочих мест разнообразного профиля и квалификации, городской инфраструктуры, объектов социально-культурного назначения, что является дополнительным фактором развития предпринимательской и инвестиционной активности.

В свою очередь, от развития предпринимательства зависит увеличение количества рабочих мест, повышение доходов и благосостояния населения. Однако, рост современного города, способствующий привлечению дополнительных доходов, имеет и негативные характеристики. Высокие темпы урбанизации ведут к обострению социально-экономических, экологических проблем крупных городов. Так, можно отметить следующие общие для большого числа крупных городов проблемы – заметное расслоение населения по доходам, нехватка жилья, экологические проблемы, проблемы безопасности.

В качестве целей социально-экономического развития города ставятся такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения.

ранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни, обобщив которые можно назвать универсальную стратегическую цель социально-экономического развития города – улучшение качества жизни горожан.

С точки зрения достижения указанной стратегической цели – повышения качества жизни одной из перспективных отраслей современной городской экономики может стать городской туризм. Согласно ГОСТ Р 50690-2000 – «Туристские услуги. Общие требования», туризм – «временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства из мест постоянного проживания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания» [2]. Согласно приведенному определению, можно говорить, что по целям туризм можно разделить на следующие виды: оздоровительный; познавательный; деловой; спортивный; религиозный.

Однако городской туризм имеет ряд специфичных видов: а) «выходные» в городе, могут иметь разнообразные подцели – посещение магазинов, отдых, прогулки по городским улицам и паркам и т.п.; б) событийный туризм – фестивали, выставки, концерты, спортивные соревнования и т.п.; в) посещение магазинов; г) посещение друзей и родных, также может иметь ряд подцелей – от прогулки по городу до посещения мероприятий.

Для каждого из указанных типов туризма можно определить факторы, способствующие развитию подобного вида туризма. Например, для оздоровительного туризма, необходима, благоприятная природно-климатическая и экологическая обстановка, наличие бальнеологических и других возможностей, способствующих восстановлению здоровья. Для делового туризма должна быть соответствующая инфраструктура гостиничных услуг, включая конференц-залы, современные средства связи, доступ в Интернет, развитая транспортная инфраструктура, в т.ч. аэропорты, железные и автомобильные дороги и т.п.

Особое место среди факторов города, привлекающих туристов, занимает историко-культурное наследие. С одной, стороны оно привлекает любителей изучать историю, культуру, архитектуру новых мест и тем, самым является важнейшим фактором познавательного туризма. А, с другой стороны, создает неповторимый дух города, уникальность его территории, тем самым выступает как бы дополнительным фактором развития городского туризма любых видов. Историко-культурные объекты имеют, несомненно, духовное и познавательное значение, но они играют также существенную экономическую роль, привлекая туристов. Одним из важных выводов работ, выполненных на международном уровне, по экономике сохранения историко-культурного наследия является следующий: «посетители исторических зон тратят в день больше денег, остаются на более длительное время и посещают больше мест, чем обычные туристы» [3, с. 10].

Таким образом, наличие историко-культурного наследия в городе может

стать конкурентным преимуществом в привлечении туристов с любыми из указанных целей по сравнению с городом, предлагающим только основные факторы, развития определенного вида туризма. Например, посещение конференции или симпозиумов – это деловой туризм. Однако при организации деловых мероприятий в городах, где есть объекты историко-культурного наследия, их посещение, как правило, включено в культурную программу, что является, несомненно, привлекательным моментом. Таким образом, при конкуренции дестинаций в привлечении туристов, например, с деловыми целями у городов, обладающих богатым историко-культурным наследием, имеется дополнительное преимущество перед другими.

#### **Список использованных источников:**

1. Желтов А. Перспективы развития современных городов [Электронный ресурс] / А. Желтов. – Режим доступа: [http://www.bsn.ru/analytics/analitics\\_articles/3784/](http://www.bsn.ru/analytics/analitics_articles/3784/)
2. ГОСТ Р 50690-2000 «Туристские услуги. Общие требования».
3. Донован Рипкема. Экономика исторического наследия : практ. пособ. для руководителей : пер. с англ. / Донован Рипкема. – М.: ЗАО «Билдинг Медиа Групп», 2006. – 156 с.

**К.е.н. Шадура-Никипорець Н.Т., к.е.н. Мініна О.В.**

*Чернігівський державний технологічний університет, Україна*

#### **РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

У своєму розвитку кожна країна, обираючи шлях, постає перед множиною альтернатив майбутнього результату. Звичайно, передбачити, яким буде варіант розвитку і тим більше результат обраної альтернативи однозначно неможливо, однак зниження ризику помилки цілком можливе за умов детального дослідження особливостей сучасних процесів, що відбуваються у світі, досвіду країн, що успішно пристосувалися і розвиваються в умовах ущільнення зв'язків та підвищення взаємної залежності в глобальних масштабах.

Аналіз сучасних розробок теорії глобалізації показує, що навіть стосовно часу виникнення самого явища, а також поняття, що його характеризує, немає єдиного підходу. Представники широкого підходу вважають, що глобалізація – це тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, який супроводжував увесь процес цивілізаційного розвитку і почався в період Великих географічних відкриттів. Представники вузького підходу розглядають глобалізацію як новітнє явище, пов'язане з ХХ ст. або останньою чвертю ХХ ст. [3; 4].

Вивчення проблем глобалізації показує, що вона має цілу низку переваг: полегшується господарська взаємодія між державами, створюються умови для безперешкодного доступу країн до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, нівелювання рівнів розвитку різних регіонів, об'єднуються зусилля людства у вирішенні глобальних проблем тощо. Водночас для багатьох країн глобалізація створює чимало труднощів і ризиків, серед яких можна виділити:



– прискорене зростання взаємозалежності країн робить вразливими національні економіки, оскільки порушення у функціонуванні економіки якогось великого учасника світового господарства спричиняє міжнародні наслідки, у тому числі поширення кризових явищ на інші країни (одним із прикладів може бути нинішня світова фінансова криза, що зачепила значне число країн);

– поглиблення нерівномірності економічного розвитку між країнами. Найбільшу вигоду від глобалізації отримують країни з високим рівнем доходів та розвинутими фінансовими системами, решта країн витрачає свої ресурси на те, щоб наздогнати прогресуючі країни або нейтралізувати негативні екстерналії глобалізації. Нерівне «співвідношення сил» нерідко змушує приймати правила гри сильніших учасників господарського обміну;

– надлишковість інформації. Надмірний обсяг інформації, швидкість її одержання і відновлення призводять до того, що людина не в змозі сприймати, відбирати, переробляти і реалізовувати її. Більше двох третин компаній у світі страждають від надміру інформації, тільки менше однієї третини можуть сприймати цю інформацію і реалізовувати її;

– нерівномірність розвитку у галузевому розрізі. Найбільші вигоди від глобалізації одержала фінансова сфера, оскільки з'явилися можливості величезного, миттєвого, а головне, неконтрольованого переливу фінансів з однієї країни в іншу. В решті галузей виграші від глобалізації значно менші, що поглиблює диференціацію розвитку;

– ускладнення проведення внутрішньої макроекономічної політики окремо взятої держави та зростання невизначеності її результатів через необхідність врахування надмірної кількості зовнішніх факторів розвитку;

– наявність стабільних екологічних та інших наслідків господарювання людини на планеті: небезпека відчутно близького вичерпання невідновлюваних природних ресурсів, вичерпання екологічної бази, що не прогнозується по наслідках.

Всі ці прояви стримують розвиток і, більш того, ведуть до деградації національних ринків. Тому на більш високому рівні розвитку глобалізація неминуче набуває форми економічної синергетики.

Глобалізацію синергетичного типу можна представити у вигляді багатопольярного світу з різними регіональними лідерами. Багатопольярний світ відповідає таким найважливішим принципам синергетики, як взаємодія і діалог в якості універсальної форми економічних відносин. Виникає складна система світової економіки, що включає національні ринки у вигляді самостійних компонентів. Відбувається трансформація раціональності простого конкурентного ринку в системну раціональність складної ієрархічної моделі глобальної ринкової макроекономіки, що базується на системоутворюючій функції фінансового капіталу [1].

Зрозуміло, що процес глобалізації не закінчився і на сьогодні знаходиться у точці зламу. Людство переходить на новий якісний рівень усвідомлення процесів, що відбуваються у світі. Глобалізація все більше набуває рис

регіоналізації. В основу розвитку покладається принцип: «Думати глобально, діяти – локально». За визначенням В.Є. Новицького регіоналізація – процес поетапного формування загального ринкового і відтворювального простору географічно, історично та культурно спільних країн, який супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зниженням і ліквідацією взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності і вирішення глобальних конкурентних задач [2]. Можна сказати, що регіоналізація – це глобалізація в обмежених масштабах. Вона є формою глобалізації, оскільки сприяє ліквідації обмежень в торгівлі та іншим формам міжнародної економічної діяльності, але у то й же час і суперечить їй, оскільки створює нові кордони і обмеження щодо руху товарів, капіталу, робочої сили.

За оцінками ООН, починаючи з кінця 80-х рр. XX ст., тенденції регіоналізації домінують. Регіон починає виходити на перше місце в інтеграційних процесах, оскільки, по-перше, регіон виступає стиковим простором інтересів держави, зовнішнього середовища та капіталу, мобільного на світовому рівні. По-друге, він є базою формування інтегрованих регіональних ринків, що можуть представляти інтерес для міжнародних корпорацій. По-третє, все більш ясною стає необхідність надання пріоритетного значення територіальному аспекту галузевого розвитку, як визначальній передумові процесу регіональної інтеграції. В умовах глобальної конкуренції саме регіон має бути привабливим для капіталу, сформувати свій статус як учасника глобалізаційних процесів.

На сьогодні вже зрозуміло, що глобалізація – процес безупинний, і завдання України не пристосуватися до нього, а обрати конкурентоспроможну стратегію розвитку, що базується на синергійному ефекті інтеграції в регіональному масштабі. За деякими футуристичними оцінками майбутнє світу будуть визначати не сучасні глобалізаційні тенденції, а саме регіоналізм, що весь світ буде поділений на декілька потужних регіональних утворень. Розвиток глобалізації та регіоналізації ставить перед окремо взятою державою задачу вибору свого місця в цих утвореннях.

#### **Список використаних джерел:**

1. Евстигнеева Л. Субфедеральные аспекты глобализации / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 50–66.
2. Новицкий В.Е. Национальная интеграция Украины в контексте цивилизационных детерминант и экономической глобализации / В.Е. Новицкий // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 12–18.
3. Пешко А. Процеси глобалізації та їх вплив на національні економіки / А. Пешко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2006. – № 2. – С. 133–138.
4. Шишков Ю. О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 57–60.

**К.е.н. Юрій Е.О., Петрук О.Ф.**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,  
м. Чернівці, Україна*

## **ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОНДОВІ РИНКИ СВІТУ**

Глобалізація є основною рисою розвитку фінансових систем сучасності, що характеризується складністю і розвиненістю інтернаціоналізаційних процесів, які в свою чергу виступає результатом поглиблення фінансових зв'язків країн. Саме ринок цінних паперів знищує межі між країнами, виходячи на світовий глобальний рівень, де здійснюється перерозподіл величезних світових фінансових ресурсів та їх потоків.

Одним з основних джерел залучення коштів для корпорацій у світовій економіці є фондовий ринок. Проведення процедур для залучення ресурсів на фондовому ринку – розміщення цінних паперів – процес дорогий і тривалий, а його успішність безпосередньо залежить від стану фондового ринку.

На особливу увагу у зв'язку з цим заслуговує дослідження сучасних тенденцій розвитку фондового ринку. Адже, нові інформаційні технології електронної торгівлі на світових фондових ринках в умовах глобалізації привели до перегляду ряду моделей їх функціонування. Технології і концепції, що бурхливо розвиваються з 90-х років ХХ століття, дозволили подолати обмеження, пов'язані з розташуванням і розміром торгового майданчика, кількістю учасників, забути про географічні та часові межі.

Дослідженням теоретико-практичних основ глобалізаційних й інтеграційних процесів на фінансовому ринку в останні роки приділялася велика увага. Серед робіт зарубіжних економістів слід відзначити роботи А. Торі, Дж. Сороса, С. Шмуклера, Е. Неймана, А. Тейлора, Р. Шульца. Чимало робіт вітчизняних економістів, таких як С.Я. Боринець, О.Д. Василик, О.М. Мозковий, Я.А. Жаліло, І.О. Лютий, А.М. Мороз, І.М. Крупка, В.М. Шелудько, А.М. Калач, присвячені питанням глобалізації фінансового ринку.

Оскільки ситуація на фондовому ринку тієї чи іншої країни визначає стан її економіки, разом із тим поглибленого дослідження потребує саме питання впливу глобалізації на функціонування фондових ринків світу.

В умовах глобалізації, головне завдання фондового ринку полягає у зростанні ролі цінних паперів на міжнародному фінансовому ринку та в господарській діяльності підприємств.

Одним з найважливіших факторів, що сприяють фінансовій глобалізації, особливо глобалізації на фондовому ринку, є міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК). Обов'язковим елементом у структурі ТНК є потужні фінансові інститути, що здійснюють міжнародні операції із поглинання та злиття, кредитування та інвестування. Так, із 300 найпотужніших світових банків 100 є транснаціональними. Приблизно 2/3 своїх операцій вони проводять у своїх країнах і 1/3 — за кордоном [1, с. 16].

Найбільш узагальнюючим показником масштабів глобалізації фондового ринку є капіталізація ринку акцій – їх сукупна курсова вартість акцій. За 1990-2010 рр. капіталізація світового ринку акцій збільшилася більше ніж у шість

разів, тоді як сукупний ВВП збільшився за той самий період лише у 2,8 рази. У результаті співвідношення капіталізації та ВВП у світі в цілому підвищилось із 40 до 88% [4].

Значну частку у 2010 р. світової капіталізації (58%) забезпечували лише чотири країни: США, Китай, Японія та Великобританія. Протягом аналізованого періоду абсолютним лідером за рівнем капіталізації є США (близько 30% світової капіталізації). Кількість компаній, зареєстрованих на фондових біржах світу, за аналізований період зросла більше ніж у два рази – з 21,6 тис. у 1990 р. до 45,6 тис. у 2010 р. [4].

Провідна роль в світовому фінансовому обороті належить біржам, яких в світі функціонує майже 200. У Великобританії нараховується 22 фондові біржі (в Лондоні, Глазго, Бірмінгемі, Ліверпулі). Лондонська фондова біржа є одним з найбільших світових фінансових центрів. Більше половини обороту цінних паперів на ній є іноземного походження. У Франції діє 8 фондових бірж (Париж, Ліон, Марсель, Лілль, Нанси, Бордо, Нант, Тулуза), де найбільша Паризька фондова біржа. У Німеччині – 7 фондових бірж (Франкфурт-на-Майні, Дюсельдорф, Гамбург, Мюнхен, Штутгарт, Бремен, Ганновер), найбільша – у Франкфурті-на-Майні.

Головною міжнародною організацією світового механізму фондових бірж є Міжнародна федерація бірж (WFE), до складу якої входить 59 бірж членів: Нью-Йоркська, Лондонська, Німецька, Токійська та ін. Розвиток бірж-членів WFE відображає сучасні дійсні тенденції розвитку світу.

Не враховуючи позитивні чинники розвитку фондових ринків Центральної Європи зазначається тенденція зменшення їх корисності (стосовно малих фондових бірж Європи). Тому десь через п'ять-сім років у Європі буде тільки три-чотири біржі. Свідченням даного явища є об'єднання фондових бірж Парижа, Брюсселя і Амстердама, португальські біржі (також з тісним партнерством Варшавської фондової біржі) у єдину Euronext. Deutsche Borse співпрацює з малими біржами Дубліна й Відня (в якості швидкої комп'ютерної обробки цифрових даних), що в майбутньому може призвести до їх об'єднання. Гельсінкська фондова біржа поглинула Талліннську фондову біржу, що є першим поглинанням в Європі. Саме Талліннська біржа за прогнозами увійде до фінської групи Нех, до якої приєднуються й балтійські фондові біржі. Експертні оцінки щодо бірж ЄС прогнозують зникнення угорських і польських фондових бірж, їм як і авіакомпаніям, доведеться створювати альянси задля збереження ліквідності [2].

Таким чином, основними тенденціями глобалізації світового фондового ринку є:

- поглиблення консолідації та інтеграції у світовий простір (об'єднання фондових бірж, міждержавні переміщення капіталу, застосування міжнародних правових актів);
- підвищення рівня організованості фондового ринку та посилення державного контролю (функціонування світового фондового ринку на основі єдиних правил і процедур);

- посилення ролі комерційних банків на фондовому ринку як інституціональних інвесторів та посередників у розміщенні цінних паперів;
- посилення вимог до розкриття інформації емітентами та прозорості ринку;
- комп'ютеризація ринку цінних паперів (перетворення фондових бірж на комп'ютеризовані центри, які мають засоби оперативного зв'язку з усім світом);
- подальша сек'юритизація (тенденція переходу грошових коштів у цінні папери: це емісія підприємствами, банками та іншими інституціями цінних паперів, забезпечених активами);
- посилення фінансової нестабільності на міжнародних ринках цінних паперів, спричиненої високим ступенем інтегрованості національних фінансових ринків, що збільшує ймовірність поширення несприятливих змін з однієї економіки на інші [3].

Отже, вплив глобалізації на фондові ринки світу є неминучим для будь-якої країни, оскільки цей процес пов'язаний із рухом світових грошових потоків без яких жодна країна не в змозі обійтися, так як це є основою їх економічного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гладчук К. Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки / К. Гладчук // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 15-21.
2. Ричка М.А. Роль фондових бірж в країнах Євросоюзу та України в системі управління фінансовими ресурсами / М.А. Ричка // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 191-198.
3. Шевченко О.Г. Сучасні тенденції у формуванні світового фондового ринку / О.Г. Шевченко, О.М. Юркевич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – №1.
4. Статистичні дані Світової Федерації Бірж (World Federation of Exchanges) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Базиченко В.В.</i> Глобалізація та інтеграція як закономірність розвитку сучасної економіки України.....                                                   | 3  |
| <i>Білоцерківець В.В., Завгородня О.О.</i> Світова фінансова криза як форма прояву глибинних суперечностей міжнародної економіки початку ХХІ-го сторіччя..... | 5  |
| <i>Брензович К.С.</i> Вплив фінансово-економічної кризи на торгівлю послугами в Україні.....                                                                  | 7  |
| <i>Возьний К.З., Возьна О.К.</i> Вплив авраамічних релігій на сучасну концепцію економічної побудови суспільства.....                                         | 9  |
| <i>Врода Ю.Ф.</i> Эволюция экономической науки и ее влияние на развитие общества.....                                                                         | 17 |
| <i>Гаркуша Ю.О.</i> Банківська система України в умовах глобалізації.....                                                                                     | 19 |
| <i>Грицюк І.В.</i> Фінансові виклики глобалізаційної економіки.....                                                                                           | 21 |
| <i>Гузь М.М.</i> Національні особливості визначення економічного добробуту населення.....                                                                     | 23 |
| <i>Жуленков О.В.</i> Універсальний механізм циклічного розвитку економічних систем.....                                                                       | 26 |
| <i>Іващенко О.А.</i> Інтеграційні виміри світової економіки.....                                                                                              | 36 |
| <i>Качуровський В.Є.</i> Логістичний підхід як нова сучасна тенденція регіонального управління.....                                                           | 38 |
| <i>Коваленко С.І.</i> Транскордонні кластери як модель євроінтеграції України.....                                                                            | 42 |
| <i>Колесников Г.Н.</i> Факторы позиционирования экономических систем городов в современном мировом хозяйстве.....                                             | 45 |
| <i>Кондрацька Н.М.</i> Аналіз транзакційних витрат учасників ринку цінних паперів.....                                                                        | 50 |
| <i>Коптілий Д.В.</i> Дослідження ринку високотехнологічних виробництв на світовому ринку.....                                                                 | 53 |
| <i>Котельбан С.В., Савчук М.М.</i> Вплив транснаціональних корпорацій на національну економіку.....                                                           | 55 |
| <i>Кравчук Н.Я.</i> Нова реконструкція держави в контексті «провалів глобалізації».....                                                                       | 59 |
| <i>Краснікова Н.О.</i> Категоризація зовнішніх економічних факторів формування економічної безпеки держави.....                                               | 63 |
| <i>Кушнір І.В.</i> Глобальна проблема продовольчої безпеки.....                                                                                               | 66 |
| <i>Лукьянова А.А., Воейкова О.Б.</i> Российская высшая школа в условиях глобализации: проблемы и пути решения.....                                            | 68 |

|                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Маліновська Д.В., Говорушко Т.А.</i> Розвиток теоретичних засад організації фінансового стимулювання персоналу підприємства.....     | 75  |
| <i>Мамакова Н.Г., Малярова С.В.</i> Фінансово-економічна безпека в Україні.....                                                         | 76  |
| <i>Мартыненко П.Г., Рындина И.В.</i> Страхование как стабилизатор новой российской экономики.....                                       | 79  |
| <i>Мартыненко П.Г., Рындина И.В.</i> Трансформация финансовой архитектуры Российской Федерации в условиях глобализации.....             | 81  |
| <i>Пенкаль Ю.Ю., Доценко І.О.</i> Економічна сутність та аналіз страхового ринку України.....                                           | 83  |
| <i>Полещук И.И.</i> Развитие транзитных логистических схем в глобальной экономике.....                                                  | 85  |
| <i>Пришляк В.М., Підвальна О.Г., Пришляк Н.В.</i> Менеджмент виробництва рідких біопалив у світі.....                                   | 89  |
| <i>Рукавіцина С.Ю., Говорушко Т.А.</i> Теоретичні основи управління фінансовою стійкістю підприємства за допомогою капіталізації.....   | 92  |
| <i>Самсонов М.І.</i> Порівняльний аналіз внутрішнього та зовнішнього банківського моніторингу.....                                      | 93  |
| <i>Столярчук Я.М.</i> Характер структурних трансформацій світового виробництва в умовах глобалізації.....                               | 95  |
| <i>Табенська Ю.В.</i> Реалії здійснення державного фінансового контролю органами державної фінансової інспекції.....                    | 97  |
| <i>Тульська А.</i> Методи конкурентної боротьби в умовах ринку.....                                                                     | 100 |
| <i>Хуснутдинова С.Р., Валиуллина Р.Ф.</i> Историко-культурное наследие как дополнительное преимущество развития городского туризма..... | 101 |
| <i>Шадуро-Никипорець Н.Т., Мініна О.В.</i> Розвиток національних економік в умовах глобалізації.....                                    | 104 |
| <i>Юрій Е.О., Петрук О.Ф.</i> Вплив глобалізації на фондові ринки світу.....                                                            | 107 |

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ  
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції  
Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 1

Виклики глобалізації та зміни  
парадигми економічного розвитку

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції*

*Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів*

*За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.

Оригінал-макет Біла К. О.

Дизайн обкладинки Косолапов О. В.

Технічний редактор Капуш О. Є.

Підп. до друку 29.12.11. Формат 60х84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Ум. друк. арк. 7,63. Тираж 100 пр. Зам. № 1211-04.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру

Суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.

Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ,  
п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

[www.confcontact.com](http://www.confcontact.com)

e-mail: [conf@confcontact.com](mailto:conf@confcontact.com)