

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 3 НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»
2014 Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій
Громадська організація «Інститут проблем конкуренції»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2589 від 17.08.2006 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	- головний редактор <i>доктор економічних наук, професор</i>
Бернат Томаш	- <i>доктор, професор (Польща)</i>
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	- <i>доктор економічних наук, професор</i>
Воробйов Юрій Миколайович	- <i>доктор економічних наук, професор</i>
Єрмошенко Микола Миколайович	- <i>доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України</i>
Іванов Сергій Віталійович	- <i>доктор хімічних наук, професор</i>
Киричок Петро Олексійович	- <i>доктор технічних наук, професор</i>
Корінько Микола Данилович	- <i>доктор економічних наук, професор</i>
Мусіна Аміна Аміржанівна	- <i>доктор економічних наук, професор(Казахстан)</i>
Оніщенко Ірина Григорівна	- <i>доктор політичних наук, професор</i>
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	- <i>доктор економічних наук, професор</i>
Федулова Ірина Валентинівна	- <i>доктор економічних наук, професор</i>
Юренієнс Віргінія	- <i>доктор, професор (Литва)</i>
Солоха Дмитро Володимирович	- відповідальний секретар <i>доктор економічних наук, доцент</i>

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.

Адреса наукового журналу «Інтелект XXI»:

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: intelekt21@mail.ru

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 30.06.2014 р. Формат 70x100 $\frac{1}{16}$, Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 11,45. Ум. др. арк. 59,4.

Тираж 100 прим. Замовлення № 14-274

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-78

НАШІ ЩИРІ ПРИВІТАННЯ ЮВІЛЯРУ



Редакційна колегія журналу «Інтелект XXI» щиро вітає свого колегу

КИРИЧКА ПЕТРА ОЛЕКСІЙОВИЧА,

*доктора технічних наук, професора, проректора Національного технічного
університету України «Київський політехнічний інститут»*

з Днем народження!

*Бажаємо нових творчих здобутків, терпіння та енергії, реалізації амбітних
задумів і, звичайно, здоров'я, щастя, миру та злагоди Вам та Вашим рідним
та близьким.*

З повагою, члени редакційної колегії

**ІНТЕЛЕКТ ХХІ
НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**

№ 3 2014

З М І С Т

I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Ворошилова Г.О. Проблеми та шляхи оптимізації міжнародного ринку туристичних послуг в Україні	8
Оніщенко І. Г. Американо-європейське зовнішньополітичне партнерство	15
Пельо А.Б. Особливості відмивання грошей в умовах віртуалізації світового фінансового ринку	24
Тараненко Г. Г. Соціальний капітал: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні	35

II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гончаров Ю. В. Сільський зелений туризм як перспективний напрям розвитку загального піднесення економічного рівня регіону	41
Драган А.Д. Класифікація факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення підприємств галузі	46
Резнікова О.С. Перспективи розвитку металургійних підприємств України в умовах глобальної конкуренції	54
Сеперович Н.В. Розвиток ринку продукції спиртової галузі в Україні	64
Шендерівська Л.П. Розвиток підприємств видавничо-поліграфічної галузі	72

III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Петухова О. М. Формування інтелектуально-інформаційної моделі інноваційного процесу	78
Сльозко О. О., Вакуленко Є. В. Нові тенденції ТНК як приклад розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні	87

IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Саричев В. І. Методичні підходи до застосування кластерного аналізу при дослідженні соціально-економічних аспектів людського розвитку	97
Сльозко О. О., Кузнецова Н.В. Світові ТНК: інвестування в інтелектуальну власність на прикладі ІВМ	107

V. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Габа М.І. Значення бізнес-планування як основи розвитку сільського зеленого туризму	117
---	-----

ІНФОРМАЦІЯ 122

**ИНТЕЛЛЕКТ XXI
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 3 2014

СОДЕРЖАНИЕ

I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Ворошилова А.А. Проблемы и пути оптимизации международного рынка туристических услуг в Украине	8
Онищенко И. Г. Американо-европейское внешнеполитическое партнёрство	15
Пелё А.Б. Особенности отмывания денег в условиях виртуализации мирового финансового рынка	24
Тараненко А. Г. Социальный капитал: мировые тенденции и перспективы развития в Украине	35

II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Гончаров Ю. В. Сельский зеленый туризм как перспективное направление развития общего подъема экономического уровня региона	41
Драган А.Д. Классификация факторов мясоперерабатывающих производств, определяющих ценообразование предприятий отрасли	46
Резникова О.С. Перспективы развития металлургических предприятий Украины в условиях глобальной конкуренции	54
Сеперович Н.В. Развитие рынка продукции спиртовой отрасли в Украине	64
Шендеровская Л.П. Развитие предприятий издательско-полиграфической отрасли	72

III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Петухова О. М. Формирование интеллектуально-информационной модели инновационного процесса ...	78
Слѣзко Е.А., Вакуленко Е.В. Новые тенденции ТНК как пример развития финансовых и инновационно-инвестиционных процессов в Украине	87

IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Сарычев В. И. Методические подходы к применению кластерного анализа при исследовании социально-экономических аспектов человеческого развития	97
Слѣзко Е.А., Кузнецова Н.В. Мировые ТНК: инвестирование в интеллектуальную собственность на примере IBM	107

V. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Габа М.И. Значение бизнес-планирования как основы развития сельского зеленого туризма	117
---	-----

ИНФОРМАЦИЯ 122

**INTELECT XXI
SCIENTIFIC JOURNAL**

№ 3 2014

CONTENT

I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Voroshylova A. Problems and ways of optimization of the international tourism market in Ukraine	8
Onishchenko I. US-European external partnership	15
Pelo A. The features of money laundering under the global financial market virtualization	24
Taranenko A. Social capital: world trends and development prospects in Ukraine	35

II. NATIONAL ECONOMY

Goncharov Y. Rural green tourism as a promising direction of overall economic growth of the region level	41
Dragan A. Classification factors meat industry determined pricing business sector	46
Reznikova O. The development prospects of Ukrainian metallurgical enterprises in global competition	54
Seperovich N. Development of the market of the alcohol industry products in Ukraine	64
Shenderivska L. Development of enterprises of publishing and printing industry	72

III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY

Pietukhova O. Formation of intellectual and information model of the innovation process	78
Slozko O., Vakulenko E. New trends of TNC development as example of financial innovation and investment processes in Ukraine	87

IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Sarychev V. Methodological approaches to cluster analysis use in research of socio-economic aspects of human development	97
Slozko O., Kuznetsova N. Global multinationals: investment in intellectual property for example IBM	107

V. ECOLOGICAL PROBLEMS

Haba M. Importance of business planning as the foundation of rural green tourism	117
--	-----

<i>INFORMATION</i>	122
---------------------------	-----

УДК 338.48 (477)

Ворошилова Г.О.,

к. е. н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Інститут готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються актуальні проблеми та можливі шляхи оптимізації міжнародного ринку туристичних послуг в Україні. Проведено комплексний аналіз розвитку міжнародного туризму в Україні. Виявлено основні проблеми у законодавчій базі України щодо розвитку міжнародного туризму в державі. Автором проаналізовано скасування ліцензування турагентської діяльності в Україні, на основі чого було зроблено відповідні висновки. З'ясовано, що ліцензування турагентської діяльності в Україні було дієвим механізмом виявлення професіоналів туристичного ринку і стримуючим чинником для проникнення на ринок неякісних компаній. Наголошується на необхідності посилення ролі держави у формуванні та розвитку туристичної галузі.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристична галузь, пріоритетні напрями державної підтримки розвитку туризму.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Ворошилова А.А.

В статье рассматриваются актуальные проблемы и возможные пути оптимизации международного рынка туристических услуг в Украине. Проведен комплексный анализ развития международного туризма в Украине. Выявлены основные проблемы в законодательной базе Украины относительно развития международного туризма в стране. Автором проанализирована отмена лицензирования турагентской деятельности в Украине, на основе чего сформулированы соответствующие выводы. Сделан вывод о том, что лицензирование турагентской деятельности в Украине было действенным механизмом выявления профессионалов туристического рынка и сдерживающим фактором для проникновения на рынок некачественных компаний. Отмечается необходимость усиления роли государства в формировании и развитии туристической отрасли.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая отрасль, приоритетные направления государственной поддержки развития туризма.

PROBLEMS AND WAYS OF OPTIMIZATION OF THE INTERNATIONAL TOURISM MARKET IN UKRAINE

Voroshlyova A.

The article discusses current problems and possible ways of optimization of the international market of tourist services in Ukraine. A comprehensive analysis of the development

of international tourism has been conducted in Ukraine. The basic problems have been found in the legislative base of Ukraine concerning the development of international tourism in the state. The author has analyzed the abolition of licensing of travel agencies in Ukraine on the basis of which relevant conclusions were done. It is found out that the licensing of travel agencies in Ukraine was an effective mechanism for identifying professionals in the tourism market and a retentive factor for penetration of low-quality companies. It is grounded that for the sake of providing of effectiveness of cooperation of tour operators and travel agents in the conditions of abolition of licensing, can serve as a scheme of franchise relations, which is quite popular in many countries of the world, as well as the creation of large tour operators own network (agencies) retail sales tours. Thus, there is a need to strengthen the role of the state in the formation and development of the tourism industry.

Keywords: international tourism, tourism industry, priority directions of government support for tourism development.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм в Україні розвивається у тісному взаємозв'язку з іншими формами міжнародної життєдіяльності і динамічно реагує підйомом або спадом темпів зростання на політичне, економічне становище, кризові явища окремих країн та регіонів світу. Сучасний тренд розвитку світового ринку туристичних послуг характеризується транснаціоналізацією міжнародної економічної діяльності та інтенсивним включенням національних галузевих ринків до системи світового ринку туристичних послуг. Однак економічний ефект від транснаціоналізації залежить, передусім, від рівня конкурентоспроможності національних продуктів, які країна може запропонувати на міжнародній арені.

Найбільшою мірою це стосується міжнародного туризму, як найбільш інтернаціональної сфери суспільної діяльності. На відміну від багатьох інших галузей економіки, туризм не призводить до виснаження природних ресурсів. Туризм, будучи орієнтованою на експорт галуззю, проявляє велику стабільність в порівнянні з іншими галузями в кризових умовах на світових ринках.

Міжнародний туризм є досить стійким до кризових явищ, що підтверджують дані ЮНВТО [1], і саме в умовах посткризового періоду індустрія туризму вимагає менше капіталовкладень у порівнянні з промисловістю та сільським господарством, значно швидше дає віддачу, вирішуючи разом з цим соціальні проблеми, а також сприяє формуванню позитивного іміджу держави на світовому рівні. При цьому розвиток міжнародного туризму в Україні має благодійні наслідки не лише на загальнодержавному, але і на регіональних та локальних рівнях, забезпечуючи комплексність використання територій при збереженні їх історичної, культурної, архітектурної та природної спадщини. Отже, інтенсивний розвиток міжнародного туризму в країні – це стратегічний шлях піднесення соціально-економічного розвитку України в цілому, вирішення проблем на ринку праці, інфраструктурного забезпечення, підвищення добробуту населення, зростання ВВП, зменшення інфляції, подолання соціальних та екологічних негараздів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Міжнародний ринок туристичних послуг, незважаючи на наявність певних стандартів та правил, дуже складний для аналізу та прогнозування. Значний внесок у дослідження проблем розвитку міжнародного ринку

туристичних послуг зробили такі відомі зарубіжні учені як: Р. Бартон, Дж. Боуен, Дж. Вокер, Ф. Котлер, Р. Ланкар та ін. Крім того, дослідженню проблем туристичної галузі також присвячені роботи вчених В.І. Азара, І.Т. Балабанова, В.С. Барчукової, В.Г. Гуляєва, І.В. Зоріна, Д.К. Ісмаєва, В.О. Квартальнова, О.С. Копанева, Г.А. Папіряна, Є.П. Пузакової, В.С. Сеніна, В.А. Честнікової, Т.М. Циганкової, А.С. Філіпенка, І. М. Школи. У роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання.

Проте, слід зазначити, що питання дослідження проблем та шляхів оптимізації міжнародного ринку туристичних послуг в Україні ще не знайшли достатнього висвітлення у працях вчених-економістів, що послаблює можливість використання таких досліджень у розробці практичних заходів з підтримки розвитку ринку міжнародних туристичних послуг. Саме цим визначається актуальність статті, її мета та завдання.

Мета статті полягає у виявленні проблем та обґрунтуванні шляхів оптимізації пріоритетних напрямів розвитку туристичної галузі України.

Основні результати дослідження. У багатьох країнах, де ринок туристичних послуг є провідною галуззю, міжнародний туризм складає значну частку ВВП: частка туризму в економіці Франції становить 7,1%, Хорватії – 17,0%, Греції – 15,8%, Іспанії – 10,2%, Росії – 6,5% [2]. Частка туризму в економіці України складає лише 1,6% ВВП (9% – усі пов'язані сектори) [3].

За даними Travel and Tourism Competitiveness Report 2011 Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у 2011 році Україна зайняла 85 місце серед 139 країн за рівнем конкурентоспроможності туристичного сектору економіки (тоді як у 2010 році країна посіла 77 місце), за якістю доріг – 74 місце, за кількістю місць у готелях – 113, а за рівнем цінової доступності в них – 115, за відкритістю для туризму – 88, за ефективністю маркетингу та брендингу – 120, за пріоритетністю туризму для держави – 101 місце [9]. У 2011 році Україна виявилася на одному рівні з Намібією (84 місце) та Гватемалою (86 місце). Такий стан вимагає нових підходів до формування перш за все державної політики розвитку туризму та системи її забезпечення.

Таким чином, аналіз наведених даних показує необхідність посилення ролі держави у формуванні та розвитку туристичної галузі з метою підвищення ефективності її функціонування.

Законодавча база України [5; 6] цілком відображає основні ідеї міжнародного законодавства стосовно переваг у становленні та розвитку туризму в країні. Однак, головною проблемою, на нашу думку, є відсутність єдиної державної цільової програми розвитку туризму з обґрунтуванням не лише переваг туристичної галузі в країні, а й чіткої стратегії з прописаним переліком дієвих заходів на державному, регіональному та місцевому рівнях. Серед інших негативних чинників, що впливають на розвиток міжнародного туризму в Україні слід відзначити:

– недосконалість дієвої нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на врахуванні накопиченого світового досвіду, але з вдосконаленням відповідно до національної специфіки макросередовища туристичної галузі;

- недостатній рівень транспортного та сервісного обслуговування;
- необхідність удосконалення сучасної системи кадрового забезпечення туристичної сфери, підвищення рівня професіоналізму працівників;
- нестабільність та недосконалість податкової системи, особливо стосовно інвестицій у туристичну галузь;
- відсутність комплексності в управлінні розвитком і функціонуванням туристичної галузі, а також координації взаємодії туристичних організацій з іншими суб'єктами господарювання (транспортними компаніями, готельними підприємствами тощо);
- відсутність чіткого механізму залучення інвестицій у туристичну галузь та регулювання цього процесу;
- недосконалість маркетингової політики та рекламно-інформаційних, іміджевих заходів, спрямованих на просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку тощо.

Аналіз ситуації свідчить про необхідність державного комплексного підходу до вирішення проблем, що накопичилися, у сфері в'їзного і внутрішнього туризму. За умови збереження ситуації, що склалася у сфері туризму України на даний час, найближчими роками може статися зниження туристичних потоків до України, що може призвести до:

- подальшого зносу об'єктів туристської інфраструктури і зниження якості надаваних туристичних послуг, що спричинить падіння конкурентоспроможності українського туристичного продукту;
- зниження податкових надходжень від туристичної діяльності до бюджетів усіх рівнів і зменшення доходів населення;
- зниження рівня зайнятості населення і підвищення соціальної напруженості;
- зростання цін на туристичні послуги і зниження доступності туризму для широких верств населення;
- збільшення виїзного турпотoku і зростання вивезення капіталу з країни;
- зниження доходності і інвестиційної привабливості туристичної галузі;
- скорочення кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва у сфері туризму;
- відтоку молодих і перспективних кадрів за кордон, де за рахунок українського трудового ресурсу підвищуватиметься якість туристичного продукту приймаючих країн і конкуруючих напрямів.

Вважаємо, що державне сприяння розвитку туристичної діяльності має реалізуватися за двома напрямками – економічним і організаційним. Економічні заходи державної підтримки дають прямі пільги і стимулюють діяльність фінансово (податки, дотації, інвестиції тощо), організаційні – створюють сприятливі умови для туристичної діяльності і можуть бути поділені на такі, що визначають безпеку і такі, що регулюють ринок туристичних послуг (легкий доступ до кредитів, близькість інфраструктури тощо).

Слід зазначити, що поділ державних функцій з організації та формування туристичної політики у країні є центральним завданням у реформуванні сфери туристичних послуг. При цьому оптимізації потребують організаційні та економічні заходи державної підтримки за сприяння активної маркетингової державної підтримки.

Дуже суперечливим є скасування ліцензування турагентської діяльності відповідно до Закону України № 2608-VI від 19.10.2010 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів

України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності”, тому що, по-перше, це суперечить європейським стандартам, і по-друге, це є першим кроком до саморегуляції туристичного ринку в країні. Одним з інструментів державного регулювання в країнах Європи є використання спеціальних інструментів регулювання підприємницької діяльності організаторів (туроператорів) та продавців турів (турагенцій). В Україні до 2010 року таким інструментом було ліцензування туроператорської та турагентської діяльності, що здійснювалось на підставі Закону України від 01.06.2000 року №1775-III “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”. Зокрема, згідно з Наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 року №111/55 для отримання ліцензії на турагентську діяльність компанія повинна відповідати кваліфікаційним вимогам щодо кадрового складу працівників:

- керівник турагента чи керівник філії, іншого відокремленого підрозділу турагента (юридичної особи) повинен мати стаж роботи в галузі туризму не менше 3 років або освіту в галузі туризму;

- у штаті турагента (юридичної особи) повинно налічуватись не менше 30 відсотків фахівців, які мають стаж роботи в галузі туризму не менше 3 років або освіту в галузі туризму;

- турагент – суб’єкт підприємницької діяльності – фізична особа повинен мати освіту в галузі туризму.

Відповідно до Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності” № 2608-VI від 19.10.2010 ліцензування турагентської діяльності скасовано.

Очевидно, ліцензування турагентської діяльності в Україні було дієвим механізмом виявлення професіоналів і стримуючим чинником для проникнення на ринок неякісних компаній. Оскільки зараз альтернативної системи входу на ринок не передбачено, продавати туристичний продукт можуть і не професіонали туристичного бізнесу, що може призвести до хаосу в роздрібних продажах та появи великої кількості фірм-одноденок. Прикладом цього є досвід російського ринку туристичних послуг, на якому туристичні агенції, що не входили до складу роздрібних мереж крупних туристичних операторів, після відміни ліцензування цього виду господарської діяльності у 2007 році збанкрутували і зникли з туристичного ринку.

Важливим аспектом у забезпеченні ефективності співпраці туроператорів і туристичних агентів в умовах, що склалися на українському ринку туристичних послуг у зв’язку із скасуванням ліцензування туристичних агенцій, може слугувати схема франчайзингових взаємовідносин, яка є дуже популярною у багатьох світових державах (Німеччина, США, Канада, Росія тощо). Розвиток франчайзингових взаємовідносин у сфері туристичних послуг в Україні сприятиме росту мереж та появи нових учасників ринку туристичних послуг, що позитивно відіб’ється на впровадженні нових технологій, диференціації обслуговування, підвищенні якості обслуговування та вдосконаленні програм маркетингу. Іншим можливим аспектом може бути створення крупними туристичними операторами власної мережі (агенцій) роздрібного продажу турів. На Україні такі крупні туристичні оператори як Tez Tour (Росія), TUI (Німеччина) вже мають мережу власних

туристичних агенцій та вдало реалізують туристичні продукти через свою мережу агенцій, так само як і реалізують їх, співпрацюючи з іншими туристичними агентствами. Це, на нашу думку, може сприяти створенню конкуренції на ринку туристичних послуг, з якого вимушені будуть ліквідуватись неконкурентоспроможні компанії, як вже існуючі, так і новостворені.

Разом із скасуванням обов'язкового ліцензування турагентської діяльності проблема професійної підготовки та перепідготовки кадрів для туристичної сфери в країні може стати не актуальною. Однак, у провідних туристичних країнах підвищення рівня професіоналізму кадрів розглядається як важливіший чинник створення конкурентоспроможного ринку якісних туристичних послуг.

Економічна підтримка державної політики заохочує розвиток туристичної галузі, застосовуючи для цього бюджетні, інвестиційні та фіскальні заходи. Зокрема, бюджетні заходи можуть включати державне фінансування з бюджету, складеного для сфери туризму, у таких формах:

- позики за низьким відсотком, призначені для інвестування проектів розвитку туристичної інфраструктури;
- субсидії, призначені для заохочення пріоритетних напрямів розвитку туризму;
- надання субвенцій з державного бюджету обласним бюджетам країни на фінансування ремонтно-відновних, реставраційних робіт пам'ятників архітектури та культурної спадщини тощо.

Заходи щодо регулювання грошового обігу в складі державної політики розвитку туризму в основному застосовують для підтримки міжнародної конкурентоспроможності туристичного продукту країни. Наприклад, деякі країни Азії знижують обмінний курс національної валюти шляхом девальвації, стимулюючи тим самим попит міжнародного туризму. У частині фіскальних заходів у складі державної політики розвитку туризму застосовують податкові пільги до діяльності туристичних фірм, які можуть включати повне або часткове звільнення від податків.

Держава також може регулювати ціни на туристичні продукти і послуги, захищаючи інтереси туристів від надлишкових витрат, а також налаштувавши національні туристичні компанії на довгострокові інтереси туристичного бізнесу країни. Багато пам'яток в Україні знаходяться у сфері впливу державного сектору економіки, більшість авіакомпаній контролюються державою, а в багатьох країнах, які розвивають туризм, готельні послуги також підлягають регулюванню з боку держави. Крім того, соціальна інфраструктура, транспортні мережі вважаються природними монополіями, які, як правило, також знаходяться під державним контролем. Держава побічно може вплинути на ціну туристичного продукту за допомогою економічних важелів, використовуючи валютний контроль (обмеження обміну валюти), за допомогою податків від продажів та відкриття магазинів у митних зонах тощо.

Висновки. Таким чином, оптимальним механізмом розвитку міжнародного туризму в Україні є політика забезпечення стійкого поступального розвитку шляхом активізації та впровадження ефективних заходів державного регулювання на основі, перш за все, розробки та прийняття єдиної цільової програми розвитку туризму, яка має бути збалансованою щодо чинних туристичних потоків і ресурсних можливостей України.

1. Всесвітня туристична організація Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org/>
2. OECD Tourism Trends and Policies 2012. – Paris: OECD Publishing, 2012. – 426 p.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/>
5. Закон України “Про туризм” (№324/95-ВР) від 15.09.1995 р. (з подальшими змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 43. – С. 15-24.
6. Про внесення змін до Закону України “Про туризм” щодо надання туристичних послуг: Закон України від 09.02.2012 № 4385-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
7. World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wttc.org
8. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки” від 29 квітня 2002 р. №583 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
9. Blanke J. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 / Jennifer Blanke, Thea Chiesa. – Geneva: The World Economic Forum Publications, 2011. – 531 p.

УДК 327(73+016.1ЕС)

Онищенко И. Г.,

д. полит. наук, профессор, профессор кафедры международной экономики,
Национальный университет пищевых технологий, г. Киев

АМЕРИКАНО-ЕВРОПЕЙСКОЕ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО

В статье проанализированы современное состояние и трансформация внешнеполитического партнёрства двух мировых лидеров США и Европейского Союза. Очерчены параметры и содержание американо-европейских отношений в условиях глобализации. Исследованы стратегические тенденции – европеизм и атлантизм, которые существуют сегодня в европейском политикуме. Отмечено, что внешней политике Европейского Союза не хватает направленности, чёткости и последовательности. ЕС часто ограничивается ролью реагирующего на инициативы ведущего глобального игрока – США, достаточно решительного и могущественного, имеющего к тому же Стратегию национальной безопасности. Показано, что от внешнеполитической стратегии этих стран во многом зависят судьбы всего мира. Обоснована необходимость перехода от стратегии соперничества к стратегии партнёрства двух мировых центров силы.

Ключевые слова: американо-европейские отношения, внешнеполитическое партнёрство, внешняя политика, европеизм, атлантизм, глобализация, центр силы.

АМЕРИКАНО-ЄВРОПЕЙСЬКЕ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНЕ ПАРТНЕРСТВО

Оніщенко І. Г.

У статті проаналізовано сучасний стан та трансформація зовнішньополітичного партнерства двох світових лідерів США та Європейського Союзу. Окреслено параметри та зміст американо-європейських відносин в умовах глобалізації. Досліджені стратегічні тенденції — європеїзм та атлантизм, що існують сьогодні у європейському політикумі. Відзначено, що зовнішній політиці Європейського Союзу не вистачає спрямованості, чіткості і послідовності. ЄС часто обмежується роллю реагуючого на ініціативи провідного глобального гравця - США, досить рішучого і могутнього, що має до того ж Стратегию національної безпеки. Показано, що від зовнішньополітичної стратегії цих країн багато в чому залежать долі всього світу. Обґрунтована необхідність переходу від стратегії суперництва до стратегії партнерства двох світових центрів сили.

Ключові слова: американо-європейські відносини, зовнішньополітичне партнерство, зовнішня політика, європеїзм, атлантизм, глобалізація, центр сили.

US-EUROPEAN EXTERNAL PARTNERSHIP

Onishchenko I.

The article analyzes the current state and the transformation of the foreign partnership between the two world leaders in the United States and the European Union. The article outlines the parameters and content of American-European relations in the context of globalization.

Studied strategic trends - Europeanism and Atlanticism that exist today in the European political circles. It was noted that foreign policy of the European Union lacks focus, clearness and consistency. The EU is often limited to the role of reacting to the initiatives of the leading global player - the United States, quite strong and powerful, besides having the National Security Strategy. It is shown that from the foreign policy strategy of these countries largely depend on the fate of the entire world. The necessity of the transition from strategy to strategy rivalry partnership between the two world powers.

Keywords: US-European relations, foreign policy partnership, foreign policy, Europeanism, Atlanticism, globalization, the center of power.

Постановка проблеми. XXI задал нову систему внешнеполитических координат, которая требует создания действенных геополитических комбинаций. Постоянное изменение расклада глобальных сил, перераспределение зон влияния приводит к столкновениям за гегемонию не только между странами, но и между континентами. Фактически мир оказывается в состоянии поиска такой пространственной конфигурации, которая позволит адекватно отвечать на современные геополитические вызовы. США и Европейский Союз — мощные фигуры на мировой шахматной доске, от стратегии которых во внешней политике без преувеличения зависят судьбы мира.

Анализ последних источников и литературы. Состояние и трансформация внешнеполитического партнёрства США и ЕС анализируется в работах украинских политологов Б. Гончара, Е. Каминского, Б. Канцелярука, А. Кощенко, И. Погорской, Л. Чикаленко, российских политологов В. Журкина, С. Рогова, М. Троицкого, А. Уткина. Рассматриваемые проблемы нашли своё отражение в научных исследованиях американских и европейских учёных — Д. Миршаймера, Ч. Мейнса, Р. Кагана, Д. Каллео, К. Брауна, Е. Харрелла.

Цель статьи. Анализ внешнеполитических стратегий США и Европейского Союза и обоснование необходимости перехода от стратегии соперничества к стратегии партнёрства двух мировых центров силы.

Основные результаты исследования. Современное состояние международных отношений во многом определяется политикой двух мировых лидеров - США и Европейского Союза, играющих ключевую роль в глобальном управлении. Именно эти страны в большей степени ответственны за решение глобальных проблем – борьбы с терроризмом, защите климата, урегулировании иранской и афганской проблем. Внешнеполитическая стратегия каждого из них затрагивает и интересы Украины, особенно в нынешний непростой период украинско-российских отношений.

Развитие отношений между этими глобальными игроками имели разную степень активности. На протяжении столетий Америка строила свои отношения с отдельными европейскими государствами, а теперь ей приходится иметь дело с ЕС. Схожая система ценностей США и Европы во многом определяет содержание двустороннего диалога.

В европейском политикуме существуют две стратегические тенденции – европеизм и атлантизм. Европеизм предполагает тесное взаимодействие и осуществление общей политики в рамках европейской интеграции. Эта парадигма опирается на общеевропейскую идентичность, основанную на культурном наследии; христианство, как главную

религиозную ориентацию; просвещение, веру в правопорядок, права человека, мирное разрешение конфликтов, придание большой роли международным организациям и т. д.

Вторая парадигма — атлантизм основывается на необходимости поддержания стратегических союзнических отношений с США и сохранение американского присутствия в Европе. Ухудшение трансатлантических отношений, представляя угрозу для единства в НАТО, в долгосрочной перспективе может разрушить давно проверенное временем стратегическое партнерство Европы и США. В силу близких экономических, исторических и культурных связей, наличия общих ценностей и идеалов, партнерство ЕС и Соединенных Штатов представляется атлантистам естественным и чрезвычайно ценным [2].

Обе тенденции как внешнеполитические курсы начали проявляться с окончанием второй мировой войны. С изменением исторических условий, политической ситуации и национальных предпочтений отдельных стран акценты иногда смещались то в одну, то в другую сторону.

Для успешного начала проекта западноевропейской интеграции необходима была поддержка со стороны США. Формирование внешнеполитических отношений с объединенной Европой Джон Ф. Кеннеди считал стратегически важными для Америки, подчёркивая, что «Соединенные Штаты смотрят на эту впечатляющую новую инициативу с надеждой и восхищением. Мы считаем сильную и единую Европу своим партнером, а не соперником. Содействие ее развитию было главной целью нашей внешней политики в течение 17 лет. Мы верим в то, что единая Европа сможет играть большую роль в общей обороне ... и развивать скоординированную политику во всех экономических, политических и дипломатических областях. В такой Европе мы видим партнера, с которым мы можем строить отношения на основе полного равноправия и вместе стремиться к достижению великой и непростой цели - построению и защите сообщества свободных наций» [6, с. 52.]

Одной из первых попыток дать определение европейской идентичности и найти место Европы в трансатлантических отношениях стала подписанная в 1973 году в Копенгагене министрами иностранных дел девяти стран декларация о «европейской идентичности». В документе было заявлено про необходимость сформулировать основные черты европейской идентичности, которая является важным фактором при взаимодействии Сообщества с внешним миром. При этом европейская идентичность, согласно документу, должна быть основана на общем наследии, общих интересах и обязательствах девяти стран-членов друг перед другом, и учитывать динамичный характер процесса европейской интеграции. Особое место в декларации было отведено трансатлантическим отношениям. В документе подчёркивалось, что «тесные связи между Соединенными Штатами и девятью странами Европы (мы разделяем общие ценности и устремления, основанные на общем наследии) являются взаимовыгодными и должны оберегаться. Эти связи не входят в противоречие с намерением Девяти утвердить себя в качестве особой и самобытной сущности. Девять стран намерены поддерживать конструктивный диалог и развивать сотрудничество с Соединенными Штатами на основе равенства и в духе дружбы» [7]. В декларации лидеры ЕС намерено подчеркнули американское лидерство и продемонстрировали заинтересованность в американских гарантиях безопасности. В то же время, европейцы, ссылаясь на свою самобытность, подчеркнули необходимость независимости от США. В этом состояла противоречивость документа. Эволюция европейских представлений о собственной

идентичности не изменила этой двойственности. Главная проблема европеистов состояла в том, чтобы поддерживать баланс между желанием быть независимыми и реальной зависимостью Европы от США. В 70-е годы в рамках Европейского политического сотрудничества начали налаживаться механизмы регулярных консультаций между США и европейским интеграционным объединением. А к концу 80-х годов возникла необходимость в придании отношениям США-ЕС институционализированного характера.

Девяностые годы стали поворотными для европейской внешней политики и трансатлантических отношений. Распад СССР и радикальные изменения в Восточной Европе потребовали от ЕС согласованно реагировать на внешние угрозы. В тоже время трансатлантические отношения также претерпевали изменения.

Маастрихтский договор 1992 г. официально сформулировал принцип Общей внешней политики и безопасности ЕС (ОВПБ) и поставил на повестку дня вопрос о европейской оборонной политике. Западно-Европейский Союз в договоре рассматривался как неотъемлемая часть развития ЕС. Активизация деятельности ЗЕС и попытка превратить его в действующий военный инструмент ЕС, оказались не простыми задачами. Германия, Франция и Бельгия хотели интегрировать ЗЕС в ЕС, а Великобритания и Дания – были категорически против такой интеграции. Они полагали, что независимая европейская внешняя политика может негативно сказаться на угрозе трансатлантическим отношениям.

В «проекте 1992», который появился ещё в период президентства Дж. Буша-старшего был фактически впервые сформулирован тезис о том, что Соединённые Штаты перестают рассматривать Европу исключительно как форпост между странами западной демократии и СССР. Именно в этом документе было заявлено, что Вашингтон готов всячески поддерживать идею окончательного формирования единого европейского рынка, включая и страны «новых демократий». Таким образом, провозглашался курс на реальное партнёрство между США и Европой. Многие аналитики считают, что именно в этот переходной период евро-американских отношений действительно начинает складываться новая система отношений. Они становятся более симметричными, реально равными и, в определённой степени, партнёрскими. Ключевые игроки международных отношений вступили в период действительно консолидированного политического сотрудничества [3, с. 86] США формально признала ведущую роль Европейского Союза в стабилизации ситуации в Европе.

В начале 90-х годов отношения США и ЕС становятся в некотором роде не предсказуемыми. Управленческие структуры сосредотачивают внимание на перспективе НАТО, ОБСЕ и ЗЕС.

Подписание в 1990 году Трансатлантической Декларации об отношениях ЕС-США было своего рода подведением итогов многолетнего сотрудничества. Вместе с тем, была заложена основа для будущего взаимодействия в области торговли и инвестиций, науки и образования, борьбы с терроризмом и охране окружающей среды. В ней закреплялись система и формат сотрудничества в борьбе с распространением ядерного, химического и биологического оружия в мире [10]. Необходимо отметить, что с первого раза подписать договор не удалось по вине французской стороны. Невольно помог кризис в Кувейте.

В Преамбуле Декларации были обозначены общие интересы ЕС И США и их действия по сохранению единой Европы. Несмотря на то, что определённое внимание в документе было уделено вопросам экономических и политико-правовых отношений, всё же был

проведен и серьёзный анализ вопросов внешней политики и безопасности. Особый интерес представляет раздел «Транснациональные вызовы», в котором речь шла не только о борьбе с терроризмом и наркотрафиком, но и об интеграции природоохранных и экономических целей. Были определены и принципы, на которых должно основываться партнёрство. Речь шла о необходимости взаимного информирования и консультаций по важным вопросам, которые затрагивают экономические и политические проблемы сторон. В документе были обозначены и институциональные рамки сотрудничества. Провозглашалась необходимость проведение саммитов, встреч министров иностранных дел, брифингов на высшем уровне и др. Вместе с тем, и в самом документе и при его действии проявились две тенденции. С одной стороны, США всё равно продолжали действовать в рамках глобальной гегемонии, а европейские страны уверовали в самостоятельность ЕС.

В тоже время отношения между США и ЕС попадают в зависимость от базовых принципов двухстороннего и многостороннего сотрудничества. Возникают проблемы с договорными принципами отношений не только в самой Европе. Механически преодолеть проблемы в отношениях не удалось. Для Вашингтона принципиально важнее оказались двусторонние отношения с отдельными европейскими странами, чем с ЕС в целом. В свою очередь, Европа не всегда следовала за США и подчинялась американскому руководству, реализуя более мягкий и сбалансированный подход к проблемам международной безопасности.

В документе «Новая трансатлантическая повестка дня», принятом в 1995 более подробно обозначались перспективы экономического и политического сотрудничества Европейского Союза и США. В частности, к институциональным механизмам сотрудничества было добавлено положение о консультациях руководства парламентов сторон. В тексте нового документа прослеживалось беспокойство по поводу возможной конкуренции Евросоюза и НАТО. При этом подчёркивалось, что НАТО по-прежнему остаётся центром трансатлантической безопасности, который призван обеспечить необходимую взаимосвязь между континентами. Процессы расширения НАТО и ЕС назывались независимыми, но дополняющими один другого [9]. В практике международных отношений в последующие годы (да и сегодня) мы видим, что вступление в НАТО для многих стран становится обязательным условием для последующего присоединения к ЕС.

В девяностые годы происходит постепенное сближение позиций атлантистов и европейцев. В 1995 году на заседании Североатлантического Совета НАТО Франция объявила о возобновлении своего участия в военных структурах НАТО. Великобритания же после прихода к власти правительства Тони Блэра (1997 г.) хотела вернуть себе инициативу в вопросах безопасности и укрепить престиж страны в Европейском Союзе и отказалась от оппозиции по отношению к общей европейской политике безопасности. Таким образом, двум странам – лидерам разных подходов - Франции и Великобритании удалось найти общий язык в вопросах развития европейского военного потенциала.

Дальнейшее сближение ОВПБ и ЗЕС произошло в результате подписания Амстердамского договора 1997 г., в котором говорилось о вхождении ЗЕС в состав ЕС. Учитывая уроки балканских войн и других конфликтов, европейцы включили в договор положение о Европейской политике безопасности и обороны (ЕПБО). Статья J.7 при этом заверяла, что положения об общей оборонной политике не будут входить в противоречие с

обязательствами стран-членов ЕС по НАТО.

В 1998 г. президент Франции Ж. Ширак и премьер-министр Великобритании Т. Блэр в Сен-Мало признали необходимым усиливать военный потенциал континента. Европейский Союз, как было отмечено в совместной декларации, «должен иметь возможность для автономных действий с опорой на эффективные вооруженные силы, систему принятия решений об их использовании и готовность их использовать, отвечая на международные кризисы» [2]. Встреча в Сен-Мало стала важным шагом в построении общей европейской оборонной политики. Однако, вопрос о статусе США в Европе оставался довольно чувствительным для Вашингтона. Отношение Соединенных Штатов к произошедшему в Сен-Мало, выразилось в позиции трех "Д" (Duplication, Decoupling, Discrimination), сформулированных госсекретарем США Мадлен Олбрайт. Соединённые Штаты настаивали, что Европейский Союз не должен дублировать усилия НАТО, разъединять США и Европу и дискриминировать тех членов НАТО, которые не входят в Европейский Союз.

На Хельсинском саммите ЕС в декабре 1999 г. было подписано ещё одно важное решение – создать Силы быстрого реагирования в Европе численностью 60000 для выполнения так называемый Петербургских задач (задач гуманитарной деятельности, спасания, миротворчества и регулирования кризисов). Этим документом европейские страны отреагировали на натовские бомбардировки в Косово. Эти события в который раз продемонстрировали существующие несоответствия между европейским и американским военными потенциалами, и стала одним из ключевых стимулов в развитии европейских военных возможностей.

Принятие Европейской стратегии безопасности (ЕСБ) Европейским советом в декабре 2003 г., безусловно, стало этапным событием в истории отношений США-ЕС. Поскольку до принятия стратегии безопасности выработывался определенный «европейский подход», характеризующийся целостным пониманием внешней политики, осознанием взаимозависимости между всеми аспектами – политическим, социальным, экономическим и военным. Важной характеристикой европейской внешней политики отныне выступала ориентация на диалог, взаимодействие и партнерство или, другими словами, приверженность идее совместной безопасности и принципу многосторонности.

Приход к власти Дж. Буша-младшего привёл к очевидному ухудшению трансатлантических отношений. Европейцы столкнулись с новыми геостратегическими взглядами Вашингтона, которые озвучила Кондолиза Райс в 2000 г. Акцент на «защите национальных интересов», односторонние действия США и игнорирование мнения союзников знаменовали новый американский внешнеполитический подход [8].

Теракты в Нью-Йорке и Вашингтоне 11 сентября вызвали волну поддержки и сочувствия европейцев по отношению к США. Вместе с тем, последующие односторонние не до конца продуманные шаги Дж. Буша спровоцировали антиамериканские настроения в Европе. Америко-европейские отношения вновь ухудшились с проведением военной кампании в Ираке. Это позволило говорить об идеологическом расколе в трансатлантических отношениях, которые некоторые эксперты назвали даже «коллапсом консенсуса». Американской операции в Ираке однозначную поддержку оказали Италия, Испания, Польша, Румыния и Болгария. Тогда как Германия, Франция, Бельгия и Люксембург активно высказались против военного вторжения. А британский премьер-министр Т. Блэр, остро

критикуя позицію США, вимагав від них дотримання рішень Генеральної Асамблеї ООН. Іракський питання яскраво продемонстрував внутрієвропейські відмінності в зовнішньополітичній орієнтації і сприйнятті сучасних загроз. Наступні події привели до глибокого розколу в ЄС між «новим» і «старою Європою», як назвав його міністр оборони США Д. Рамсфелд, успішно використовуючи принцип «розділяй і властвуй».

Трансатлантичний економічний рада, створений в 2007 році, став координатором подальшого розвитку економічного взаємодія. А угода про «відкритому небі» (2008 р.) значно розширила можливості авіаперельотів. Європейські і американські авіакомпанії отримали можливість виконувати перельоти між будь-яким аеропортом Європейського Союзу і США. Необхідно відзначити, що «рівні серед рівних» авіакомпанії США вдобавок мали можливість виконувати перельоти і всередині країн – членів ЄС.

Перемога на виборах Б. Обами сприяла прийняттю європейцями американського лідерства, рівно настільки, наскільки Вашингтон буде виконувати його з урахуванням позиції європейських країн. З своєї сторони, в початку свого президентства Б. Обама відкрито продемонстрував повагу до партнерів і готовність вести діалог. В квітні 2009 року на саміті НАТО Б. Обама фактично визнав, що відносини між Сполученими Штатами і Європейським Союзом в останні часи не розвивалися достатньо динамічно і в потрібному напрямку. Він пообіцяв, що США в майбутньому стануть «більш привабливим партнером», тому, що виклики нового століття не будуть подолені США в самотності. Разом з тим, він підкреслює, що в свою чергу, з ними Європа в самотності теж не впорається. Відповідно, сторонам необхідно покращити якість не тільки своїх економічних зв'язків, а і міжнародної політики і політики безпеки. Але розбіжності залишилися і в питаннях вступу Туреччини в ЄС, і по проблемах, пов'язаних з Іраком і Афганістаном, і по питаннях боротьби з тероризмом, і природоохоронної політики, зокрема, скорочення викидів парникових газів [1, с. 43].

К сожалению, незважаючи на велику кількість договірних документів, діалог США і ЄС частіше виходить малопродуктивним. поки ні США, ні Європа не мають однозначної відповіді на питання про стратегію співіснування. На всіх можливих зустрічах на вищому рівні, основний акцент робиться на миттєві економічні і фінансові виклики, що визначає повестку дня з обох сторін Атлантики.

Американські політологи, проводячи потужний інтелектуальний аналіз, мобілізують країну на рішення зовнішньополітичних завдань, пошук оптимальних рішень, виробляючи найбільш ефективний з точки зору науки, зовнішньополітичний курс, завжди мають альтернативні концептуальні підходи, дозволяючи американській адміністрації виправляти допущені помилки. Головна відмінність американської політології від європейської полягає в тому, що в її основі завжди лежить поняття національного інтересу. В різних зовнішньополітичних умовах зміст цього інтересу змінюється, але саме його визнання як мети зовнішньої політики забезпечувало і забезпечує збереження цілісності країни, захист її території, допомогу союзникам, запобігання людських, матеріальних і моральних втрат, прагнення до максимально вільного розпорядження своєю національною долею на благо сучасного і майбутніх поколінь американців. Потрібно відзначити, що саме постійне зіткнення політичних ідей, концепцій і

подходов помогло поднять страну на вершину мирового могущества [4, с. 9]. Фактически американские политологи ориентированы на решение главной геополитической задачи – обеспечение американской мировой гегемонии на максимально долгий срок, причём, силами самой Америки. М. Тэтчер не зря говорила, что Америка – это больше чем нация, государство или сверхдержава; именно в этом и заключается её идея – идея, которая трансформировала и продолжает трансформировать всех нас. Америка уникальна своей мощью, богатством и мировоззрением.

Стратегия европейской политики не столь однозначна. Возможно, это обусловлено, в том числе, и столкновением нескольких идейных школ в европейской политологии. Одна из них – английская – считает необходимым возрождение глобальной мощи европейского региона путём совмещения интеграционных усилий. С их точки зрения Америка сегодня обладает гораздо большей властью, чем нужно для общего блага. «Она обладает безмерной глобальной «мягкой» властью над нашими головами», - пишет профессор английского Оксфорда Т. Эш. Он утверждает, что «с точки зрения экономической мощи, её единственным соперником является Европейский Союз» [5, с. 69]. Европейские страны ищут пути восстановления своей геополитической значимости. Одни за счёт поиска стратегии, направленной на активизацию собственной политической позиции, другие хотят объединить усилия, чтобы противостоять стратегическому курсу США, как мировому полицейскому.

Идеи европеизма в связи с внутренним кризисом ЕС также претерпевали трансформации. Европейский Союз не всегда демонстрировал общую внешнюю политику. С одной стороны, целостный подход в политике Евросоюза особенно очевиден в отношении соседних стран, которые ЕС пытается объединить во всеохватывающую сеть отношений, примерами чего являются Пакт стабильности для Балкан, Европейско-Средиземноморское партнерство и, конечно, успешная трансформация стран Центральной и Восточной Европы – возможно, наиболее существенное достижение Европы после проекта европейской интеграции. Под названием «Европейской политики соседства» (ЕПС) этот подход был принят в качестве расширенной основы отношений между ЕС и его соседями. В то же время, отношения со странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона, как и со стратегическими партнерами – такими, как Россия и Китай, – также расширялись во многих направлениях, оставляя в прошлом исключительно экономический фокус сотрудничества. Так, целостный подход стал доминирующей характеристикой внешней политики ЕС в долгосрочном измерении получил название - «структурная внешняя политика» ЕС.

Вместе с тем, необходимо отметить, что внешней политике Европейского Союза не хватает направленности, чёткости и последовательности. ЕС часто ограничивается ролью реагирующего на инициативы ведущего глобального игрока – США, достаточно решительного и могущественного, имеющего к тому же Стратегию национальной безопасности. Не имея чёткой стратегии как таковой, ЕС не сможет избежать доминирующего американского влияния и способствовать продвижению своих собственных политических приоритетов – как целей, так и инструментов для их реализации. Необходимо выработать эффективную европейскую коммуникативную стратегию посредством ведения политического диалога.

Выводы. Приоритеты внешней политики США и Европы отличаются и эти расхождения всё больше увеличиваются, бросая тень на трансатлантические отношения. И

если некоторые моменты имеют предметный характер (например, противоракетная оборона или изменения климата), то во взглядах на проведение международной политики как таковой мы видим глубокие расхождения. США отличается гегемонистскими взглядами на мир, а для Европейского Союза более характерен глобалистский подход. Вашингтон стремится к меньшим ограничениям, чтобы иметь возможность быстрого реагирования на вызовы, не с кем не советуясь и принимая единоличное решение. Европа же стремится к тому, чтобы США больше делали для признания возможности конкуренции со стороны европейских интересов и для удовлетворения этих законных требований. От способности Вашингтона и Брюсселя признать легитимные расхождения и сбалансировать внешнюю политику будет напрямую зависеть успех трансатлантического сотрудничества.

1. *Европеизм и атлантизм в политике стран Европейского Союза.* / [Отв.ред. Н.К. Арбатова]. - М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 118 с.
2. *Игумнова Л.О. Внешняя политика Европейского Союза между Европеизмом и Атлантизмом [Электронный ресурс]* / Л.О. Игумнова. – Режим доступа: <http://www.klio.isu.ru>
3. *Кощенко А. Суперечності між США і «старою» Європою (концептуальний вимір)* / А. Кощенко. – К., 2006 – 135с.
4. *Матяш В.М. Взаимоотношения Российской Федерации, США и Европейского Союза в глобализирующемся мире. Автореф. дис. на соискание. ст. доктора политических наук.* – М., 2003. – 24с.
5. *Уткин А.И. Американская стратегия для XXI века.* / А.И. Уткин. - М., 2000.
6. *Dinan, D. Ever Closer Union. An Introduction to European Integration.* - Houndsmill, 2005.
7. *Document on the European Identity. Published by the Nine Foreign Ministers on 14 December 1973 in Copenhagen [Электронный ресурс].* - Режим доступа: <http://www.ena.lu/mce.cfm> (10 мая 2006). Art. 14.
8. *Rice, C. Promoting the National Interest // Foreign Affairs.* - vol. 79. – 2000. - ? . 1. - P. 45-62.
9. *The New Transatlantic Agenda [Электронный ресурс].* Режим доступа: <http://www.ec.europa/eu>
10. *Transatlantic Declaration on EC-US Relations. 23 November 1990.* - Brussels, Commission of the EC, 1990.

УДК 339.72+004.738.5

Пельо А.Б.,

аспірант, сектор міжнародних фінансових досліджень,
Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ В УМОВАХ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

В статті проаналізовано трансформаційні зміни світового фінансового простору – виникнення віртуальних грошей та показано їх вплив на проблему «відмивання грошей». Наведено приклади двох категорій схем відмивання грошей: традиційну через використання мережі посередників, та новітню за участі віртуальних валют. Віртуалізація фінансів є новітнім явищем сучасної фінансової системи та її наслідки (як позитивні так і негативні) важко передбачити. У статті чітко виділяється різниця між віртуальною, цифровою та фіатною валютами. Показано вплив віртуалізації світового фінансового ринку на проблему «відмивання грошей» з використанням нових схем із віртуальною валютою. Крім того, проаналізовано роль офшорних банків та зазначено їх місце у проблемі відмивання грошей. Визначено, що переваги, які надаються офшорними банками, такі як високий ступінь захисту активів та забезпечення конфіденційної особистої та фінансової інформації власника рахунку, даної системи можуть дестабілізувати світову валютно-фінансову систему. Зазначено, що інтеграція віртуальних валют у світовий фінансовий простір відбувається шляхом зміни грошової форми: конвертація віртуальної валюти у фіатну.

Ключові слова: «відмивання грошей», посередники, фінансові центри, офшорна зона, глобалізація, віртуальні гроші, фіатні гроші, цифрові гроші.

ОСОБЕННОСТИ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ В УСЛОВИЯХ ВИРТУАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Пелё А.Б.

В статье проанализированы трансформационные изменения мирового финансового пространства – появление виртуальных денег и показано их влияние на проблему «отмывания денег». Приведены примеры двух категорий схем отмывания денег: традиционную через использование сети посредников, и новейшую с участием виртуальной валюты. Виртуализация финансов является новейшим явлением современной финансовой системы и ее последствия (как положительные так и отрицательные) трудно предсказать. В статье четко выделяется разница между виртуальной, цифровой и фиатной валютами. Показано влияние виртуализации мирового финансового рынка на проблему «отмывания денег» с использованием новых схем с виртуальной валютой. Кроме того, проанализирована роль офшорных банков и указано их место в проблеме отмывания денег. Определено, что преимущества, которые предоставляются офшорными банками, такие как высокая степень защиты активов и обеспечения конфиденциальной личной и финансовой информации владельца счета, данной системы могут дестабилизировать мировую валютно-финансовую

систему. Указано, що інтеграція віртуальних валют в мирове фінансове пространство происходит путем изменения денежной формы: конвертация виртуальной валюты в фиатную.

Ключевые слова: «отмывания денег», посредники, финансовые центры, оффшорная зона, глобализация, виртуальные деньги, фиатные деньги, цифровые деньги.

THE FEATURES OF MONEY LAUNDERING UNDER THE GLOBAL FINANCIAL MARKET VIRTUALIZATION

Pelo A.

The paper investigates the global financial transformation - emergence of virtual currencies and its impact on "money laundering" problem. There are examples of two categories of money laundering schemes: through traditional use of the intermediaries and the latest through involving virtual money. It is illustrated the influence of the world market virtualization on the problem of "money laundering". Virtualization of finance is the newest phenomenon of the modern financial system and its consequences (both positive and negative) are difficult to predict. Clear definition of virtual currencies is given by FATF in its report. It has to be underlined difference between virtual, digital and fiat money. So, virtual money is digital representation of value that does not have legal tender status while fiat money (real currency) is designated as its legal tender, it is used and accepted as a medium of exchange in the issuing country. Digital currency is digital representation of either fiat money (e-money) or virtual currency. Other part of currencies floating is banking system. There are a lot of advantages performed by banking system, especially by offshore bank that can be used for "money laundering". One of most benefits is that these banks usually have a high degree of asset protection and provide privacy of personal and financial information of the account holder. There are no strict requirements on the accounts types that can be opened by foreign depositors and investors. Transactions are not restricted, in other words, banking is not regulated so tough. Most offshore areas have smart and reliable system of laws and regulations designed to ensure the security and confidentiality of deposits and financial information. At the same time, some countries pay more attention to the tax, while others are paying to the privacy of financial information. One of the crucial points of integration of virtual currencies with banking system is "money laundering" problem through transformation money form: from virtual into real. The illustration of this phenomenon is given in the paper. Thus, both tendencies (developing virtual currencies and appropriate bank system) are good background as for global financial transformation as "money laundering" at the same time.

Keywords: "money laundering", intermediaries, financial centres, offshore area, globalization, virtual money, real money, digital money.

Постановка проблеми. Питання «відмивання грошей» завжди перебувало і перебуватиме в центрі уваги не лише дослідників-науковців, органів державного контролю, бізнесових кіл, а й усієї громадськості. Особливо ця проблема актуалізується в умовах глобалізації світової економічної системи, розвитку офшорних зон та нового явища світового фінансового ринку – віртуалізації, що проявляється у розвитку ринку на основі інформаційно-комунікативних технологій, появи віртуальних грошей. Ера інформатизації на

основі розвитку електронних серверних мереж інтегрує не лише складові світового фінансового ринку, а й всю глобальну економіку. Такий вектор розвитку людської цивілізації створює не лише переваги інформаційного суспільства, а й може виступати підґрунтям фінансових зловживань та слугувати інструментом їх імплементації. І як наслідок постає проблема нарощення спекулятивного капіталу, відмивання грошей – у вузькому сенсі проблеми, а також стійкості та життєдіяльності глобальної валютно-фінансової системи – у широкому сенсі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світовий фінансовий ринок та проблема «відмивання грошей» є предметами досліджень багатьох науковців та організацій, що займаються протидією фінансовим злочинам. Зокрема науковцями з Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) регулярно публікуються звіти [1, 2] про викриті фінансові злочини. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням проблем функціонування та розвитку світової валютно-фінансової системи, необхідно виділити Сльозко О.О., Плотніков О.В., Панфілова Т.О. [7], Швайка М.А. [8], Рогач О.І. [9] тощо.

Метою статті є аналіз останніх тенденцій у схемах «відмивання грошей» з метою їх подальшого уникнення у контексті віртуалізації світового фінансового ринку, а саме такого її аспекту, як поява віртуальних грошей.

Основні результати дослідження. Потрібно констатувати, що інформаційно-комп'ютерна епоха розвитку людства ставить нові виклики перед сучасною цивілізацією. Зокрема, проникнення сучасних ІКТ технологій в усі сфери життя може дещо видозмінювати усталену наукову парадигму. Необхідно брати до уваги нові тенденції та прораховувати наперед їх вплив. Що стосується світової фінансової системи, то зміни тут беззаперечні. Останнє десятиліття продемонструвало як позитивні, так і негативні наслідки трансформації валютно-фінансової сфери. Тепер необхідно враховувати ще й інформаційну природу платіжних засобів. Крім того, виникло багато технік та схем збагачення незаконними шляхами, що може призводити до дестабілізації світової валютно-фінансової системи.

Віртуалізація фінансів – новітнє явище сучасної валютно-фінансової системи, наслідки якої (як позитивні так і негативні) повною мірою спрогнозувати важко. Через це проблему «відмивання грошей» необхідно розглядати з двох аспектів: відмивання традиційних реальних грошей та відмивання віртуальних грошей з подальшою конвертацією в реальні.

Тому, зважаючи на вище викладене, всі існуючі схеми можна поділити на дві основні категорії:

1. Традиційна схема – за участі фірм-посередників, банків посередників, офшорних зон тощо;

2. Інноваційні методи – використання нового виду грошей – віртуальних платіжних одиниць – для виведення із кібер-системи та легалізації злочинно отриманих доходів.

Розпочнемо наше дослідження із аналізу традиційних схем «відмивання грошей». На рис. 1 представлено бізнес-модель відмивання грошей, де ключовими ланками виступають світові фінансові центри та країни-посередники. Дана модель розроблена на підставі звіту FATF по проекту Financial flows linked to the production and trafficking of Afghan opiates (June, 2014). У даному звіті розглядаються шляхи легалізації отриманого доходу в Афганістані від

нарко-трафіку [1, с. 5]. Хоча схема універсальна і підходить під будь-який нелегальний товар і країну.

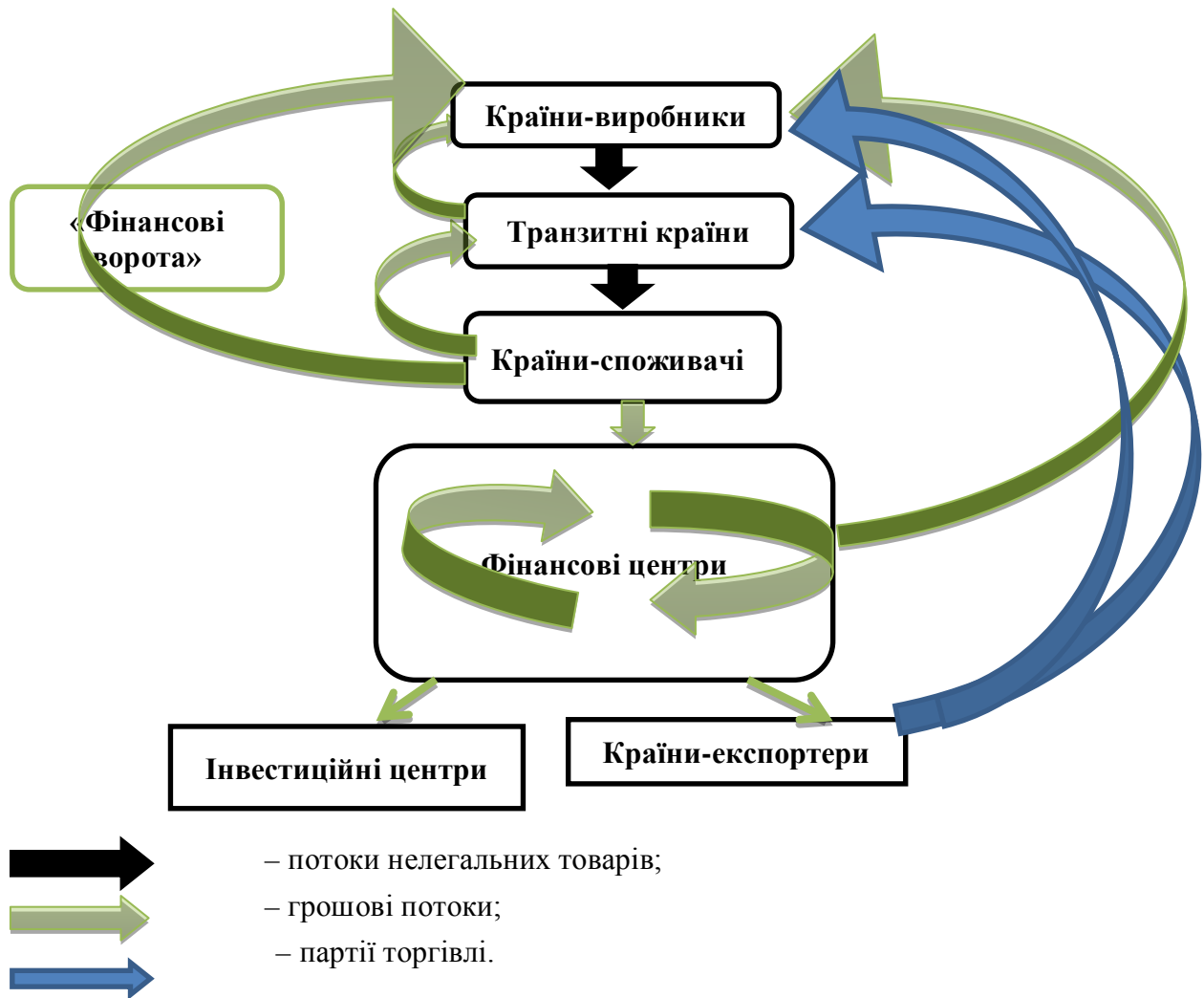


Рис. 1. Бізнес-схема відмивання грошей від торгівлі нелегальними товарами (наркотики)

Джерело: [1]

Розглянемо детальніше. Загалом, трафік наркотиків проходить шлях від країн-виробників через транзитні країни (частина яких може в них осідати) до кінцевих країн-споживачів двома шляхами:

1) Через посередницькі ринки. Пропозиція наркотиків відбувається через мережу незалежних посередницьких ринків. У такому разі прибутки як генеруються на місцевих ринках, так і циркулюють між ринками на різних етапах. У такій схемі відсутні прямі платежі між продавцем та покупцем.

2) Картелі. Члени картелю власноручно слідкують за процесом постачання від самого початку до кінця. У цьому випадку, збір виручки починається у країні-споживача і поширюється на всю мережу. Різниця між кримінальним угрупованням і картелем полягає в тому, що картелі повністю контролюють весь процес, та всі складові цього процесу розглядають як єдину цілісну одиницю.

Виручка від торгівлі нелегальними товарами (наркотиками) акумулюється у країнах-споживачах у готівковій формі. Щоб узаконити капітал від нелегальної діяльності, необхідно відокремити грошові потоки від трафіку наркотиків. Представлена вище схема (дієва в Афганістані) демонструє як розірвати зв'язок між країнами постачальниками та споживачами. Не останнє місце у цьому процесі посідає розвинута інфраструктура фінансових ринків, що дозволяє «легалізувати» незаконний капітал. Крім того, важливу роль у даному процесі посідають країни-посередники, так звані «фінансові ворота», що дають імпульс грошовим потокам. Трансфери між країнами-посередниками і споживачами відбуваються на основі використання банківських систем, або у разі нерозвиненості останньої, широкою популярністю користуються небанківські системи переказу грошей (MVTS - Money or Value Transfer Services). Даний сервіс має як позитивні сторони, так і недоліки. Так, наприклад 50-90% всіх транзакцій, що опосередковують трафік наркотиків, в Афганістані здійснюються саме MVTS [1, с. 10].

Ще одним каталізатором «відмивання грошей» є конвергенція офшорних зон з електронними платіжними інструментами та системами. Як приклад, розглянемо ситуацію, коли легальний бізнес виступає прикриттям відмивання «брудних грошей». Графічне її вираження подано нижче.

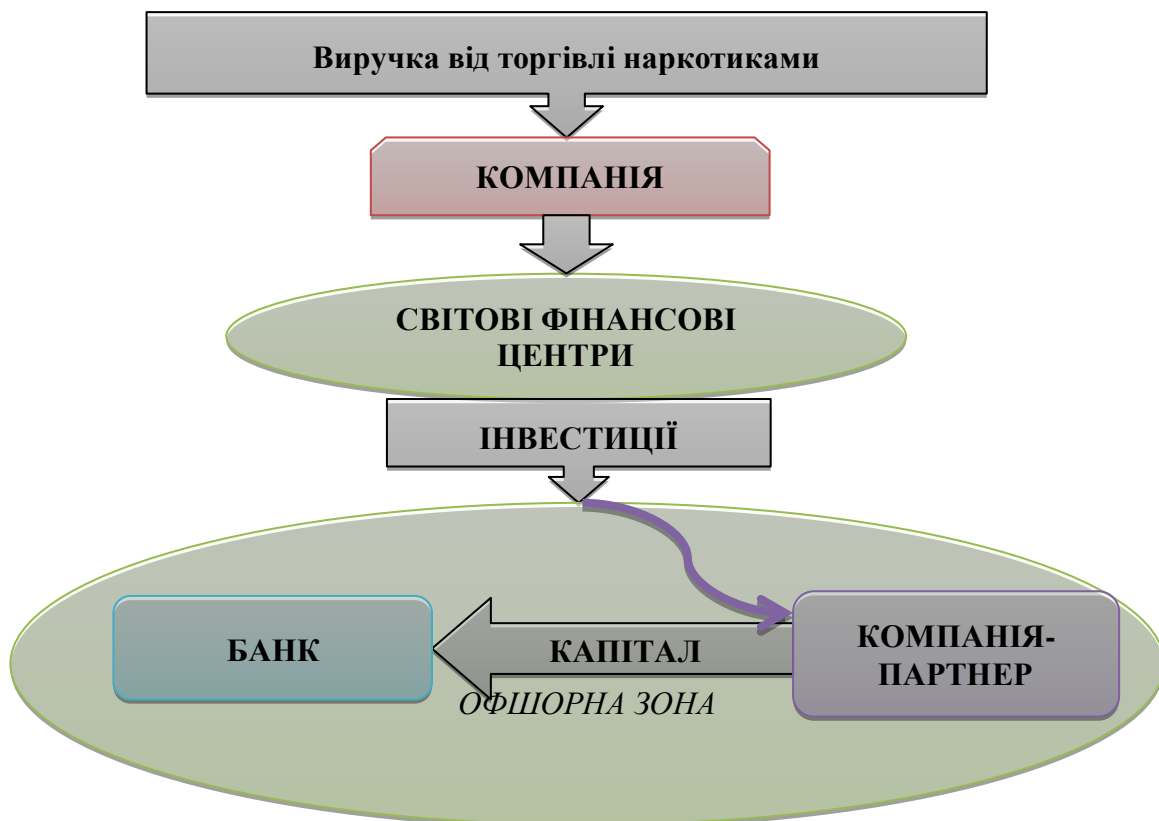


Рис. 2. Схема відмивання грошей за участі офшорної компанії та банку

Джерело: встановлено на основі звіту FATF [1]

Отже, компанія отримує виручку від торгівлі наркотиками. Ці доходи спрямовуються у фінансові центри, далі з фінансових центрів уже у вигляді інвестицій капітал мігрує у іншу компанію, зареєстровану в офшорній зоні. Частина доходів осідає в цій компанії, а частина

спрямовується в офшорні банки. Необхідно зазначити, що можливість проведення даних операцій забезпечує розвинута інфраструктура фінансових ринків та наявність нового середовища існування - кіберпростору, що виступає одним із ключових факторів віртуалізації світового фінансового ринку в умовах глобалізації. Важливу роль у даній схемі відіграє офшорний банк.

Під терміном «офшорні банки» розуміють широкий спектр банківських та інвестиційних установ, що знаходяться за межами юрисдикції країни-вкладника. Теоретично будь-який банк, що відповідає цьому критерію, може вважатися офшорним банком. Проте практично цей термін характеризує банки, що знаходяться в країнах з низьким рівнем оподаткування (пільговим) і ліберальними законами в сфері регулювання банківської діяльності – так званих «податкових гаванях».

Одним із багатьох переваг рахунків в офшорних банках є те, що ці банки, за звичай, мають високий ступінь захисту активів і конфіденційності особистої та фінансової інформації власника рахунку. Також в цих зонах діють не такі сурові вимоги щодо типів рахунків, які можуть відкривати іноземні вкладники та інвестори, та операцій з ними, іншими словами банківська діяльність регулюється не настільки жорстко. А в найпопулярніших офшорних зонах також діють і нижчі ставки оподаткування. Таким чином, можемо констатувати, що дана категорія банків на відміну від звичайних комерційних, надає клієнтам виняткові переваги, зазначені вище.

В більшості офшорних зон діє розумна і надійна система законів і правил, розрахованих на забезпечення безпеки вкладів і конфіденційності фінансової інформації. При цьому одні країни більше увагу звертають на оподаткування, в той час як інші на конфіденційність фінансової інформації. Необхідно підкреслити, що існує ряд офшорних зон, в яких управління і регулювання банківської діяльності не поставлено на належний рівень. Компетентні інвестори та консультанти уникають таких зон, вважаючи їх ненадійними [2].

Тепер розглянемо легалізацію «брудних грошей», використовуючи новий вид платіжних одиниць – віртуальних.

Віртуальні гроші – цифрове відображення вартості, що може виступати посередником при обмінні і функціонувати у віртуальних платіжних системах; це одиниця платежу, що не має законодавчого закріплення в жодній із юрисдикцій і не емітується державою. Виконує функції платіжних засобів лише за умови згоди суб'єктів обмінних відносин. Віртуальні гроші відрізняються від *фіатних грошей* (паперові гроші та монети законодавчо встановленні державою і визнані легальним та єдиним платіжним засобом на території країни-емітента) і від *електронних грошей* (виступають цифровим відображенням фіатних грошей держави). Крім того, необхідно наголосити, що *цифрові гроші* можуть бути відображенням як віртуальних грошей (не фіатних) так і електронних (фіатних). Зауважимо, що електронні гроші є законодавчо визнаним платіжним засобом держави, в той час як віртуальні законодавчо не закріплені на жодній із юрисдикцій [3, с. 4].

Віртуальні гроші поділяються на конвертовані (відкриті), та не конвертовані (закриті). Хоча конвертованість віртуальних валют існує в тому випадку, коли один суб'єкт фінансових відносин роботи запит конвертувати віртуальну валюту і контрагент

погоджується виконати дану вимогу. Конвертованість віртуальних грошей не підлягає законодавчому закріплені.

Конвертовані (відкриті) віртуальні гроші мають еквівалентне вираження в реальній валюті і можуть обмінюватись на відповідні реальні гроші. Операція можлива і в зворотному напрямку: реальні гроші конвертувати в віртуальні. Приклади конвертованих віртуальних валют: Bitcoin, e-Gold (defunct), Liberty Reserve (defunct), Second Life Linden Dollars, Web Money.

Неконвертована (закрита) віртуальна валюта – це специфічна валюта в системі, наприклад, такій як Massively Multiplayer Online Role-Playing Game (MMORP), яка не обмінюється на реальні гроші, і платіжна система регулюється відповідними правилами. Приклади: Project Entropia Dollars, Q Coins, World of Warcraft Gold.

Необхідно зазначити, що відповідно до встановлених правил адміністратором системи, неконвертованою валютою можна здійснювати трансферти лише в специфічному віртуальному середовищі і в будь-якому разі неконвертована віртуальна валюта не може бути обмінна на реальні гроші. Хоча можливі випадки, коли «чорний ринок» зростає і створює умови обміну неконвертованої віртуальної валюти на фіатні гроші. В такому випадку адміністратор буде застосовувати санкції.

Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими відповідно до їх дефініції: оскільки емісія відбувається центральним органом, за встановленими ним правилами, що визначають валюту як неконвертовану. І на противагу, конвертовані віртуальні валюти можуть бути двох підтипів: централізованими та децентралізованими.

Централізовані віртуальні валюти мають контролюючий орган (адміністратора), що контролює систему. Адміністратор відповідає за емісію віртуальної валюти, встановлює правила її використання, підтримує платіжну систему та має повноваження виводити валюту із віртуального середовища.

Обмінний курс централізованої віртуальної валюти може бути як плаваючим (встановленим на основі ринкового попиту і пропозиції), так і фіксованим (визначеним адміністратором), що може виражатись у фіатних грошах або іншій цінності, наприклад золото або кошик валют. За статистикою більша частина віртуальних транзакцій здійснюється централізованими валютами, наприклад таким як E-Gold (defunct), Liberty Reserve Euro/dollar (defunct), Second Life “Linden Dollars”, Web Money, Perfect Money, “WM Units”, World of Warcraft gold.

Децентралізовані віртуальні валюти (криптовалюти) – поширювані віртуальні валюти на основі математично обґрунтованої моделі кількості учасників peer-to-peer, не мають контрольно-наглядового органу. Приклади: Bitcoin, Lite Coin, Ripple.

Виникнення віртуальних грошей пояснюється нестабільністю сучасної валютно-фінансової системи і недовірою до неї. Переваги, які надає віртуальна валюта – це анонімність та цілковита надійність транзакцій в середині системи.

Зараз у світі існує приблизно 150 різних віртуальних валют. Проте передову позицію займає *Bitcoin*. Bitcoin – це децентралізована валюта для оплати товарів і послуг в Інтернеті, яку також можна обміняти на реальні гроші.

Bitcoin не пов'язана ні із центробанками, ні з світовими запасами золота. Єдине, що може впливати на цю валюту – це попит, хоча і він також обмежений: відповідно до алгоритму

кількість Bitcoin не перевищить 21 млн. до 2140 року [6]. Bitcoin найдинамічніша віртуальна валюта, динаміка курсу якої за останній рік, подана нижче. Станом на серпень 2014 р. курс закріпився на позначці 579.89 долар США (USD) за 1 bitcoin (BTC) [10].

Основний принцип роботи віртуальних грошей полягає у безперервному обчисленні шифрованої функції, а в основі майнінга (створення віртуальної грошової одиниці) лежить криптографічний алгоритм, який трансформує дані в бітовий набір символів. Кінцева мета – створення вільної децентралізованої монетарної системи [4].

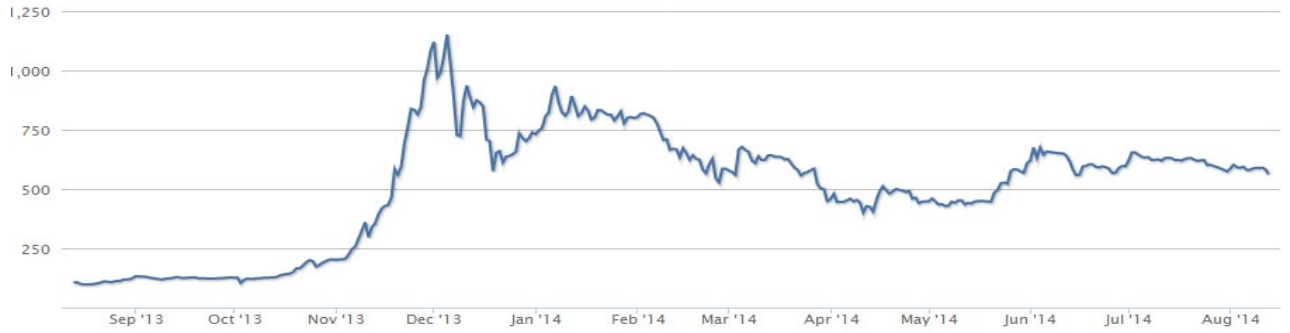


Рис. 3. Динаміка курсу BTC/USD (вересень, 2013 р.- серпень 2014 р.)

Джерело: [10]

На основі використання Bitcoin було побудовано Інтернет-мережу збуту незаконних товарів Silk Road. Вона була викрита у вересні 2013 року Міністерством юстиції США [5; 1]. Silk Road – засекречений веб-сайт для здійснення операцій купівлі-продажу заборонених товарів та послуг в тому числі трафік наркотиків, хакерство, відмивання грошей. Крім того, було конфісковано грошовий капітал у розмірі 173 991 Bitcoin (приблизно 33 млн. дол. США за тодішнім курсом). Підозрюваний по справі заарештований у жовтні, 2013 р. у Сан-Франциско, на даний момент ведеться слідство. Silk Road було запущено у 2011 р., який функціонував як глобальний чорний ринок у кібер-просторі, і використовувався злочинними угрупованнями як мережа збуту. За отриманими під час слідства даними третина користувачів даного веб-сайту із США. Загальний дохід від продажів становив приблизно 1.2 трлн. дол. США (9.5 млн. Bitcoin), і приблизно 80 млн. дол. США (більш як 600 000 тис. Bitcoin) становила комісія за користування веб-ресурсом. Тисячі мільйонів доларів були відмиті шляхом нелегальних транзакцій. Крім того, необхідно зазначити, що комісія за користування веб-сайтом коливалась у розмірі 8-15% від загальної ціни продажів [1]. Нижче наведено схему здійснення транзакцій у системі Silk Road.

Суть моделі полягає ось у чому: контрагенти створюють у системі акаунти/адреси (їх кількість не обмежується), від імені яких ведуться розрахунки. Таким чином прослідкувати та ідентифікувати віртуальні потоки капіталу між суб'єктами відносин практично не можливо. Крім того, використання Bitcoin у якості платіжного засобу надає можливість зберігати анонімність, оскільки транзакції відбуваються у формі peer-to-peer (використання анонімних адрес/акаунтів). Також користувачі можуть використовувати необмежену кількість акаунтів чи реєструватися для кожної транзакції під новою адресою. Ось як використання віртуальної валюти у кібер-просторі може виступати одним із інструментів відмивання грошей.

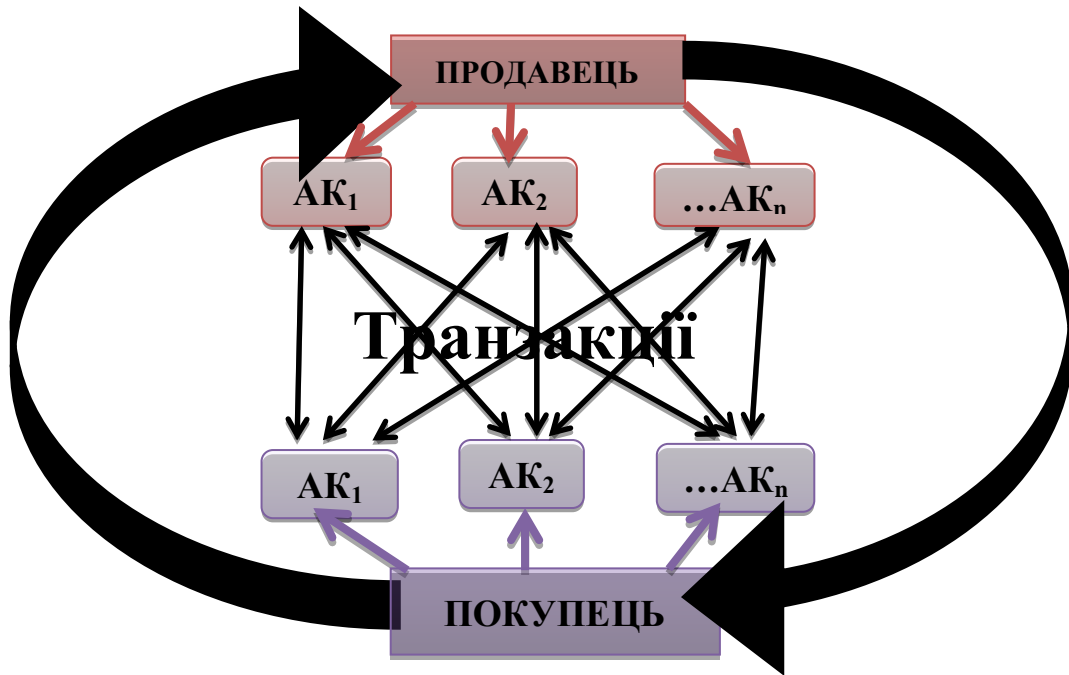


Рис. 4. Схема здійснення транзакцій у мережі Silk Road

Розглянемо дещо детальніше злочинну віртуальну платіжну систему Silk Road. Дана система функціонувала як міжнародний віртуальний банк Bitcoin. Клієнти за аналогією з традиційними банками повинні були відкрити рахунки для здійснення транзакцій. У конкретному випадку це адреси/акаунти на сайті Silk Road, на яких «висять» електронні гаманці з Bitcoin, підконтрольні системі Silk Road. Розглянемо схему потоку віртуальних грошей.

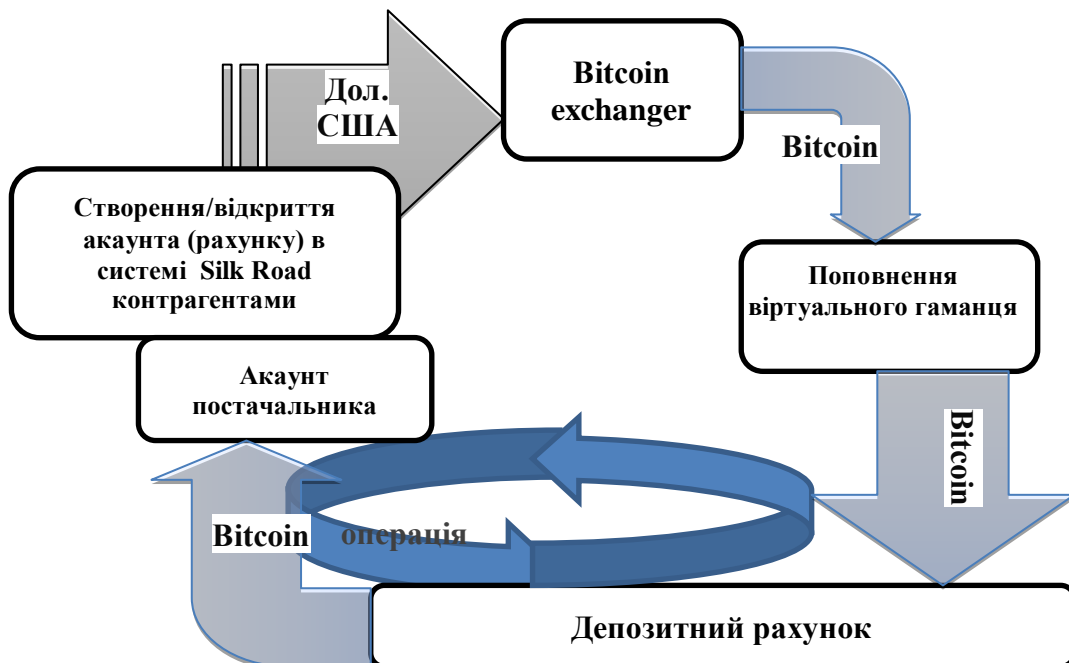


Рис. 5. Потік Bitcoin у веб-мережі Silk Road

Контрагент рееструються у системі, потім через Bitcoin exchanger обмінює дол. США на Bitcoin і поповняє власний віртуальний гаманець. Далі віртуальні гроші прямують на депозитний рахунок. Після здійснення операції купівлі-продажу віртуальні гроші з депозитного рахунку відправляються на новий акаунт, яким є рахунок постачальника, звідки в подальшому виводься із веб-сайту. Відбувається трансформація віртуальних грошей у фіатні. Підкреслюємо, що схема працює на основі конвертації віртуальних грошей у реальні.

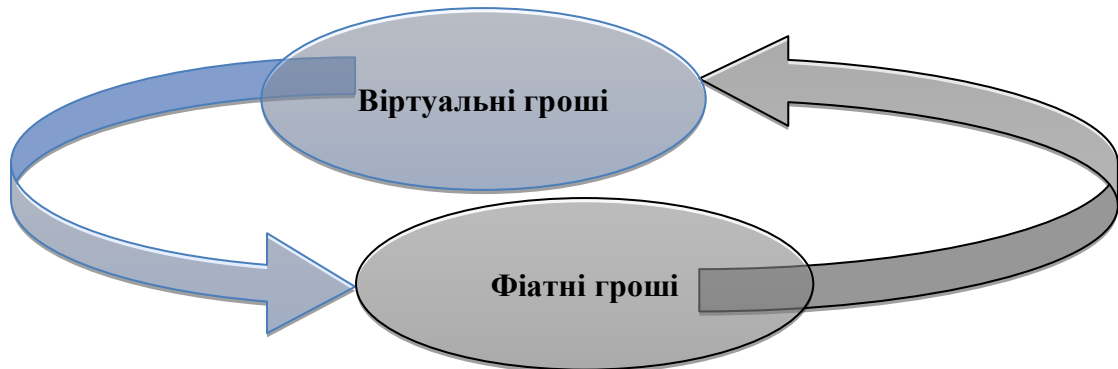


Рис. 6. Трансформація платіжних засобів

Особливістю віртуальної схеми відмивання грошей є наявність депозитного рахунку. Саме завдяки цьому важко відслідкувати маршрут віртуального капіталу. Даний рахунок виконує функцію тумблера у системі: через величезну кількість транзакцій не помітно як віртуальні гроші покидають сайт, перетворюючись у традиційні платіжні засоби.

Таким чином, окрім позитивних сторін, таких як безпека, надійність та конфіденційність транзакцій, віртуальні гроші є також дієвим інноваційним інструментом відмивання грошей, що відбувається у формі трансформації: віртуальні гроші переходять у реальні (фіатні).

Висновки. Отже, на сучасному етапі розвитку валютно-фінансових відносин відбуваються революційні зміни: виникнення і поширення віртуальних грошей, що створює конкуренцію традиційним платіжним засобам. Окрім позитивних наслідків дана тенденція зумовлює розвиток нових схем відмивання грошей, розглянутих у статті.

Існує дві категорії схем відмивання грошей: традиційна – через мережу посередників (компанії, банки, офшорні зони), без зміни форми грошей, а також інноваційна – через зміну форм грошей: віртуальні гроші, що законодавчо не закріплені і не визнанні легальним платіжним засобом держави, так би мовити, «витягуються» із інформаційно-комп'ютерних мереж перетворюючись у реальні гроші, юридично визнані та законодавчо закріплені державою.

1. *Financial flows linked to the production and trafficking of Afghan opiates. FATF Report (June, 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Financial-flows-linked-to-production-and-trafficking-of-afghan-opiates.pdf>*

2. *Особливості функціонування офшорних зон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.offshorecompany.com/ru/banking/>*

3. *Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. FATF Report (June, 2014)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currencies-key-definitions-and-potential-AML/CFT-risks.pdf>
4. *Как работает биткоин — виртуальная валюта, которая набирает все большую популярность в мире* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://altapress.ru/story/127419>
5. *Регулятори США почали перевірки фактів шахрайства з цифровою валютою* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/financial/1591645-regulyatori-ssha-pochali-perevirki-faktiv-shahrajstva-z-cifrovoyu-valyutoyu>
6. *Вартість віртуальної валюти Bitcoin* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.bigmir.net/business/777877-Kyrs-virtyalnoi-valuti-Bitcoin-vpershe-v-istorii-zris-vishe-1000>
7. *Сучасні тенденції трансформації світової фінансової системи* / Сльозко О.О. [та ін.]; за ред. О.О. Сльозко. – К.: ІСЕМВ НАН України 2014. – 564 с.
8. *Швайка М.А. Світова фінансова криза та шляхи її подолання* / М.А. Швайка, А.Б. Пельо // Віче. Журнал Верховної Ради України. – 2011. – № 6. – С. 15-20
9. *Рогач О.І. Міжнародні фінанси: підручн.* / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
10. *Рыночная цена Bitcoin* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blockchain.info/ru/charts/market-price?timespan=1year&showDataPoints=false&daysAverageString=1&show_header=true&scale=0&address=

УДК 339.9

Тараненко Г. Г.,

канд. пол. наук, спеціаліст з розвитку веб-ресурсів,
Рада міжнародних наукових досліджень та обмінів (IREX)

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання соціального капіталу та його взаємозв'язок з успішним функціонуванням суспільства. Проаналізовано світові тенденції та стан розвитку соціального капіталу в Україні. Розглянуто питання взаємозв'язку соціального капіталу з процесами розвитку перехідних суспільств. Запропоновано рекомендації для подальшого розвитку соціального капіталу в Україні з метою успішної розбудови національної економіки та ефективного державотворення.

Ключові слова: соціальний капітал, міжнародна економіка, інформаційне суспільство, суспільно-економічний розвиток, інформаційно-комунікаційні технології, інтелектуальний капітал, інформаційна політика

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Тараненко А. Г.

В статье рассмотрен вопрос социального капитала и его взаимосвязь с успешным функционированием общества. Проанализированы мировые тенденции и состояние развития социального капитала в Украине. Рассмотрен вопрос взаимосвязи социального капитала с процессами развития переходных обществ. Предложены рекомендации для дальнейшего увеличения социального капитала в Украине с целью успешного развития национальной экономики и эффективного государственного управления.

Ключевые слова: социальный капитал, международная экономика, информационное общество, социально-экономическое развитие, информационно-коммуникационные технологии, интеллектуальный капитал, информационная политика

SOCIAL CAPITAL: WORLD TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE

Taranenko A.

The article analyzes the topic of social capital and its connection with successful functioning of society. It analyzes world trends and the current state of social capital development in Ukraine. It traces the connection of social capital with development processes of societies in transition. The article provides recommendations for further development of social capital in Ukraine with the purpose of efficient development of the national economy and good governance.

Key words: social capital, international economy, information society, social and economic development, information and communication technologies, intellectual capital, information policy

Постановка проблеми. У сучасному світі внаслідок глобалізаційних процесів та стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) одним з найцінніших ресурсів та джерел прибутку стає інформація та ефективний обмін нею. Для порівняння, щоб отримати 50 млн. користувачів радіо знадобилось 38 років, телебаченню 13 років, мережі Інтернет 4 роки, медіапрогравачу iPod 3 роки, а соціальна мережа Facebook отримала 200 000 млн. користувачів менше ніж за рік; 80% компаній використовують соціальні мережі для пошуку співробітників, 25% пошукових результатів топ-20 світових брендів пов'язані з контентом, який створюють користувачі, відповідно це дає змогу уявити, наскільки великим є вплив клієнтів на репутацію, а отже на доходи брендів [9; 1]. Доступ до мережі Інтернет нині є одним з показників стану матеріально-технічної бази освіти та науки. Згідно з матеріалами Програми розвитку ООН (ПРООН) країни, які відносяться до категорії країн з високим доходом на душу населення, у цілому забезпечують для нього масовий доступ до мережі Інтернет [8; 41].

Згадані процеси безпосередньо пов'язані з ефективною комунікацією та з питанням довіри між людьми, що в свою чергу відноситься до поняття соціального капіталу, дослідження якого є вельми актуальним для успішного розвитку національної економіки та державотворення. Ф. Фукуяма стверджує, що соціальний капітал можна визначити як певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримуються члени групи, що дає їм змогу співпрацювати один з одним. «Якщо члени групи очікують, що інші будуть поводитися чесно, і на них можна поклатися, вони почнуть довіряти один одному. Довіра діє як мастило, що дає змогу будь-якій групі чи організації працювати більш ефективно» [6; 1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій за цією тематикою дозволяє стверджувати, що цим питанням цікавилися впродовж усього ХХ сторіччя. Питанням соціального капіталу на українських теренах займалися М.Туган-Барановський, М. Лесечко, О. Сидорчук, В. Степаненко, А. Колодій, О. Рогожин, Ю. Саєнко, В. Степаненко, Е. Гугнін, В. Чепак, А. Бова. Серед найбільш відомих закордонних дослідників цієї теми можна назвати Р. Патнема, П. Сорокіна, Ф. Фукуяму, П. Бурдье, Дж. Коулмена, У. Бейкера, Р. Барта.

Український економіст М. Туган-Барановський висвітлює питання теорії соціального капіталу, зазначаючи, що конкуренція і співпраця є двома основними процесами ринкової економіки, а відповідно тісно пов'язані з розвитком соціального капіталу суспільства [3; 1]. В. Степаненко проаналізував питання соціального капіталу в контексті посткомуністичного суспільства і показав його зв'язок з формуванням громадянського суспільства в Україні [5; 24]. У західній науці зацікавленість у цьому питанні викликала робота Р. Патнема на тему становлення громадянської активності в сучасній Італії. Роберт Патнем у дослідженні «Щоб демократія працювала» стверджував, що якість управління у різних регіонах Італії корелюється з соціальним капіталом, а також у його книзі висвітлені складнощі, пов'язані з кількісним вимірюванням соціального капіталу. Для цього автор використовував два типи статистичних даних: інформацію про групи та членство в групах від спортивних клубів до політичних партій, індекси політичної участі в голосуванні та читанні газет, а також дослідження, зокрема Загальне соціальне дослідження для Сполучених Штатів Америки (General Social Survey) і Дослідження світових цінностей, які ставлять низку запитань щодо цінностей та поведінки [6; 2].

Р. Барт визначає соціальний капітал як дружні контакти між колегами та ширші контакти, завдяки яким використовується власний фінансовий і людський капітал [3; 1].

Метою статті є аналіз світових тенденцій розвитку поняття соціального капіталу та окреслити перспективи його розвитку в Україні для успішної розбудови національної економіки та розкриття потенціалу суспільства.

Основні результати дослідження. До основних особливостей соціального капіталу відносять:

- соціальний капітал має особливу природу, інші закони й закономірності розвитку. Він формується на основі жертвності громадян;
- соціальний капітал має властивість зростати від того, наскільки його витрачають, отримані надбання перебувають у власності всього суспільства;
- соціальний капітал може використати не лише той, хто напрацьовує його за рахунок власного часу, енергії, здібностей і талантів, а також будь-який інший громадянин, який активно включився в процес його виробництва [1; 3].

Ф. Фукуяма зазначав, що цілком можливо сформувати успішні групи за відсутності соціального капіталу, використовуючи такі формальні координуючі механізми, як контракти, ієрархію, конституцію, юридичні системи тощо. Проте, неформальні норми суттєво знижують те, що економісти називають «транзакційними витратами» – витрати на моніторинг, контракти, винесення рішень та запровадження формальних угод. «Соціальний капітал приносить користь, що виходить за межі економічної сфери. Він є критично важливим для здорового громадянського суспільства – групи й асоціації, що перебувають між сім'єю та державою. Соціальний капітал дає змогу різним групам у межах складного суспільства об'єднуватися для захисту тих своїх інтересів, які в іншому випадку могутня держава просто могла б проігнорувати» [6; 2].

У реальному житті так звані транзакційні витрати ніколи не дорівнюють нулю, і досягнення домовленостей часто є копітким та ресурсозатратним процесом, особливо коли одна зі сторін набагато впливовіша за іншу. Втім, є приклади ситуацій, у яких транзакційні витрати значно зменшувались в результаті успішних процесів самоорганізації. Р. Саджен описує правило поділу сплавного лісу на англійському узбережжі: «хто перший прийшов, того першого обслужили», при умові, що той взяв помірну кількість. Існують інші численні приклади спонтанних економічних правил, наприклад, американські китобійці у ХІХ столітті часто опинялися у конфліктній ситуації, коли загарпунений одним судном кит зривався з гачка і потім був підхоплений і проданий іншим судном, що не витратило ані часу, ані зусиль на те, щоб цього кита упіймати. Китобійці розробили великий перелік неформальних правил, які врегульовували таку ситуацію, і справедливо ділили здобич [6; 10].

Що стосується ситуації в Україні, то оцінки можуть бути суперечливими. Наприклад, згідно з дослідженням К. М. Доулі та Б. Д. Сілвера, не існує зв'язку між розвитком соціального капіталу та рівнем демократизації у посткомуністичних країнах. Країни з найбагатшим соціальним капіталом не виявилися найбільш демократичними, і, навпаки, найбільш демократичні країни не вирізняються особливо великою часткою членів організацій, високою міжособистісною довірою та інтересом до політики. Ймовірно, така оцінка пов'язана з тим, що обрані дослідниками індикатори соціального капіталу – інтерес

до політики, членство у добровільних організаціях та міжособистісна довіра можуть мати інше значення у даному соціальному контексті [7; 1].

Експерт В. Новиков, спираючись на проаналізовані статистичні дані та рейтинги, стверджує, що заяви про вкрай низький рівень суспільної довіри українців не підтверджуються. Рівень суспільної довіри в Україні не низький, а середньостатистичний, навіть кращий, ніж у найближчих країн-сусідів. Також не викликає занепокоєння й індикатор злочинності в Україні, хоча він помітно гірший, ніж у високорозвинених країнах та у сусідніх державах [4; 1].

Ця оцінка базується на вимірюванні соціального капіталу за такими кількісними показниками, як рівень довіри у суспільстві – горизонтальні та вертикальні відносини й рівень злочинності. Для статистичних даних використовуються публікації ПРООН, зокрема звіт про рівень людського розвитку країн світу (2013), який містить показники рівня довіри в суспільстві, підраховані на базі соціологічних опитувань населення. Середній показник довіри для приблизно 170 країн становить 29,8% – це відповідь «так» на питання «загально кажучи, чи можете ви сказати, що можна довіряти більшості людей, або ж вам треба бути обережним у справах з людьми?». Чітко простежується залежність розвитку від рівня довіри: середній показник довіри всіх високорозвинених країн за класифікацією ПРООН (47 країн) – 31%. Україна в порівнянні виглядає дуже пристойно, середньостатистично - 29% [4; 1].

Ще один індикатор соціального капіталу – рівень злочинності, яка трактується радше як культурне, а не юридичне явище. В звіті ПРООН (2013) є один показник рівня злочинності – кількість вбивств за рік на 100 000 населення. Середній показник у світі 6,9, і Україна з показником 5,2 виглядає краще середнього. Як стверджує дослідник, при аналізі і порівнянні цифр, не можна підтвердити тези про зникнення соціального капіталу в Україні, лише можна говорити об'єктивно про його недостатній рівень відносно високорозвинених країн [4; 1]. З огляду на плани подальшого розвитку та соціально-економічні прагнення нашої держави на основі цих даних можна стверджувати про необхідність подальшого збільшення соціального капіталу в українському суспільстві, що у свою чергу сприятиме більш прозорому веденню бізнесу, ефективним та етичним торговельно-економічним відносинам, більшій довірі населення до легітимної влади, розвитку культурного життя суспільства. Український дослідник Бондаренко М.Ю. пропонує такі технології формування соціального капіталу, як:

– регулярне інформування громадян про діяльність державних органів влади. Довіра між владою і громадськістю виникає в тому випадку, якщо забезпечена прозорість і відкритість відносин постійні, є можливість прямих контактів перших осіб з громадянами країни, у тому числі за допомогою засобів масової інформації.

– виявлення соціально активних груп громадян, а також забезпечення систематичної роботи з ними.

– зміцнення зворотних зв'язків, що дає змогу перевіряти життєздатність рішень, що приймаються владою, і спрямовувати їх на різних стадіях реалізації.

– реалізація цільових освітніх програм для організації навчання перспективних працівників та лідерів громадських рухів, що позитивно зарекомендували себе в практичній діяльності [1; 6].

Запропоновані кроки видаються слушними. Окрім того до згаданих технологій розбудови соціального капіталу у результатах дослідження можна додати:

- розвиток потенціалу громадянського суспільства – неурядових організацій, спілок, професійних, культурних та спортивних асоціацій для всіх вікових груп населення. Особливо важливою і перспективною в даному контексті є робота з молоддю. Стан розвитку громадянського суспільства, тісно пов'язаного з наявністю так званого «середнього класу» є своєрідним «лакмусовим папірцем» ефективного розподілу політичної та економічної влади у державі;

- заохочення культурних та освітніх обмінів між різними регіонами країни для досягнення кращого розуміння, толерантності, співпраці, а відповідно довіри між представниками суспільства за допомогою програм лідерства, стажувань, програм молодих майбутніх лідерів, регіональних та загальнонаціональних конкурсів і масштабних культурних проектів;

- заохочення міжнародних обмінів, зокрема з сусідніми країнами та країнами з традиційно високим рівнем розвитку соціального капіталу, обмін і впровадження кращих практик та успішного досвіду, реалізація спільних проектів;

- всебічна підтримка та інвестиції в галузь освіти й науки, адже не викликає сумнівів тісний зв'язок між якісною освітою, гарним вихованням, набуттям гуманних цінностей таких, як чесна конкуренція, дотримання правил гри, повага до себе та оточуючих і високим рівнем довіри й ефективної співпраці між людьми у суспільстві.

Відомий економіст І. Валлерстайн, аналізуючи суспільство, пропонує говорити не про демократію та свободу, а про свободу більшості та свободу меншості. Свобода більшості визначається тим, наскільки колективні політичні рішення відображають сподівання більшості, а не тільки тих невеликих груп, які контролюють процес прийняття рішень. Свобода більшості означає, що більшість має доступ до інформації. Свобода більшості означає, що є механізми трансляції поглядів більшості населення до поглядів більшості у законодавчих органах [2; 196].

Висновок. З огляду на сучасний стан розвитку соціально-економічних взаємин у міжнародній спільноті можна зробити висновок, що теза про відкритість як основу довіри у суспільстві, важливість вчасного та широкого розповсюдження інформації як одного з найважливіших ресурсів нині, виглядає цілком слушною. Запропоновані вище механізми можуть сприяти підвищенню рівня поінформованості та довіри, зокрема, в українському суспільстві – як по горизонталі, між особами, так і по вертикалі – до влади, а відповідно сприятимуть подальшому розвитку соціального капіталу. Щодо **перспектив** подальших досліджень цієї тематики можна окреслити такі аспекти, як соціальний капітал та ефективні торговельно-економічні відносини, соціальний капітал та етика ведення бізнесу, соціальний та інтелектуальний капітал у суспільстві.

1. Бондаренко М.Ю. Соціальний капітал як основа розвитку громадянського суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bondarenko.pdf>

2. Валлерстайн І. Миросистемный анализ: введение / И. Валлерстайн. – М.: Издательский дом "Территория будущего", 2006. – 247 с.

3. Слагін В. П. Про сутність поняття “соціальний капітал” та його роль у процесі розбудови соціальної держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbiuara.kharkov.ua/e-book/ardu/2011-1/doc/1/05.pdf>
4. Новіков В. Соціальний капітал України в цифрах та порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/1jp4ECo>
5. Степаненко В. Соціальний капітал у соціологічній перспективі: теоретико-методичні аспекти дослідження / В. Степаненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 24–41.
6. Фукуяма Ф. Соціальний капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/fukuyama.htm>
7. Dowley, K. M., Silver B. D. *Social Capital, Ethnicity and Support for Democracy in the Post-Communist States* [Електронний ресурс] / Kathleen M. Dowley, Brian D. Silver – Режим доступу: <http://dialogs.org.ua/ru/cross/page878.html>
8. *Human Development Report 2004. Cultural Liberty in Today's Diverse World* / United Nations Development Programme. – New York: Hoechstetter, 2004. – p.187
9. *Social Media Revolution 2011 (Based on Socialnomics by Erik Qualman)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://j.fm.gs/c25n>.

УДК 338.48: 379.851

Гончаров Ю. В.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту,
Київський національний університет технології та дизайну, м. Київ

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНОГО ПІДНЕСЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РІВНЯ РЕГІОНУ

У статті розглянуто один з найбільш перспективних напрямів загального піднесення економічного рівня регіону – сільський зелений туризм. Проаналізовано його роль для розвитку малого і середнього бізнесу. Розкрито ефективні способи для розвитку сільського зеленого туризму, як перспективного напрямку загального піднесення економічного рівня регіону та економіки України загалом.

Ключові слова: сільський зелений туризм, мале підприємство, активний туризм, екотуризм, культурно - етнічна діяльність, види організації відпочинку у сільському зеленому туризмі.

СЕЛЬСКИЙ ЗЕЛЕНЫЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕГО ПОДЪЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ РЕГИОНА

Гончаров Ю. В.

В статье рассмотрен один из наиболее перспективных направлений общего подъема экономического уровня региона – сельский зеленый туризм. Проанализированы его роль для развития малого и среднего бизнеса. Раскрыты эффективные способы для развития сельского зеленого туризма, как перспективного направления общего подъема экономического уровня региона и экономики Украины в целом.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, малое предприятие, активный туризм, экотуризм, культурно–этническая деятельность, виды организации отдыха в сельском зеленом туризме.

RURAL GREEN TOURISM AS A PROMISING DIRECTION OF OVERALL ECONOMIC GROWTH OF THE REGION LEVEL

Goncharov Y.

In the article one of the most promising areas of general growth economic level of the region - rural green tourism. Analysis of its role and importance in the development for small and medium businesses. State its importance as a kind of small business that elevates the role of introduction to the history and traditions of the region, creates a living environment that close to nature. Defined rural green tourism as an effective factor of influence on the functioning and development of tourism, which will improve the overall level of economic growth in the region and improve the efficiency of businesses in rural green tourism. Reveals effective ways to influence the development of rural green tourism as a promising direction of overall economic growth of the region and the level of economy of Ukraine in general.

Keywords: *rural green tourism, small business, active tourism, ecotourism, cultural - ethnic activities, types of recreation in rural green tourism.*

Постановка проблеми. Сільський зелений туризм є одним з найбільш перспективних напрямів відродження та розвитку українського села, загального піднесення економічного рівня регіону. Він не виснажує наявні ресурси, а підвищує рівень життя місцевого населення. Саме сільський зелений туризм є актуальним для дослідження його як напряму розвитку малого і середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку сільського зеленого туризму досліджували такі вчені-економісти: О.М. Березін, П.А. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В. Зінько, М.М. Костриця, М.Й. Рутинський, Войцех Одзімек, Маркіян Желяк, Н.В. Чорненька та інші науковці. Проте, зважаючи на актуальність питання щодо розвитку сільського зеленого туризму, виникає необхідність у більш глибокому дослідженні цього виду туризму як перспективного напряму розвитку загального піднесення економічного рівня регіону.

Метою дослідження є провести аналіз сільського зеленого туризму як перспективного напряму розвитку загального піднесення економічного рівня регіону.

Основні результати дослідження. В даний час у професійному туристському бізнесі сільський зелений туризм, як дуже прибутковий вид діяльності, займає свою визначену нішу на світовому туристському ринку і має немалі обсяги продажів та залучення туристів. Зрозуміло, що змагатися з обсягами туристських потоків на популярні морські курорти або в такий туристський центр, як Париж, він не може, проте за своїм значенням стає все більш важливим і дуже перспективним напрямком сучасного туристського бізнесу. Для України — це перспективна ніша для діяльності, дуже слабо освоєна як плановий бізнес на туристському ринку, що, як це не дивно, вже починає привертати пильну увагу закордонних туроператорів.

Державна підтримка та сприяння розвитку малого та середнього підприємництва розглядається в Україні як один з пріоритетних факторів позитивного впливу на розв'язання соціально – економічних проблем національного та регіонального рівнів [6, с. 29].

Розвиток національної економіки потребує уваги до будь-яких форм підприємницької діяльності, де сільський зелений туризм не є винятком. Сприятлива зовнішня територіальна кон'юнктура, невичерпні рекреаційні можливості дають підстави говорити про подальший розвиток сільського зеленого туризму у формі малого підприємництва, що стане вагомим джерелом поповнення місцевих бюджетів, розвитку соціальної інфраструктури сільської місцевості.

Сільський зелений туризм сприяє розвитку малого і середнього бізнесу жителів сільської місцевості, а з іншого боку дозволяє міським жителям відпочивати в природних умовах. Крім того, він дає змогу розвивати знання щодо української культури і спадщини шляхом безпосередньої участі в сільському зеленому туризмі [3, с. 68].

Економіка здорового глузду, що існує за кордоном, давно навчила міських і сільських жителів будувати свої стосунки на взаємовигідній основі. Так, в результаті розвитку сільського зеленого туризму городяни мають можливість отримати здоровий відпочинок за сповна прийнятними цінами, а сільські жителі – можливість ефективніше використовувати свій

житловий фонд, реалізувати частину виробленої сільгосппродукції прямо на місці. Економічна актуальність даного виду малого бізнесу в сільській місцевості полягає у можливості вирішення проблеми зайнятості як сільського (у якості творців туристичного продукту), так і міського населення, розширення зв'язків між містом і селом, зближення рівнів їх соціально – економічного розвитку [6, с.11].

Із метою своєчасного виявлення резервів підвищення ефективності управління малим туристичним підприємством у сучасних умовах господарювання необхідно систематично здійснювати аналіз функціонування всіх елементів структури підприємства [7, с.114]. Мале підприємство – підприємство з незначною кількістю працівників, невеликими обсягами здебільшого ризикованої діяльності (виробничої, торговельної, наукової та ін.) та обсягів виробництва, власник якого несе повну відповідальність за результати господарювання, самостійно приймає управлінські рішення з метою привласнення прибутку [4, с. 228]. Важливим методичним моментом у дослідженні діяльності сільського зеленого туризму є те, що підприємство сільського зеленого туризму, як і переважно будь-яке інше туристичне підприємство в Україні (за винятком турготелів), можна віднести до категорії малих підприємств, оскільки згідно з чинним законодавством до них належать підприємства, середня кількість працюючих в яких не перевищує 50 осіб, а річний обсяг валового доходу не перевищує 500 тис. євро.

Похідними цілями діяльності малих підприємств, зокрема підприємств сільського зеленого туризму є виробництво високоякісних товарів і послуг з низькою собівартістю, завоювання певної ніші на ринку, задоволення споживчого попиту населення та інші.

Перспективним висококонкурентним різновидом сільського зеленого туризму поширеним у курортно-рекреаційних районах України, є побудова сільськими підприємцями житлових будівель готельного типу, призначених для надання населенню рекреаційних послуг у сільській місцевості [5, с. 46].

На відміну від здачі сільськими господарями окремих кімнат у своїх оселях, цей вид сільського зеленого туризму є прогресивною формою малої підприємницької діяльності, що дає селянам основні доходи та сприяє підвищенню рівня зайнятості, а отже, добробуту членів сільських громад.

Український селянин-власник садиби як організатор туристичної діяльності у сільській місцевості може займатися:

— *активним туризмом* (збудувати на своїй території спортивний майданчик, кінний манеж, гірський витяг, ставок для спортивного рибальства, розробити і пропонувати своїм гостям як гід-екскурсовод пішохідні санны, вело- та кінні (бричкою чи верхи) маршрути і прогулянки);

— *екотуризмом* (організувати гостям відпочинок в екологічно чистій місцевості, вживання екологічно чистої продукції, сприяти у заготівлі лікарських трав, лісових ягід і грибів);

— *мисливським туризмом*;

— *культурно етнічною діяльністю* (кустарне вироблення й продаж відвідувачам сувенірної продукції ужиткових народних промислів, залучення туристів до організації й участі у національних обрядах, традиційних ремеслах українського селянина та господарсько-польових роботах (сінокіс, бджільництво, випас худоби тощо) [5, с. 47-48].

Існує два основних види організації такого відпочинку міських мешканців близького регіону і населення з інших місцевостей або іноземних туристів шляхом:

— здачі в оренду невеликих будиночків, квартир або кімнат у невеликих сільських готелях або котеджах, улаштованих у мальовничих місцевостях;

— організації проживання відпочиваючих у сільському будинку безпосередньо в сім'ї. Це дозволяє туристам глибше увійти в стиль сільського життя, познайомитися з новими людьми, пізнати цікаві звичаї, взяти посильну участь у сільськогосподарських роботах, харчуватися за одним столом тощо. Зрозуміло, це створює певні незручності й клопоти власникам, адже не завжди гості бувають дуже комунікабельні, але ця діяльність приносить у садибу настільки необхідні додаткові гроші і певну розмаїтість у рутину сільського життя. Для гостей спеціально виділяються одна або кілька кімнат, надаються постільна білизна і необхідні речі, харчування, нерідко й навіть одяг і взуття.

Ті, у кого є власний будинок у селі або близькі родичі, звичайно вирішують ці проблеми самі, не звертаючись до послуг туристських фірм або користуючись лише окремими видами туристських послуг, наприклад, у транспортні агентства для організації перевезення домашніх речей на дачний сезон. Цей вид туризму орієнтований насамперед на індивідуальних туристів, швидше за все сімейного плану.

Слід зазначити, що сільський зелений туризм, як перспективний напрям розвитку загального піднесення економічного рівня регіону має передбачати створення мережі установ та організацій, здатних об'єднати та підтримати подібний різновид підприємницької діяльності у межах певного регіону: це можуть бути, як свідчить досвід, агенції сільського туризму, асоціації сприяння розвитку туризму, організаційні центри, спілки тощо. У планах соціально-економічного розвитку регіонів (областей, районних центрів) слід визначити населені пункти, на території яких розвиток сільського зеленого туризму є найбільш перспективним. Створення тут відповідної інфраструктури дозволить додатково залучити кошти під інвестиційні проекти, ефективність яких значною мірою залежатиме від досконалості проведення маркетингових досліджень із розвитку сільського зеленого туризму, створення у регіоні показових садиб з елементами етнографії, формування екскурсійних маршрутів та програм. Важливим також слід вважати проведення засідань робочих комісій (груп), де мають узгоджуватися питання економічного співробітництва між різними формами малого підприємництва у регіоні, зокрема, можливості координованого управління потоками товарів та послуг [1].

Особливо актуальним є те, що суб'єкти малого бізнесу можуть залучатися до рекреаційно-туристського підприємництва та підсобної діяльності шляхом створення підприємств національної кухні, виробництва та збуту виробів народних художніх промислів, продажу туристичного спорядження. Таким проектам має передувати проведення семінарів-тренінгів з питань розвитку сільського зеленого туризму, підготовка інформаційних буклетів, започаткування тематичних освітніх програм на радіо та телебаченні. Результати впровадження малого підприємництва у сфері зеленого туризму у регіоні, набутий досвід повинні висвітлюватися та оприлюднюватися на семінарах, засіданнях "круглого столу", при проведенні тематичних науково-практичних конференцій та виставок.

Висновки. Отже, сільський зелений туризм виступає важливим фактором вирішення соціально-економічних проблем села – це зростання зайнятості на селі, розвиток сільської інфраструктури, отримання стабільних та вагомих прибутків селян, зміцнювання бюджету сільських поселень.

Зелений сільський туризм – це рекреаційні подорожі в сільську місцевість як реакція на напружений ритм життя та перенаселеність у містах. Це також один з видів малого бізнесу, який піднімає роль краєзнавства, створює життєве середовище, що наближене до природи.

1. Березін О. М. *Мале підприємництво та зелений туризм: перспективи розвитку* / О. М. Березін // Вісник ДІТБ.— 2007.— № 11.— С. 93-96.
2. Горішевський П. *Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності* / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. – 148 с.
3. Костриця М. М. *Сільський туризм: теорія, методологія, практика : монографія* / М.М. Костриця. - Житомир: ЖДТУ, 2006. – 196 с.
4. *Економічна енциклопедія : у 3 т.; за ред. С.В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.*
5. Рутинський М. Й. *Сільський туризм : навч. посіб.* / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінько; - К.: Знання, 2006. – 271 с.
6. Одзімек В. *Управління зеленим туризмом в регіоні: Українські Карпати та станція Луганська* / В. Одзімек, М. Желяк. - Краків, 2009. – 228 с.
7. Чорненька Н. В. *Організація туристичної індустрії : навч. посіб.* / Н.В. Чорненька.– К.: Атіка, 2008. – 392 с.
8. *Все о туризме. Туристическая библиотека: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tourlib.net>.*

УДК 338.5:637.5

Драган А.Д.,

аспірант, кафедра менеджменту,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ

У статті досліджується питання – класифікації факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення основної продукції підприємств галузі. Пропонується розподілити ці фактори за 4 групами: загальні, організаційні, маркетингові та технологічні.

Загальні фактори включають: вид діяльності; галузь (підгалузь) діяльності, спеціалізацію підприємства; організаційну структуру підприємства; організаційну форму підприємництва; тип виробничого процесу; наявність сировинної бази. Організаційні фактори враховують: внутрішньовиробничі відносини; методи калькулювання собівартості продукції тощо. Маркетингові фактори враховують: попит на продукцію, види цін і моделі ціноутворення; дослідження цін конкурентів; наявність фірмової торгівлі тощо. Технологічні фактори характеризують: комплексне перероблення сировини; сезонність виробництва; високу матеріаломісткість продукції; наявність супутньої та побічної продукції; формування бізнес-процесів виробництва різної кінцевої м'ясної продукції.

Запропонована класифікація факторів комплексно враховує специфіку виробництв м'ясопереробної галузі та надає можливість сформувати ефективну цінову політику підприємства у сучасних умовах.

Ключові слова: фактор, класифікація, цінова політика, ціноутворення, підприємство, м'ясопереробна галузь.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ

Драган А.Д.

В статье исследуется вопрос – классификации факторов мясоперерабатывающих производств, определяющих ценообразование основной продукции предприятий отрасли. Предлагается распределить эти факторы по 4 группам: общие, организационные, маркетинговые и технологические.

Общие факторы включают: вид деятельности; отрасль (подотрасль) деятельности, специализацию предприятия; организационную структуру предприятия; организационную форму предпринимательства; тип производственного процесса; наличие сырьевой базы. Организационные факторы учитывают: внутрипроизводственные отношения; методы калькулирования себестоимости продукции и т.п. Маркетинговые факторы учитывают: спрос на продукцию, виды цен и модели ценообразования; исследование цен конкурентов; наличие фирменной торговли. Технологические факторы характеризуют: комплексную переработку сырья;

сезонность производства; высокую материалоемкость продукции; наличие сопутствующей и побочной продукции; формирования бизнес-процессов различной конечной мясной продукции.

Предложенная классификация факторов комплексно учитывает специфику производств мясоперерабатывающей отрасли и позволяет сформировать эффективную ценовую политику предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: фактор, классификация, ценовая политика, ценообразование, предприятие, мясоперерабатывающая отрасль.

CLASSIFICATION FACTORS MEAT INDUSTRY DETERMINED PRICING BUSINESS SECTOR

Dragan A.

This article explores the question – classification meat production factors that determine the pricing of primary products of the industry. It is proposed to allocate these factors in 4 groups: general, organizational, marketing and technology. Common factors include: type of activity; sector (subsector) of specialization of the company; organizational structure of the company; organizational form of business; type of production process; availability of raw materials. Organizational factors into account: plant relationships; methods of costing productions; conclusion of sectoral agreements and contracts; methods of evaluation of accounting. Market factors into account: demands for products, prices and types of pricing models; response to price competition; features of advertising and sales promotion; types of payment during the sales; availability of proprietary trading. Technological factors describing: complex processing of raw materials; seasonality of production; organic nature of manufacturing operations; complex and continuous processes; variety of materials production; presence of concurrent and by-products, waste and attrition; formation of business processes for production of various final meat product.

The classification of complex factors into account specific production of meat industry, and provides the opportunity to form an effective pricing companies into day's environment.

Keywords: factor, classification, price policy, pricing, enterprise, meat processing industry.

Постановка проблеми. Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, суттєвими ознаками яких є перехід на інноваційний шлях розвитку, висувають більш високі вимоги до наукових досліджень переробних галузей щодо отримання підприємствами завершених розробок, які гарантують результат – забезпечення конкурентоспроможності на ринку. Цінова політика підприємства – є одним із стратегічних інструментів, що гарантує економічну ефективність функціонування підприємства та адаптує до умов ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування цінової політики підприємств харчової промисловості, досліджували такі науковці: Л.І. Антошкіна, В.Л. Корінев, Г.Г. Осадча, Н.О. Пархоменко, М.К. Пархоμεць, А.І. Пляскіна, В.Г. Ткаченко, Л.Г. Цимбалюк, А.В. Череп, Л.М. Чернелевський та інші [1; 2; 4–10]. Проте, зважаючи на актуальність формування цінової політики сучасних підприємств, виникає необхідність у більш глибокому дослідженні даного питання для підприємств м'ясопереробної галузі.

Мета статті. Запропонувати класифікацію факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення та специфіку підприємств галузі у сучасних умовах.

Основні результати дослідження. Дослідження показують, що при формуванні ефективного ціноутворення на продукцію м'ясопереробних підприємств слід враховувати велику кількість факторів, які пропонується класифікувати за 4 групами: загальні, організаційні, маркетингові та технологічні (рис.1).

Загальні фактори обумовлюють універсальний підхід до діяльності та функціонування м'ясопереробних виробництв.

Вид підприємницької діяльності. Відповідно до Господарського кодексу передбачає виробничу, комерційну, грошово-кредитну діяльність тощо. Кожний вид діяльності має особливості при ціноутворенні певного виду продукції.

Галузь (підгалузь) виду діяльності враховує особливості поєднання різних галузей. Наприклад, м'ясокомбінат виробляє продукцію, що відноситься до різних галузей: м'ясо, ковбаси, кулінарні вироби, консерви – м'ясопереробна галузь; жовч харчова, гематоген, пепсин, харчовий альбумін та інші медичні препарати – фармацевтична галузь; сухі тваринні корми – комбікормова галузь тощо.

Спеціалізація виробництва передбачає процес відособлення та створення підприємств або галузей для виробництва однорідної продукції. Підприємства м'ясопереробної галузі за спеціалізацією виробництва умовно поділяють на дві групи. До першої групи належать підприємства, що переробляють безпосередньо сільськогосподарську сировину – забійні, птахопереробні заводи. До другої групи належать підприємства, де сировиною є продукція, що вже пройшла первинну промислову переробку – ковбасні, кулінарні фабрики; консервні заводи тощо.

Організаційна структура підприємства обумовлює склад відповідних підрозділів. Чим складніша технологія, тим більша кількість підрозділів, які її реалізують. За організаційною структурою підприємства м'ясопереробної галузі поділяються на: заводи (консервний, первинної переробки худоби, технічних фабрикатів, медичних препаратів тощо); фабрики (ковбасна, кулінарна, птахофабрика тощо); м'ясокомбінати забезпечують повний цикл з перероблення сировини за принципом комбінування і виробляють продукцію різних галузей.

Організаційна форма підприємництва передбачає віднесення підприємства до різних організаційно правових форм функціонування підприємства у правовому полі країни. Серед ознак, які характеризують організаційну форму підприємництва, виділяють: фіксований склад учасників; участь у капіталі підприємства; особисту майнову відповідальність учасників; віднесення до різних груп щодо нарахування сплати податків. У м'ясопереробній галузі існують: для великих підприємств – акціонерні товариства (публічні і приватні); для середніх і дрібних підприємств – товариства з обмеженою відповідальністю та приватні підприємства.

Тип виробничого процесу. При виробництві м'ясної продукції переважає масовий та серійний тип, при якому виробництво здійснюється потоковим методом. На безперервних поточкових лініях виробляють харчові жири, ковбасні вироби, консерви. На перервних поточкових лініях здійснюють первинну переробку худоби, обробляють кишки худоби, шкури, виробляють кормове борошно тощо.

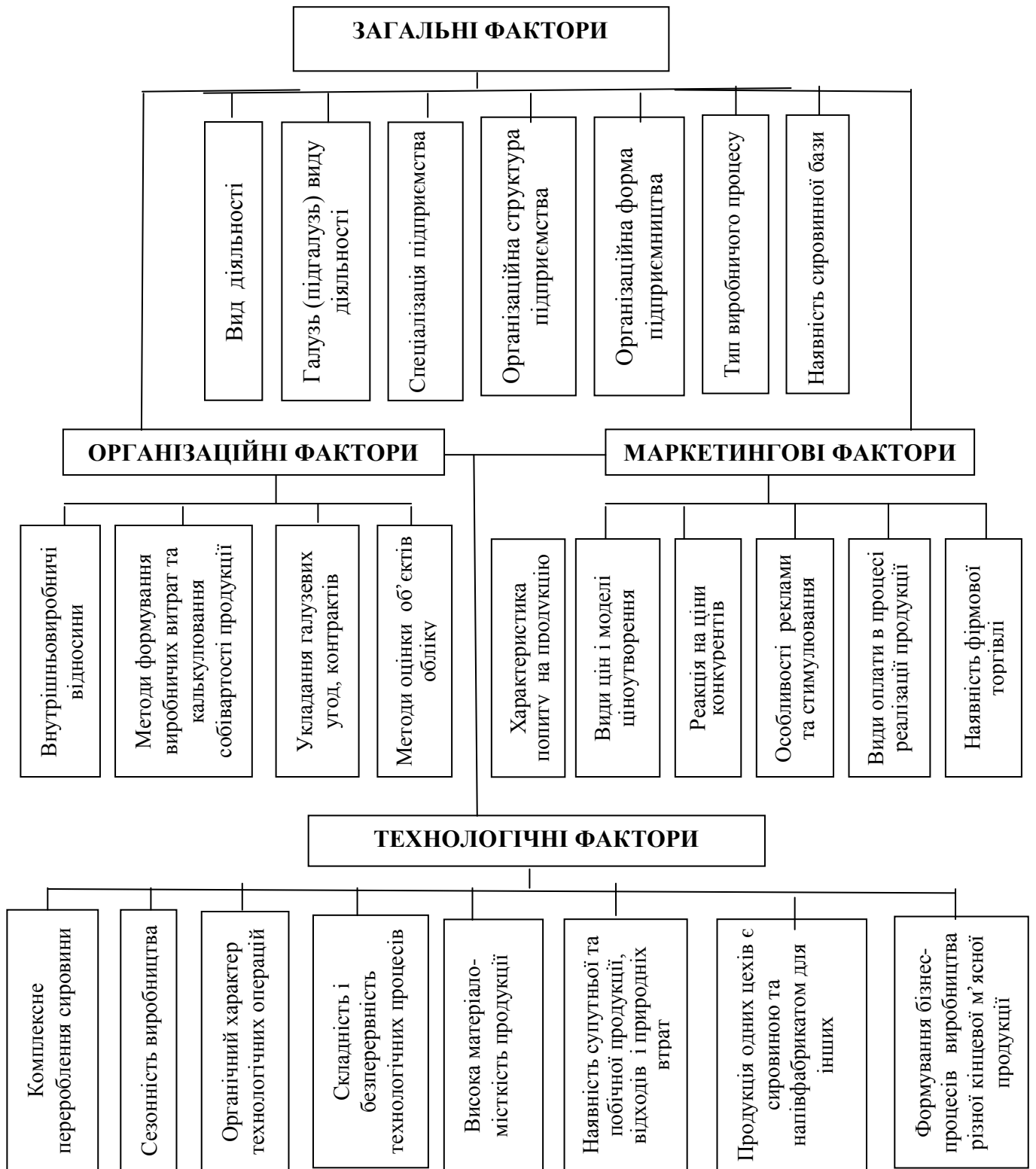


Рис.1. Класифікація факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення основної продукції

Джерело: запропоновано автором

Наявність сировинної бази для підприємств м'ясопереробної галузі є основним питанням в умовах різкого скорочення поголів'я худоби, нестабільністю їх вагових кондицій, а також відхиленнями якості м'ясної сировини, які ускладнюють його промислово переробку. Підприємства створюють власну сировинну базу для якісного і безперервного забезпечення сировиною виробництва шляхом формування вертикально-інтегрованих об'єднань. Великі виробники м'ясної продукції є вертикально-інтегрованими структурами – компанія ПрАТ «АПК-Інвест», корпорації ТОВ «Глобіно», ПАТ «Миронівський хлібопродукт» СТОВ «Дружба народів» та інші.

Організаційні фактори обумовлюють організаційний підхід до формування витрат на виробництво і реалізацію продукції, що впливає на ціноутворення.

Внутрішньовиробничі відносини відграють вагому роль для досягнення оптимального поєднання в управлінні підприємством централізованих і децентралізованих підходів, постійний пошук нових форм та засобів підвищення ефективності виробництва, стимулювання творчої ініціативи працівників, спрямоване на створення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, підвищення якості продукції, скорочення витрат виробництва.

Методи формування виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції. Загальноприйнятної класифікації методів калькулювання собівартості м'ясної продукції не існує. Підприємства користуються Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості від 09.07.2007 р. № 373, які не враховують специфіки галузі.

Укладання галузевих угод і контрактів. Галузеві угоди (контракти) є нормативними актами соціального партнерства, здійснюють регулювання трудових відносин в галузі та соціально-економічних питань, дотримання законодавства про оплату праці, що стосуються інтересів працівників та власників. Це питання є актуальним для підприємств м'ясопереробної галузі, де існують шкідливі умови праці, виробничі стреси, складні соціально-трудова відносини, за які згідно законодавства передбачені доплати, компенсації тощо.

Методи оцінки об'єктів обліку узагальнюють інформацію про різномірні господарські процеси та економічні явища, що відбуваються на підприємстві: оцінка основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, дебіторська заборгованість за продукцію тощо.

Маркетингові фактори, що впливають на ціноутворення підприємств м'ясопереробної галузі.

Характеристика попиту на продукцію включає: вивчення платоспроможного попиту на продукцію, ринків її збуту; обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу та асортименту; аналіз факторів, що формують еластичність попиту на продукцію; аналіз причин повернення непроданої продукції з торгівлі.

Види цін та моделі ціноутворення. Ціни, що застосовуються на підприємствах м'ясопереробної галузі, умовно розподіляють на дві групи: 1) ціни на вироби первинної переробки сільськогосподарської сировини (м'ясо, субпродукти, шкіри, кішки, кров тощо); 2) ціни на напівфабрикати та готову продукцію (ковбасні вироби, консерви, копченості, кулінарні вироби тощо).

Реакція на ціни конкурентів. На сьогодні ринок м'ясної продукції України різноманітний і насичений. Постійно постає питання щодо відповідності цін виробників у порівнянні з цінами конкурентів. Знаючи технологію підприємств-конкурентів, їх виробничі потужності, виробничі площі, логістику, стратегію розвитку, якісні розбіжності між товарами підприємства і товарами конкурентів, легше встановити ціни на власну продукцію.

Наявність фірмової торгівлі дозволяє підприємству отримати додаткові переваги: гнучкий і швидкий продаж власної продукції; швидке повернення виручки за реалізацію продукції на підприємство; тісний контакт зі споживачами щодо вивчення попиту на продукцію; отримання замовлень на продукцію від населення (корпоративні заходи, сімейні свята тощо); реалізація більш свіжої та якісної м'ясної продукції, що відноситься до швидкопсувної; ретельний контроль за цінами з боку підприємства. Решту маркетингових факторів можна доповнити за рахунок розроблення: маркетингової стратегії підприємства; товарної політики; збутової політики; комунікаційної політики з урахуванням збільшення реклами та стимулювання збуту тощо.

Технологічні фактори характеризують основні специфічні особливості функціонування підприємств м'ясопереробної галузі.

Комплексне перероблення сировини – один із пріоритетних напрямків зниження матеріаломісткості м'ясної продукції за рахунок вторинного перероблення відходів та виробництва супутньої продукції. Згідно Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві [ПСО № 16].

Сезонність виробництва притаманна підприємствам м'ясопереробної галузі, які залежать від розвитку вітчизняного тваринництва – вирощування худоби, птиці.

Органічний характер технологічних операцій передбачає згідно обліку витрат ретельний добір тих технологічних операцій, на яких є можливість виміряти кількісні та якісні параметри виробничого процесу, визначити ці параметри щодо напівфабрикатів і з'ясувати, як формується їх собівартість [9, с. 128].

Складність і безперервність технологічний процесів. Сучасні підприємства м'ясопереробної галузі оснащені різними апаратами та обладнанням, в яких здійснюються складні безперервні і технологічні процеси. Апаратурне оформлення виробництв м'ясної продукції досягло значної технічної досконалості на базі останніх наукових досліджень, загального технічного прогресу та автоматизації виробничих процесів. Застосовується техніка високих тисків, високого вакууму, глибокого охолодження, ультразвуку, струмів НВЧ, мембранного розділення, що суттєво скорочує тривалість виробничого циклу та впливає на якість готового продукту.

Висока матеріаломісткість продукції підтверджується тим, що калькуляційна стаття витрат «Сировина і основні матеріали» є однією із вагомих статей витрат, яка займає понад 70–75% витрат у структурі виробничої собівартості м'ясної продукції.

Наявність супутньої та побічної продукції, відходів і природних втрат. При переробці худоби, птиці, крім основних продуктів – м'яса, субпродуктів утворюється велика кількість вторинної сировини (обрізки м'яса, шкур, кров, пір'я тощо), які використовуються для харчових та кормових цілей неповністю і недостатньо раціонально. Їх кількість може

досягати понад 30% від основної сировини [3, с. 31]. Залежно від вихідної сировини та її ветеринарно-санітарного благополуччя вторинні ресурси тваринного походження перероблюються на харчові, кормові і технічні продукти.

Продукція одних цехів є сировиною, напівфабрикатом для інших. М'ясо (яловичина, свинина, баранина, конина, курятина, індичатина за категоріями, субпродукти I і II категорії) є основною продукцією підприємства, а також сировиною для інших цехів (ковбасного, консервного, кулінарного тощо). Внутрішньовиробничі ціни, за якими відбувається передача сировини з одного цеху в інші, впливають на ціноутворення основної продукції (ковбаси, кулінарні вироби, консерви та інші).

Формування бізнес-процесів виробництва різної кінцевої м'ясної продукції. Бізнес-процеси – це ті процеси, що здійснюються для задоволення потреб споживача; вони відрізняються від будь-яких інших тим, що їх результат обмінюється на грошові кошти покупців [10, с.73]. Особливістю виробництва підприємств м'ясопереробної галузі є те, що бізнес-процеси здійснюються на рівні кожного структурного підрозділу, який випускає різну готову продукцію.

Висновок. Дослідження класифікації факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення, дозволяє сформулювати системний підхід до формування ефективної цінової політики підприємства у сучасних умовах. Удосконалення за будь-яким фактором, що призводить до зниження витрат на виробництво і реалізацію продукцію, економить кошти, сприяє визначенню оптимальних цін на м'ясну продукцію, надає підприємствам переваги над конкурентами на ринку.

1. Антошкіна Л.І. Ціноутворення та управління ціновою політикою: підручн. / Л.І. Антошкіна, Н.П. Скригун, Л.Г. Цимбалюк. – Донецьк: Изд-во Юго-Восток, 2011. – 322 с.
2. Корінев В.Л. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. / В.Л. Корінев, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
3. Кузнецов Б.А. Товароведение второстепенных видов животного сырья / Б.А. Кузнецов. – М.: ООО «Аквариум-Принт», 2005. – 384 с.
4. Осадча Г.Г. Ціноутворення на продукцію харчової промисловості. / Г.Г. Осадча, І.М. Власенко. // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С.110–114.
5. Пархоменко Н.О. Особливості ціноутворення на підприємствах харчової промисловості / Н.О. Пархоменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2008. – Вип. 20. – С. 56–60.
6. Пархоμεць М.К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва : організація та методика : монографія / М. К. Пархоμεць, М. З. Матвійчук; за ред. М.К. Пархомяця. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 228 с.
7. Пляскіна А. І. Впровадження механізму гнучкого ціноутворення в харчовій галузі / А. І. Пляскіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 31–35.
8. Ценообразование на продукцию сельского хозяйства в условиях рыночной экономики: монографія. / В.Г. Ткаченко, Ю.Ф. Наумов, Н.Г. Спивак, Н.В. Зось-Киор. – Луганск: «Элтон-2», 2005. – 119 с.
9. Чернелевський Л.М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості:

навч. посіб. /Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. – К.: «Пектораль», 2005. – 359 с.

10. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 386 с.

УДК339.137.45:669

Резнікова О.С.,

аспірант, кафедра міжнародної економіки,
Донецький національний технічний університет, м. Донецьк

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Від результатів функціонування підприємств металургійної галузі здебільшого залежить експортна діяльність України, можливості розвитку суміжних галузей (машинобудування, будівництва, вуглевидобування), а також соціальна стабільність в промислово розвинутих регіонах. При цьому, металургійна галузь значною мірою формує інвестиційний потенціал держави, її науково-технічні перспективи. У статті визначено основні особливості розвитку металургійного комплексу України та систематизовано глобальні виклики, які визначають характер впливу сучасних глобалізаційних процесів на функціонування підприємств галузі. З огляду на високу ступінь інтегрованості вітчизняної металургії у світове господарство доведено доцільність систематичного виявлення існуючих тенденцій світового галузевого ринку, проведено аналіз поточного стану і визначено перспективи розвитку підприємств металургійної галузі України в умовах глобалізації світових ринків. Виявлено та систематизовано переваги та недоліки функціонування вітчизняних металургійних підприємств у певних сферах виникнення глобальних впливів та запропоновано визначати їх за конкурентною, ресурсно-технологічною, інституціональною, екологічною сферами.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, металургія, тенденція розвитку, сфера виникнення глобальних впливів.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Резникова О.С.

От результатов деятельности предприятий металлургической отрасли по большей части зависит экспортная деятельность Украины, возможности развития смежных отраслей (машиностроительной, строительной, горнодобывающей), а так же социальная стабильность в промышленно развитых регионах. При этом, металлургическая отрасль в значительной мере формирует инвестиционный потенциал государства, его научно-технические перспективы. В статье определены основные особенности развития металлургического комплекса Украины, которые объясняют характер влияния современных глобализационных процессов на функционирование предприятий отрасли. Ввиду высокой степени интегрированности отечественной металлургии в мировое хозяйство доказана целесообразность систематического выявления существующих тенденций мирового отраслевого рынка, проведен анализ текущего состояния и определены перспективы развития предприятий

металлургической отрасли Украины в условиях глобализации мировых рынков. Выявлены и систематизированы преимущества и недостатки функционирования отечественных металлургических предприятий в определенных сферах возникновения глобальных влияний (конкурентной, ресурсно-технологической, институциональной, экологической).

Ключевые слова: глобализация, интеграция, металлургия, тенденция развития, сфера возникновения глобальных влияний.

THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF UKRAINIAN METALLURGICAL ENTERPRISES IN GLOBAL COMPETITION

Reznikova O.

Export activity of Ukraine, development opportunities of the related industries (engineering, construction, mining), as well as social stability in industrialized regions for the most part depend on the performance of companies in the steel industry. With that, the metal sector mainly forms the investment potential of the state, its scientific and technical perspectives. Role of metallurgical complex of Ukraine in the economy of country is defined and influence of modern globalization processes on functioning of industrial enterprises is explained in the article. In view of high extent of domestic metallurgy integration into the world economy the expedience of systematic exposure of existent world branch market tendencies is proven, the analysis of current situation is conducted and the development perspectives of the Ukrainian metallurgical industry under terms of world markets globalization are defined. Advantages and disadvantages of domestic metallurgical enterprises functioning in the certain spheres of global influences origin (competitive, resource-technological, institutional, ecological) are revealed and systematized.

Keywords: globalization, integration, metallurgy, development tendency, sphere of global influences origin.

Постановка проблеми. Основою національного господарства України є матеріальне виробництво, у першу чергу промисловий комплекс, значну долю якого займає металургія. Від результатів діяльності цієї галузі здебільшого залежить експортна діяльність України, можливості розвитку суміжних галузей (машинобудування, будівництва, вуглевидобування), а також соціальна стабільність в промислово розвинутих регіонах. При цьому, металургійна галузь значною мірою формує інвестиційний потенціал держави, її науково-технічну перспективу. Промисловий та експортний потенціали підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України сьогодні виступають базовим елементом економіки держави, що залежить від стану ГМК, насамперед, тому, що металургія є основним донором бюджету, головним постачальником валюти в Україну. Але інтеграційні процеси на світових ринках, які значно ускладнюють процеси конкурентної взаємодії, відзначаються посиленням рівня глобальної конкуренції, підвищенням вимог до якості продукції металургійної галузі, її цінних та асортиментних характеристик.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування підприємств в умовах конкурентного ринку є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, дані питання у своїх теоретичних надбаннях висвітлили Г.Л. Азоев [1],

М. Портер [7], Р.А. Фатхутдінов [8], С.М. Клименко [4], Т.М. Кулініч [5] та ін.

Однак, з огляду на сучасні глобалізаційні тенденції світової економіки та галузеву специфіку, попри наявність потужного теоретичного підґрунтя, поглибленого практичного аналізу потребують проблеми та перспективи розвитку металургійних підприємств в умовах глобальної конкуренції.

Метою статті є проведення аналізу поточного стану та визначення перспектив розвитку підприємств металургійної галузі України в умовах глобалізації світових ринків з метою виявлення та подальшої систематизації переваг і недоліків їхнього функціонування у відповідній сфері виникнення глобальних впливів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років Україна входить до переліку найбільших виробників сталі та чавуну в світі. Так, протягом 2012-2013 років, вітчизняний ГМК зберігає свої позиції на 10-тій сходинці у ТОП-10 виробників сталі, одночасно залишаючись при цьому на 7-му місці у світовому рейтингу виробників чавуну (рис. 1-2).

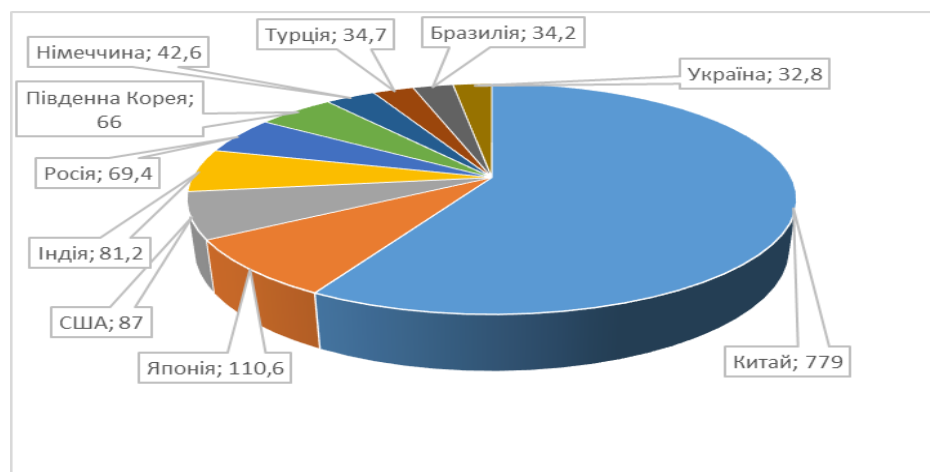


Рис. 1. Топ-10 світових виробників сталі у 2013 році, млн. т

Джерело: побудовано автором за даними [9]

Необхідно також відзначити, що Україна є потужним експортером металопродукції в світі – обсяги експорту у 2012 році сягнули 24,1 млн. т сталі та 2,0 млн. т чавуну, що забезпечило їй 6-е і 3-є місце у глобальному рейтингу експортерів за видами продукції відповідно [9].

Таким чином, враховуючи рівень інтегрованості галузі у світове господарство, треба відзначити наявність тісного зв'язку між поточним станом глобального металургійного комплексу та результатами діяльності вітчизняних металургійних підприємств, та у зв'язку з цим – необхідність систематичного відстеження та аналізу тенденцій розвитку світового металоринку. Обсяги виробництва сталі у світі протягом останнього десятиріччя невинно зростає (за винятком кризового 2008 року) – показник 2013 року майже у два рази перевищує показник 2002 року [9]. Але на практиці з врахуванням, що металургійна галузь є дуже роздрібненою, виявляється, що у металургійних заводів немає достатніх ресурсів для того, щоб в переговорах відстояти свою позицію, і ним також бракує дисципліни, коли ринок

звужується, що в даний час посилюється ще й надлишковими металургійними потужностями. Це призводить до того, що металурги починають нарощувати виробництво при появі мінімальної маржі, що, в кінцевому рахунку, призводить до швидкого перевиробництва і стагнації цін.

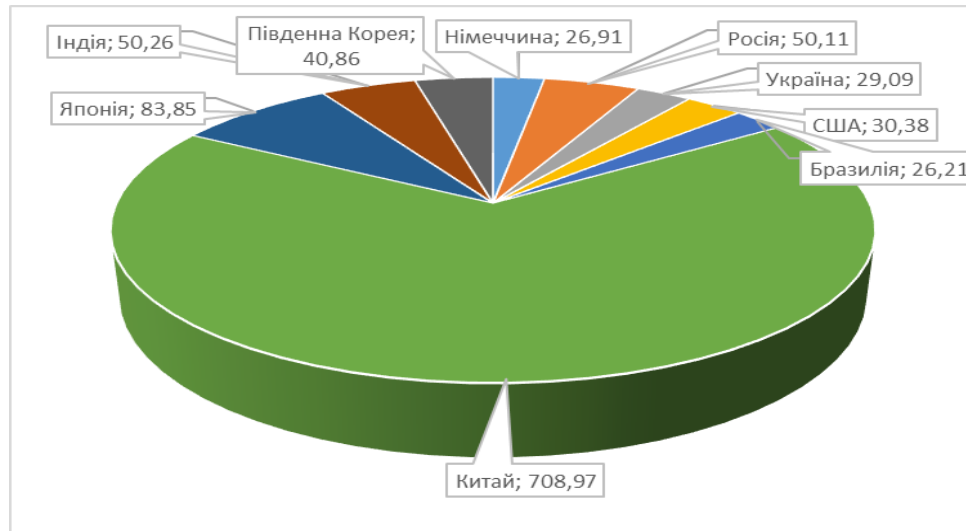
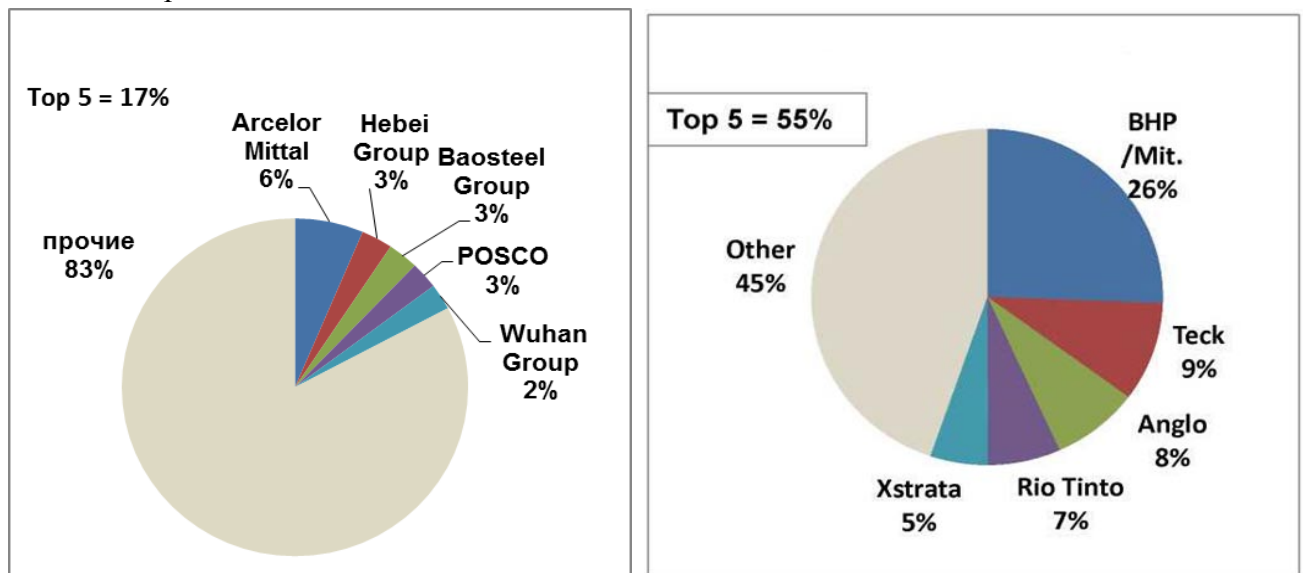


Рис. 2. Виробництво чавуну у світі у 2013 р., млн. т

Джерело: побудовано автором за даними [9]

У цьому полягає контраст у порівнянні з вугільною галуззю, що не є настільки монополізованою, як металургійна (рис. 3), яка є здебільшого сконцентрованою в руках півдесятка виробників - гігантів.



а) Провідні вугільні компанії світу

б) Провідні металургійні компанії світу

Рис. 3. Порівняльний аналіз монополізованості металургійного та вугільного сектора світової промисловості

Джерело: [9]

Як зазначалося вище, у 2013 році, за підсумками статистики асоціації World Steel, Україна опинилася на останньому місці в десятці найбільших світових виробників сталі; при цьому, нашу країну обігнала не лише Бразилія, але і Туреччина, яка є безпосереднім конкурентом України на ключових ринках збуту.

Вслід за Україною йдуть Італія, Тайвань і Іран. Італія не зможе в найближчому майбутньому випередити Україну, здолавши розрив майже в 7 млн т. На Тайвані один з найвищих показників у світі по споживанню металу на душу населення, проте виплавка сталі росте повільно (на 1,8 млн т за 5 останніх років). Іран має за мету подвоїти потужності своєї металургійної галузі. Але аналітики не прогнозують Ірану "турецького прориву", оскільки за останні 5 років обсяги виробництва сталі в Ірані зросли тільки на 3 млн т, і склали минулого року, згідно з підрахунками WSA, трохи більше 14,4 млн т. Перебування Ірану в частковій міжнародній ізоляції заважає притягати кредитні кошти під будівництво нових металургійних підприємств. В цілому, в країнах Близького Сходу і Північної Африки на сьогодні споживання сталевих продукції росте більш ніж на 10% у рік, створюючи сприятливі умови для збільшення потенціалу місцевої металургії. З усіх країн «великої десятки» найшвидші темпи розвитку металургії найближчими роками чекають від Індії, підприємства якої володіють такими конкурентними перевагами, як низька вартість робочої сили, значні поклади залізняку і великі обсяги накопичених прямих іноземних інвестицій.

Не зважаючи на песимістичні погляди аналітиків, нормалізація стосунків Ірану з Заходом, подальше повне зняття економічної блокади з боку США та ЄС стабілізує ціни на енергоносії та значно прискорить відновлення економіки Близького Сходу, а також принесе поживлення сталюму ринку, який вже більше року знаходиться у стані стагнації. Від відновлення одного з найбільших у світі сталюх ринків виграє і Україна, яка колись була одним з основних торгових партнерів країни.

Треба зазначити, що сьогодні українська металопродукція, зокрема прокат, поступово просувається на нетрадиційний для себе ринок Саудівської Аравії, великого регіонального споживача і імпортера металовиробів. Це обумовлюється довгостроковим зростанням обсягів інфраструктурних інвестицій в Саудівській Аравії, що створює можливості для розвитку будівельної галузі, внутрішнього ринка металопродукції, і, як слідство, - імпорту полуфабрикатів.

При цьому, нова хвиля політичного протистояння у Північній Африці може заблокувати перспективи відновлення попиту і імпорту металопродукції у Єгипті, Алжирі та Тунісі, країнах з дуже високим потенціалом споживання. Цей регіон традиційно є важливим ринком збуту для українського сталюго експорту, на нього припадало понад 10-15% усіх поставок. Однак, у 2012 році обсяг поставок у Північну Африку упав до 1,4 млн т, з яких 1,1 млн т прийшлося на Єгипет, а експорт у Алжир, Туніс, Лівію, Марокко та Ємен склав менш ніж 300 тис т. У 2013 році українські експортери почали збільшувати поставки у країни Північної Африки, але робити це вдавалося тільки у першому півріччі, доки не почалася дестабілізація ситуації у Єгипті, а за ним в Алжирі і Тунісі.

Що стосується держав Перської затоки, то найбільш динамічним за приростом споживання та імпорту в регіоні є Ірак. Існуючі програми з відновлення країни та нарощування нафтового експорту гарантують високий попит на конструкційний прокат та труби у довгостроковій перспективі; у 2012 р. Ірак вперше увійшов до переліку найбільших в

світі нетто – імпортерів сталюї продукції (4 млн т), поступово перетворюючись в один з найпривабливіших ринків Близького Сходу [9]. Експорт металопродукції із України до Іраку зростає з кожним роком та склав у 2012 р 1,8 млн т.

У цілому, за оцінками ДП «Укрпромзовнішекспертиза», поступове покращення економічної ситуації в світі у 2014 році та зростання імпортного попиту сприятиме помірному росту цін на металопродукцію, що дозволить українським металургійним підприємствам збільшити обсяги виробництва та покращити фінансові показники [3].

При цьому, з метою оцінки ефективності функціонування вітчизняної металургії і порівняння її показників з показниками інших виробників на глобальному ринку металопродукції є доцільним та найбільш показовим розглянути узагальнюючі дані про частку валової доданої вартості (ВДВ) у галузевому випуску у різних країнах, що представлені у табл. 1 [2, с.17].

Таблиця 1. Частка валової доданої вартості (ВДВ) у випуску галузі «Металургія та обробка металів» у країнах-металовиробниках, %

Країна	2008	2009	2010	2011	2012
Франція	31,7	28,5	28,5	31,5	29,2
Германія	35,7	33,4	31,8	33,4	31,1
Італія	27,1	24,9	24,1	28,4	26
Корея	22,8	21	17,2	17,8	19,1
США	37,6	34,1	30,5	34,7	33,1
Росія	33,1	33,7	28,5	26,3	27,5
Україна	18,1	23,7	19,3	13,7	8,7

Джерело: [2, с.17]

Як видно з табл. 1, на фоні глобальної тенденції погіршення економічної структури галузевого випуску Україна демонструє найгірші показники. І якщо практично усі країни показали у посткризовий період зростання цього важливого макропоказника, то в Україні продовжилося подальше його зменшення, що слід розглядати як вельми небезпечну тенденцію. Найбільш ефективним ринком (з точки зору цін на сталеву продукцію) є ринки Європейського союзу, де рівень цін значно вище, ніж на ринках Центральної Америки, Близького і Середнього Сходу, Південно-Східної Азії. Це обумовлено тим, що європейська металургія використовує виключно привізну сировину, а також високою вартістю робочої сили і великими витратами на екологію.

Треба зазначити, що загострення виробничо-економічних проблем галузі неминуче спричинило і негативні соціальні наслідки. Друга половина 2012 р. – початок 2013 р. були відмічені резонансними подіями на низці меткомбінатів у зв'язку зі скороченнями працівників («АрселорМіттал Кривий Ріг, Донецький електрометалургійний завод тощо). За оцінками представників профспілок, подальше погіршення ситуації в галузі може привести до скорочення працівників до 20% і збільшити кількість безробітних в країні на 15%. Усе більш гостро оголюються екологічні проблеми металургійного виробництва, про що свідчить, в першу чергу, зростання частини галузі у загальному обсязі шкідливих викидів в атмосферу (понад 30%). Україна, усе ще зберігаючи позиції в першій десятці світових виробників металопродукції, значно уступає конкурентам за рівнем використання передових технологій, що за умов несприятливої ринкової кон'юнктури чревате найсерйознішими наслідками для вітчизняної металургії, аж до виникнення проблеми виживання галузі. У зв'язку з цим необхідні розробки і впровадження

програм технічного переозброєння галузі, в основі створення яких повинен лежати об'єктивний аналіз інноваційного рівня виробництва в чорній металургії України, як складовій частині світового виробництва металопродукції. Приведені вище дані про рівень та динаміку галузевої ВДВ свідчать про те, що виробничо-технологічна і продуктова структура галузі значно відстає як від середньосвітового рівня, так і від характеристик визначних виробників і найближчих конкурентів. В результаті основними характеристиками галузі сьогодні є високі витрати, напівфабрикатна продукція, бідний сортамент та низька якість металопродукції. Найважливішою проблемою для української металургії є висока ресурсоемність, і перш за все – енергоємність. Показники питомих витрат основних енергоресурсів – природного газу та коксу – на українських метпідприємствах є помітно гіршими за середньосвітові. В цілому, як відмічається у Державній програмі розвитку економіки на 2013-2014 рр., енергомісткість галузі на 30% перевищує світові аналоги. При цьому, найбільша частка палива і енергії, що споживається у галузі, - до 75% - доводиться саме на перший переділ – доменне виробництво чавуну [6].

Таким чином, за умов жорсткої глобальної конкуренції та активних геоекономічних зрушень вітчизняній металургії буде складно досягнути виробничих показників докризового періоду і успішно конкурувати на світовому ринку. Металургійна галузь України сьогодні об'єктивно представляється слабкою, як ніколи. Ці слабкості носять системний характер, вона не встигає за швидким нарощуванням потенціалу, обсягів і кардинальними змінами в структурі світового металовиробництва. Але разом з цим, поряд з існуючими проблемами та недоліками, необхідно відзначити і конкурентні переваги металургійного комплексу України як гравця глобального ринку.

Відповідно до цього, у якості основних глобальних викликів для галузі слід визначати систематизовані нижче чинники, які об'єднані у наступні сфери виникнення:

- *ресурсно-технологічна сфера* – обумовлює пріоритетність проблеми комплексного та максимально швидкого техніко-технологічного оновлення виробничої бази;
- *сфера конкурентних переваг* – обумовлює пріоритетність проблеми всебічного удосконалення продуктової структури, розвитку форм і методів маркетингової та збутової політики, повернення на внутрішній ринок;
- *екологічна сфера* – обумовлює пріоритетність проблеми трансформації металургії у вид промислової діяльності, що функціонує на принципах «зеленої економіки»;
- *інституційна сфера* – обумовлює пріоритетність проблеми поліпшення якості функціонування і розвитку галузі (перш за все, в контексті демонополізації ринку і виробництва, формування інститутів мотивації інноваційної поведінки, партнерської взаємодії з державою).

Адекватність відповідей галузевого бізнесу і уряду на ці виклики вирішальною мірою вплине на розвиток металургії у найближчій та довгостроковій перспективі. З урахуванням відміченої системної природи кризових явищ державне регулювання умов функціонування і розвитку галузі повинно досить швидко переорієнтуватися на заходи стратегічного значення і забезпечити їх ефективну реалізацію. Це дозволить поступово відійти від домінуючих раніше оперативних-тактичних антикризових заходів, що мали, як правило, короткострокові стабілізаційно-компенсаційні ефекти. Крім того, саме стратегічна орієнтація галузевої підтримки дозволить забезпечити необхідний баланс інтересів держави, металургійної галузі і бізнесу інших галузей. В цьому сенсі металургія повинна стати

полігоном реалізації нових моделей державної промислової політики, узятих на озброєння в розвинених країнах і країнах, що динамічно розвиваються, як реакція на посткризові виклики ринкової економіки і національним урядам. Основний акцент в державній підтримці переміщується в бік стимулюючих заходів загальноекономічного характеру і вдосконалення інституційного середовища, що максимізує загальні ефекти і звужує можливості суспільно неефективного «ручного» управління, пов'язаного з корупційно - тіньовими схемами.

Таблиця 2. Систематизація переваг та недоліків функціонування металургійних підприємств України з урахуванням глобальних впливів

Сфера виникнення глобальних впливів				
	<i>Конкурентна</i>	<i>Ресурсно-технологічна</i>	<i>Інституціональна</i>	<i>Екологічна</i>
недоліки	залежність від зростаючих цін на енергоресурси на світових ринках; відносно низька якість продукції; недосконалий сортамент; велика частка напівфабрикатів і продуктів із низькою доданою вартістю	потреба в істотному збагаченні залізородної сировини; низьке залягання вугілля, дорогий та небезпечний видобуток; дефіцит високоякісного вугілля та, як наслідок, необхідність імпорту; застаріле обладнання, що потребує ремонту та інвестицій	зростаючі тарифи із-за дефіциту залізничних вагонів та високого попиту на портові потужності; низька мотивація інноваційної поведінки виробників; недосконала антимонопольна політика держави	застарілі технології, що не відповідають екологічним вимогам; відсутність механізму удосконалення еколого-економічних відносин
переваги	потенційно високий ефект від операційних покращень; великий потенціал росту внутрішнього ринку	наявність достатньої сировинної бази; наявність кваліфікованого персонала і підрядчих організацій, що підтримують ГМК; відносно низькі трудові витрати	наявність відповідної інфраструктури; близьке географічне розташування добувних, транспортних та переробних потужностей; сприятливе розташування по відношенню до великих ринків збуту (Європа, Азія, Північна Африка)	

Джерело: сформовано автором

Треба зазначити, що вступ України до СОТ має низку переваг для вітчизняних виробників металургійної продукції в контексті їхнього функціонування на глобальному ринку:

- спрощення доступу на світові ринки не тільки автоматично, завдяки статусу члена СОТ, але і внаслідок застосування загальноєвропейських міжнародних стандартів;
- зменшення витрат експортерів від застосування дискримінаційних антидемпінгових механізмів;
- зменшення вартості, а відповідно і підвищення конкурентоспроможності українських товарів;
- можливість застосування механізмів урегулювання торгівельних спорів;
- створення прозорого та прогнозованого середовища для підприємницької діяльності через застосування загальних правил СОТ, спрямованих проти протекціонізму та дискримінації у торгівлі.

Отже, з огляду на позитивні наслідки вступу України до СОТ, а також за умов виявлення, аналізу та урахування поточних і потенційних внутрішньогалузевих та глобальних ризиків, українські виробники, використовуючи власні конкурентні переваги, мають усі шанси закріпити свої позиції на глобальному ринку металопродукції та забезпечити собі ефективне функціонування у довгостроковій перспективі.

Висновок. У статті обґрунтовано наявність тісного зв'язку між поточним станом глобального металургійного комплексу та результатами діяльності вітчизняних металургійних підприємств, та у зв'язку з цим підкреслено необхідність систематичного відстеження та аналізу тенденцій розвитку світового металоринку. Проведено аналіз поточного стану та визначено перспективи розвитку підприємств металургійної галузі України в умовах глобалізації світових ринків з метою виявлення та подальшої систематизації переваг і недоліків їхнього функціонування у відповідній сфері виникнення глобальних впливів (конкурентній, ресурсно-технологічній, інституціональній, екологічній).

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. - М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ"", 2000. - 256 с.

2. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: монография / А.И. Амоша [и др.]. - Донецк : НАН Украины, Институт экономики промышленности, 2013. - 114 с.

3. Державне підприємство «Укрпромзовнішпекспертиза» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.expert.kiev.ua>.

4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібн. / С.М. Клименко [та ін.]. - К.: КНЕУ, 2006. - 527 с.

5. Кулініч Т.М. Інноваційні фактори конкурентоспроможності в сучасних умовах інтернаціоналізації / Т.М. Кулініч // Стратегія розвитку України. - 2007. - № 1/2. - С.338-345.

6. Лазуткин А.Е. Перспективные пути энергосбережения в доменном производстве России / А.Е. Лазуткин, А.Г. Чижиков, Е.Х. Шахпазов // Проблемы черной металлургии и материаловедения. - 2010. - № 1. - С. 5-12.

7. Портер М. Конкуренция.: [пер. с англ.] / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Эксмо, 2004. - 541 с.
9. Worldsteel Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldsteel.org>

УДК 338.43.031

Сеперович Н.В.,

к.е.н., провідний науковий співробітник,
ННЦ „Інститут аграрної економіки” НААН України, м. Київ

РОЗВИТОК РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Розглянуто напрямки розвитку та охарактеризовано складові ринку продукції спиртової галузі. Виробництво біопалива окреслено як головний напрям подальшого розвитку спиртової галузі. З цією метою слід передбачити комплекс організаційно-економічних заходів, а розпочати пропонується з переорієнтації частини виробничих потужностей на виробництво біопалива. Запропоновано відійти від монополії на активи з виробництва спирту етилового, а залишити за державою лише регулювання і контроль процесів виробництва і реалізації спирту та горілки. Це сприятиме зниженню собівартості та підвищенню прибутковості галузі.

Ключові слова: спиртова галузь, ринок, біопаливо, спирт етиловий, конкуренція, монополія.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПРОДУКЦИИ СПИРТОВОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Сеперович Н.В.

Рассмотрены направления развития и охарактеризованы составляющие рынка продукции спиртовой отрасли. Производство биотоплива очерчены ориентиром дальнейшего развития спиртовой отрасли. С этой целью следует предусмотреть комплекс организационно-экономических мер, а начать предлагается с переориентации части производственных мощностей на производство биотоплива. Предложено отойти от монополии на активы по производству спирта этилового, а оставить за государством только регулирование и контроль процессов производства и реализации спирта и водки. Это будет способствовать снижению себестоимости и повышению прибыльности отрасли.

Ключевые слова: спиртовая отрасль, рынок, биотопливо, спирт этиловый, конкуренция, монополия.

DEVELOPMENT OF THE MARKET OF THE ALCOHOL INDUSTRY PRODUCTS IN UKRAINE

Seperovich N.

Directions of development are considered and the constituents of market of products of alcoholic industry are described. Biofuel outlined as priority areas for further development of the alcohol industry. For this purpose, should provide a set of organizational and economic measures, and proposed to begin with the reorientation of the production facilities for the production of biofuels. A move away from the monopoly of the assets producing ethyl alcohol, and leave the state only regulation and control of production processes and implementation of alcohol and vodka. This will reduce the cost and increase profitability of the industry.

Keywords: alcohol industry, market, biofuel, ethanol, competition, monopoly.

Постановка проблеми. Сьогодні вітчизняна спиртова галузь потребує суттєвого реформування з огляду на її незадовільний фінансовий стан та потенціал для розвитку в перспективі. Існуюча державна монополія на виробництво та реалізацію спирту етилового не сприяє його конкурентоспроможності. Висока частка спирту етилового перебуває у тіньовому обороті, що також є однією з причин неефективності виробництва спирту. Внутрішній ринок спирту етилового є обмеженим, що вимагає пошуку більш ефективніших та альтернативних каналів його реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань розвитку вітчизняної спиртової галузі та її продукції присвячено праці вчених-економістів: Олійничука С., Калетника Г., Шпичака О., Боднар О., Босаковської В., Заєць О., Кирилова Ю., М. Губи, Жолнера І., Єранкіна О. та інших. Проте в сучасних умовах залишається низка проблем, яка потребує вирішення. Насамперед, це стосується інструментів державного регулювання виробництва спирту етилового та біопалива, а також удосконалення заходів і механізмів економічних відносин між усіма учасниками цього ринку.

Мета статті – обґрунтувати головні напрямки розвитку ринку продукції спиртової галузі України та розробити комплекс організаційно-економічних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності виробництва спирту етилового та біопалива.

Основні результати дослідження. Україна повністю забезпечує власні потреби у сировині для виробництва спирту етилового. За останні 10 років (2003-2013) виробництво етилового спирту мало тенденції як до зростання, так і до падіння, зокрема найбільшого обсягу досягало у 2006 році – 34 млн дал. У наступні роки обсяги виробництва спирту знизилися майже наполовину і у 2013 році склали 18 млн дал. Причиною скорочення виробництва спирту етилового стало згортання його експорту та змушена переорієнтація виробництва на внутрішній ринок.

Так, у 2011-2013 роках спирт етиловий реалізувався переважно на внутрішньому ринку, а його експорт у 2013 році становив лише 2% до рівня 2006 року (рис. 1). Це обумовлено тим, що нині за ціною вітчизняний спирт етиловий неконкурентоспроможний на світовому ринку.



Рис.1. Виробництво та експорт спирту в Україні, млн. дал

Джерело: оперативна інформація МінАПП

Рівень рентабельності виробництва спирту на підприємствах (за результатами фінансово-господарської діяльності) є досить низький і має тенденцію до ще більшого спаду. Так, у 2012 році рівень рентабельності спиртових підприємств становив 1,1%, за 9 місяців 2013 – 1,5%.

Низький рівень прибутковості виробництва спирту етилового обумовлений високою собівартістю його виробництва насамперед через недостатню завантаженість існуючих потужностей спиртових заводів, моральну застарілість та фізичну зношеність основних засобів виробництва спиртової галузі. У 2013 році виробничі потужності склали 62,1 млн декалітрів, а використовувались (були завантажені) лише на третину, через що витрати по експлуатації та утримування основних засобів суттєво впливали на собівартість виробленого спирту.

В останні роки багато спиртових заводів не працюють взагалі. Так, у 2013 році у спиртовій галузі нараховувалося 78 підприємств, у тому числі: ДП „Укрспирт” – 38, з них не працювало 7 підприємств, (із працюючих виробляли: спирт - 29, КМПА – 1, технічні рідини – 1); ДК „Укрспирт” - 40, не працювало 31, (виробляли: спирт - 5, біоетанол та КМПА – 4).

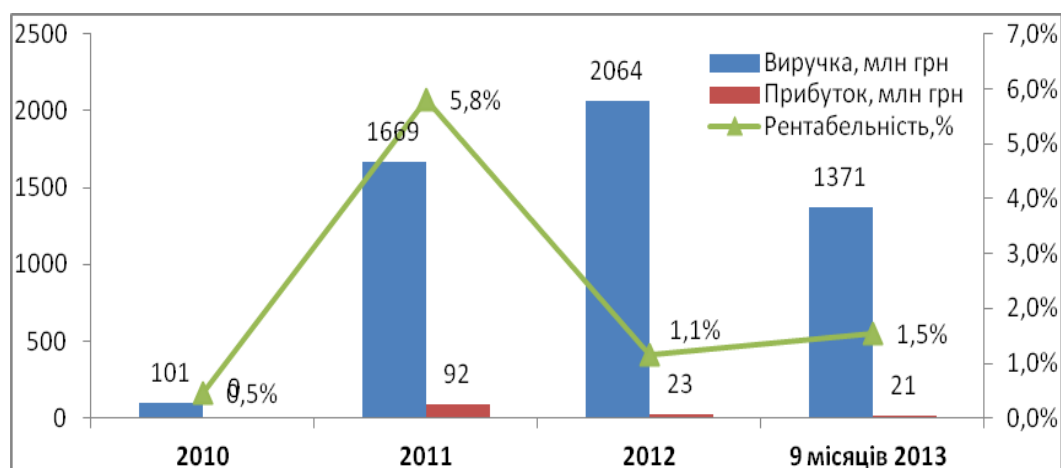


Рис. 2. Основні показники фінансово-господарської діяльності спиртових підприємств, 2010-2013 рр.

Джерело: оперативна інформація МінАПП

З огляду на кон'юнктуру ринку спирту етилового сьогодні функціонування такої кількості підприємств спиртової галузі економічно є необґрунтованим насамперед через незавантаженість потужностей, що позначається на підвищенні собівартості готової продукції. Тому необхідно змінити систему управління підприємствами спиртової галузі з метою підвищення її ефективності, а потужності, які не використовуються, слід переорієнтувати на виробництво інших видів продукції, зокрема біоетанолу.

Крім того, існують суттєві обсяги (за різними підрахунками - до 40%) виробництва неврахованого (не облікованого) обсягу спирту етилового, виробничі витрати якого списуються на легальні обсяги, роблячи їх собівартість значно вищою. Це також негативно впливає на рівень конкурентоспроможності вітчизняного спирту етилового, на його експортні можливості.

Також однією з причин підвищення собівартості виробництва спирту етилового є те, що закупівля сировини для його виробництва здійснюється за завищеними цінами. Це обумовлено рівнем управління підприємствами спиртової галузі і конфліктом інтересів та цілей керівників підприємств. Ціллю держави є зростання капіталізації (прибутковості), а для менеджерів спиртових заводів – насамперед рівень зарплати і можливі винагороди (бонуси). При такому балансі інтересів роль держави зведена до мінімуму, а менеджмент підприємств здійснює власну політику, не завжди прозору та таку, що не ставить інтереси держави на перше місце.

Суттєвий обсяг тіньового ринку алкогольної продукції забезпечує чітку злагоджену роботу багаторівневої системи нелегального обороту спирту етилового та лікєро-горілчаних виробів всіх учасників цього ринку: від виробників сировини (спирту) до виробників лікєро-горілчаних виробів, а також до оптових та роздрібних торговців.

На жаль, сьогодні недостатнє регулювання з боку держави легального обороту спирту етилового та алкогольної продукції у поєднанні з високим рівнем мотивації для виробництва і реалізації нелегальних обсягів алкогольної продукції робить надзвичайно привабливим (через високу маржу) не облікове виробництво спирту етилового та продукції з нього.

В Україні виробництво спирту етилового регулюється Законом від 19.12.1995 р. № 481 "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів", відповідно до ст. 2 цього Закону виробництво спирту може здійснюватися лише на державних підприємствах, а біоетанолу - на підприємствах усіх форм власності за наявності у них ліцензій.

У 2000 році відбулася реорганізація державних підприємств, що входили до складу концерну "Укрспирт", шляхом приєднання до державного підприємства "Укрспирт" (постанова Кабінету Міністрів України № 672 від 28.07.2010 року).

Ліцензування діяльності з виробництва та торгівлі спиртом етиловим здійснюється відповідно до ст. 9 Закону України від 01.06.2000 р. № 1775-III "Про ліцензування певних видів господарської діяльності". Ліцензії на виробництво спирту видаються за заявою суб'єкта господарювання, до якої додаються: копії засновницьких документів; дозвіл про допуск суб'єкта господарювання до виробництва продукції, виданий центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері пожежної і техногенної безпеки; дозвіл на початок роботи суб'єкта господарювання, виданий центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони праці; довідка центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері санітарного та епідемічного благополуччя населення, про санітарно-технічний стан виробництва і безпеки праці; атестат виробництва, виданий центральним органом виконавчої влади, уповноваженим відповідно до законодавства (Держспоживстандарт); документ, який підтверджує внесення річної плати за ліцензію; довідки органу державної податкової служби України про взяття заявника на облік як платника податків та про внесення місць зберігання спирту до Єдиного реєстру (для виробників спирту етилового).

Ліцензії на виробництво спирту етилового видаються суб'єктам господарювання, які на момент подання заяви про видачу ліцензії є власниками або відповідно до інших не заборонених законодавством підстав володіють та/або користуються приміщеннями та обладнанням, що забезпечують повний технологічний цикл виробництва спирту етилового.

Одночасно з видачею ліцензії орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, видає суб'єкту господарювання додаток до ліцензії, який містить перелік видів спиртів, які вправі виробляти суб'єкт господарювання.

Ліцензії видаються терміном на п'ять років, а плата за них справляється щорічно. Так, річна плата за ліцензію на виробництво спирту етилового складає 780 гривень (ст. 4 Закону України від 19.12.1995 р. № 481 "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів"), а річна плата за ліцензії на право оптової торгівлі спиртом етиловим становить – 500 тис. гривень.

Згідно з підпунктом 14.1.14. пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України визначено, що біоетанол - спирт етиловий зневоджений, який виготовлений з біомаси для використання як біопаливо та належить до товарної позиції 2207 згідно з УКТ ЗЕД. Біоетанол містить ряд шкідливих домішок (метанол, циклогексан, сірка, фосфор тощо) та підлягає обов'язковій денатурації бензином (від 1,0 до 1,5 відсотки), що унеможливує його використання для харчових потреб.

Виробництво та обіг біоетанолу регулюються також Законом України від 19.12.1995р. № 481 "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів" (аналогічно спирту) і займатися виробництвом біоетанолу можуть підприємства усіх форм власності, які мають повноваження Кабінету Міністрів України на здійснення зазначеної господарської діяльності, та ліцензії на виробництво та оптову торгівлю біоетанолом.

Контроль за виробництвом та обігом біоетанолу здійснюється аналогічно спирту, зокрема, на підприємствах, які здійснюють виробництво біоетанолу, встановлюються податкові пости, які здійснюють щоденний контроль не тільки обсягів виробництва готової продукції, але і використання сировини, енергетичних ресурсів, води.

Підпунктом 229.1.15. Податкового кодексу України встановлено, що під час виробництва біоетанолу на спиртових заводах забороняється:

- а) виробництво та зберігання спирту етилового на підприємствах з виробництва біоетанолу;
- б) зберігання біоетанолу на складах виробника без денатурації його бензином (1-10 відсотків);
- в) зберігання на складах виробника спирту етилового.

Відповідно до підпункту 229.1.16. Податкового кодексу України встановлено, що підприємствам, які є одночасно виробниками біоетанолу та біопалива на його основі, авальований вексель (банківська розписка) не оформляється.

Сьогодні активно відбувається робота з організації виробництва біоетанолу на підприємствах спиртової галузі, підпорядкованих Мінагрополітики України. Підставою є те, що світові запаси підземних енергетичних ресурсів є обмеженими, з кожним роком відбувається зростання вартості їх видобутку та підвищення цін на нафтові палива. Тому альтернативним видом палива є біоетанол. Приклад США, який є найбільшим виробником біоетанолу у світі (54%), де щороку на імпорті нафтопродуктів заощаджується понад 30 млрд. дол. [1].

За даними світових експертів, у світі налічується 575 заводів із виробництва етанолу загальною потужністю 80,6 млн. тонн. Завдяки додаванню біоетанолу до бензину, економія

нафти у 2010 році, становила 50,7 млн. тонн, що дорівнює річному споживанню її в Нідерландах і Польщі разом узятих. Найбільшими виробниками біоетанолу у світі є: США – 54,3%, Бразилія – 33,7%, Китай – 2,8% і Канада – 1,8%, інші країни - 7,4%.

За існуючих умов вітчизняне виробництво біоетанолу стримується досить високою його собівартістю у порівнянні із основними світовими виробниками біоетанолу. Так, при фактичній собівартості виробництва українського біоетанолу на рівні 58 €/100 л, досить складно конкурувати із американським (із кукурудзи - 39,5 €/100 л) або бразильським (із цукрової тростини - 14,5 €/100 л) біоетанолом.

Найбільшими виробниками етанолу в світі є Бразилія та США, які застосовують його як добавку до бензинів з масовою часткою біоетанолу до 20% (без зміни в конструкції сучасних двигунів, які працюють на бензині); як спеціальне спиртове паливо з масовою часткою біоетанолу в суміші більше 80%, на якому працюють спеціально обладнані двигуни. У країнах ЄС [2] мінімальна частка біопалива в бензинах для транспортних цілей до 31 грудня 2005 року становила 2%, а починаючи з 31 грудня 2010 року - 5,75%.

В Україні Законом від 19 червня 2012 року № 4970-VI "Про внесення змін до деяких законів України щодо виробництва та використання моторних палив з вмістом біокомпонентів" рекомендовано у 2013 році та обов'язково у 2014-2015 роках вміст біоетанолу в бензинах моторних - не менш як 5 відсотків, а з 2016 року - не менш як 7 відсотків (об'ємних).

За даними Держкомстату України, обсяг виробництва вітчизняного бензину у 2012 році становив 1634,8 тис тонн або близько 39% від його споживання в Україні. Для забезпечення 5% вмісту біоетанолу (біокомпонентів) на рівні виробленого в 2012 році Україні обсягу виробництва бензинів потреба в біоетанолі (біокомпонентах) складає всього 81,8 тис. тонн.

За період 2011-2012 років обсяг виробництва біоетанолу збільшився у 35 разів і у 2012 році склав 21,11 тис. тонн, а обсяг виробництва компоненту моторного палива альтернативного, відповідно, у 15 разів і 29,52 тис. тонн.

За 9 місяців 2013 року проти відповідного періоду минулого року обсяг виробництва біоетанолу збільшився у 4,6 рази і склав 31,3 тис. тонн, обсяг виробництва компоненту моторного палива альтернативного збільшився майже у 3 рази і склав 36,4 тис. тонн.

Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки передбачено перепрофілювання 34 підприємств спиртової галузі. Програмою не передбачено бюджетного фінансування, тому ДП "Укрспирт" розроблено інвестиційний проект "Впровадження виробництва біоетанолу на підприємствах спиртової галузі", який було розглянуто АТ "Укресімбанк", доопрацьовано згідно з його вимогами та на даний час готується на експертизу Мінекономрозвитку.

Мінагрополітики України підготовлено проект постанови КМ України "Про внесення змін до деяких актів КМ України та визнання такою, що втратила чинність, постанови КМ України від 2 лютого 2011 р. № 61", яким пропонується створити на базі майна підприємств спиртової галузі, з використанням якого виготовляється біоетанол та біокомпоненти, Державне підприємства "Біопаливо", що дозволить забезпечити координацію у сфері виробництва біоетанолу та біопалив.

Це дозволить забезпечити виробництво біоетанолу та КМПА на спиртових заводах загальним обсягом 175,4 тис. т / на рік або 244,6 тис. т / рік (із урахуванням станцій по зневодненню).

За розрахунками, за сприятливих умов максимальна кількість біоетанолу, яку зможе використати внутрішній ринок, може складати до 300 тис. тонн. Таку кількість біоетанолу вітчизняна промисловість здатна виробляти. При цьому слід зазначити, що споживання бензинів зменшиться на відповідний обсяг, що знизить обсяги переробки нафти на вітчизняних заводах та/або зменшить обсяг імпорту Україною готових бензинів.

Таким чином, необхідно здійснити низку заходів, які сприятимуть розвитку спиртової галузі в країні, переорієнтації частини її незадіяних потужностей на переробку спирту на біоетанол, зокрема:

- прискорити розроблення та прийняття нормативно-правового акту щодо затвердження Кабінетом Міністрів України переліку підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом бензинів моторних сумішевих або з додаванням (змішуванням) біоетанолу та/або біокомпонентів на його основі до вуглеводневої основи (бензинів, фракцій, компонентів тощо);

- прискорити прийняття Урядом створення Державного підприємства "Біопаливо";

- зважаючи на те, що згідно з статтею 4 Закону України "Про альтернативні види палива" біоетанол належить до альтернативних видів рідкого палива, доцільно внести відповідні зміни до чинного законодавства щодо визначення терміну "біоетанол", а також передбачити окремий спрощений порядок здійснення господарської діяльності у сфері його виробництва та обігу, оскільки на даний час виробництво і обіг біоетанолу здійснюється в порядку встановленому для спирту етилового на харчові потреби;

- провести детальний аналіз структури імпортованих до України бензинів моторних, із урахуванням якого встановити фактичну потребу внутрішнього ринку у біоетанолі (біокомпонентах);

- провести поглиблений незалежний аудит діяльності підприємств спиртової галузі, у тому числі на предмет виробництва спирту поза обліком (у першу чергу шляхом співставлення нормативних витрат енергоносіїв та сировинних компонентів із фактичним її використанням окремо по кожному підприємству) та визначення реальної вартості кожного з підприємств спиртової галузі. За результатами аудиту визначення переліку підприємств «реальних» банкрутів та прийняття рішення щодо їх виключення з переліку підприємств, які не можуть бути приватизовані, та подальшого продажу їх через ФДМУ.

Також необхідно забезпечити чіткий облік спирту, процесів його зберігання та транспортування із безпосереднім зв'язком із системами відповідного контролю Міндоходів (наявність спецтранспорту з системами глобального позиціонування GPS (за допомогою системи GPS ведеться спостереження за місцезположенням рухомих об'єктів з високою точністю).

Крім того, пропонується відійти від монополії на активи з виробництва спирту етилового, а залишити за державою лише регулювання і контроль процесів виробництва і реалізації спирту та горілки. Це сприятиме зниженню фінансового тиску на державу у вигляді утримання неефективних підприємств спиртової галузі та зростанню конкуренції на ринку спирту, що у свою чергу сприятиме зниженню собівартості та прибутковості галузі.

1. Шпичак О.М. Оптимізація ринку зерна в Україні та її результативність / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – №2 (21). – С.12.
2. Стратегія ЄС щодо використання біологічного палива [Електронний ресурс] // Міністерство юстиції України : [сайт]. – Режим доступу: www.minjust.gov.ua/file|30995
3. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірн. матер. Тринадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20-21 черв. 2011 р.; за ред. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – 672 с.
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Збірник матер. Чотирнадцятих річних зборів Всеукр. конгр. Вчен. економістів-аграрників, Київ, 16-17 жовтня 2012 р.; за ред. Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблука. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 762 с.

УДК 338.439.5

Шендерівська Л.П.,
ст. викладач кафедри організації видавничої справи, поліграфії
і книгорозповсюдження,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут», м. Київ

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуті фактори розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі. Вивчена державна політика в галузі. Визначені основні джерела інвестування підприємств видавничо-поліграфічної галузі. Обґрунтовані фактори конкурентоздатності поліграфічної продукції. Визначені перспективи підприємств у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: розвиток, поліграфія, видавництво, якість, конкурентоздатність, кадри, інвестиції, державна політика.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Шендеровская Л.П.

Рассмотрены факторы развития предприятий издательско-полиграфической отрасли. Изучена государственная политика в отрасли. Определены основные источники инвестирования предприятий издательско-полиграфической отрасли. Обоснованы факторы конкурентоспособности полиграфической продукции. Определены перспективы предприятий в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: развитие, полиграфия, издательство, качество, конкурентоспособность, кадри, инвестиции, государственная политика.

DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF PUBLISHING AND PRINTING INDUSTRY

Shenderivska L.

The enterprises of publishing and printing industry play an important role in the formation of cultural, educational, intellectual security. As shown by our study, the main factors that influence the effectiveness of the industry are government policy, quality, competitiveness, qualification of specialists.

Government policy is administering through the regulatory framework, public order. But the amount of state funding has declined each year, the organization of public procurement needs improvement. Product quality depends on standards, technical level, quality of materials and the original made by customer, and the correct choice of technology, qualification of specialists.

The training of specialists depends on the level of public funding, as well as the enterprise for advanced training. But the shortage of public and private funds have a negative impact on the rise of qualification of specialists.

Competitiveness of printed products is determined primarily by the quality, price, promptness. Improving the quality and technical level of enterprises increase their export

potential. So factors of development of enterprises are linked to the micro and at the macro level. The development of enterprises of publishing and printing industry needs the stimulation of demand, the value of which depends on demographics, income, business activities, qualification of specialists, popular reading, etc.; efficient infrastructure.

Keywords: development, printing, publishing, quality, competitiveness, specialists, investment, public policy.

Постановка проблеми. Необхідність розвитку видавничо-поліграфічних підприємств пояснюється їх роллю у формуванні культурної, освітньої, інтелектуальної безпеки країни. Крім того, поліграфічні підприємства задовольняють потребу у друкованій продукції усіх секторів економіки.

Більшість провідних європейських країн, Японія та США випереджають Україну за рівнем забезпечення населення поліграфічними підприємствами, наприклад, в Японії на 1 млн. населення припадає 358 друкарень, в Україні – 61 [1, с. 15-19]. На вітчизняному ринку друкованої продукції є не лише вітчизняні підприємства, але й іноземні виробники, що, з одного боку, сприяє задоволенню потреб населення, а з іншого, стримує розвиток національних виробників [1, с.51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємств досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як С. О. Гуткевич [2]; А. М. Бабашкіна, Е. В. Берездивина, А. В. Богомолва, О. І. Карасев [3]; Л. А. Швайка, А. М. Штангрет [4], Б. В. Дурняк [1], О. В. Мельников [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують комплексного вивчення фактори розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

Метою статті є дослідження факторів розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

Основні результати дослідження. Розвиток підприємства є основою його ефективності. Кожне підприємство обирає напрями розвитку залежно від факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Підприємства, які здійснюють видавничу та поліграфічну діяльність, об'єднані одним зовнішнім середовищем – вони функціонують на ринку друкованої продукції [5]. Важливими є питання підвищення технічного рівня, конкурентоздатності, фінансування підприємств видавничо-поліграфічної галузі [1, с.37].

Розвиток підприємств потребує і водночас стимулює інноваційно-інвестиційну активність. Основним джерелом інвестування підприємства є його власні кошти. На сучасному етапі розвитку видавничо-поліграфічних підприємств рівень рентабельності недостатній для накопичення суми власних ресурсів на придбання нового устаткування. Джерелом інвестицій є також амортизаційний фонд. Але, так як обладнання морально і фізично застаріле, прибуток та амортизаційний фонд не покривають витрати на придбання прогресивної техніки. Таким чином, технічне переоснащення в галузі здійснюється переважно за рахунок вживаного обладнання, а це негативно впливає на якість продукції. Як показав аналіз діяльності підприємств, для придбання нового устаткування, доцільно розширювати джерела інвестицій за рахунок укладання угод фінансового лізингу. Державне регулювання у цій сфері здійснюється законом «Про фінансовий лізинг» (1997 р.). Можливості по отриманню прямих державних інвестицій у техніко-технологічний розвиток

мають лише стратегічно важливі друкарні, зокрема, Банкнотно-монетний двір Національного банку України, Державне підприємство «Поліграфкомбінат «Україна».

Основна форма інвестицій – це інновації. Інноваційний розвиток видавничо-поліграфічних підприємств, як показав аналіз, відбувається переважно за рахунок споживання (дифузії) інновацій, а не їх створення, що пояснюється насамперед дефіцитом ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. У видавничо-поліграфічній галузі поширені продуктивні та технологічні інновації. Впровадження нових способів друку сприяє задоволенню сучасних потреб споживачів, а саме виготовленню малих тиражів або персоналізованих відбитків, скороченню термінів виготовлення продукції, підвищенню якості. Але, за результатами аналізу, недостатній обсяг фінансування, і, як наслідок, старіння матеріально технічної бази, низький рівень матеріального стимулювання, дефіцит кваліфікованих працівників уповільнюють інноваційний розвиток підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

Аналіз діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі показав, що основними факторами, які впливають на її ефективність є державна політика, якість продукції, конкурентоздатність підприємств, кваліфікація кадрів. В табл.1 показано взаємозв'язок факторів, які впливають на розвиток підприємств.

Таблиця 1. Взаємозв'язок факторів, які впливають на розвиток підприємств

Фактор	Сутність	Вплив
Державна політика	Регулювання підприємництва через нормативно-правову базу, державні замовлення	Ефективність діяльності підприємства
Якість	Відповідність характеристик продукції стандартам якості, запитам споживачів	Продуктивність праці, конкурентоздатність
Конкурентоздатність	Сукупність характеристик продукції, від яких залежить попит на неї на ринку	Ринок збуту
Кваліфікація кадрів	Професійні якості працівників	Якість продукції, продуктивність праці, ринок збуту

Джерело: запропоновано автором

На діяльність підприємств впливає державна політика, яка здійснюється через нормативно-правову базу, зокрема, Закони України «Про видавничу справу» (1997 р.), «Про авторське право і суміжні права» (1993 р.), «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» (1992 р.), «Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні» (2003 р.), «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (2000 р.) та інші. Як показав проведений аналіз, на розвиток підприємств видавничо-поліграфічної галузі негативно впливає порушення законодавчих норм у сфері захисту авторських прав (несанкціоноване тиражування видань), ввезення товарів (контрабанда видавничої продукції). Це актуалізує розробку державою механізмів захисту прав суб'єктів видавничої діяльності. Нормативно-правова база включає також програми підтримки галузі. Так, Державний комітет

телебачення і радіомовлення України, обласні, районні ради, згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.04.2013 №257-р «Про схвалення Концепції Державної цільової національно-культурної програми популяризації видавничої продукції та читання на 2014-2018 роки», ініціюють розробку та впровадження заходів з метою пропагування читання та стимулювання попиту на видавничу продукцію, а саме створення тематичних телевізійних, радіопрограм та інших інформаційних продуктів, організацію книжкових виставок-ярмарків. Аналіз статистичних даних показав, що обсяг державного фінансування за період 2009-2012 рр. скоротився з 1,08 млрд. грн. до 0,55 млрд. грн. на 2014-2018 роки [6].

Державна політика пов'язана і з виконанням державних замовлень, а це актуальний напрям розвитку підприємств. Найбільший обсяг державного фінансування видавничо-поліграфічної галузі виділяється на виготовлення шкільних підручників та суспільно необхідних видань, що робить ці сегменти інвестиційно привабливими для виробників. У групу суспільно необхідних видань, згідно з [7], відносять такі, що сприяють вихованню патріотизму, повному та об'єктивному висвітленню історії України; ознайомленню з надбаннями світової культури; захисту інтересів національних меншин України шляхом випуску видань їхньою рідною мовою; підвищенню інтелектуального рівня суспільства. Як показав аналіз, кошти, які щорічно виділяються з державного бюджету України на випуск навчальної літератури для школи та програми «Українська книга» не відповідають фактичним потребам. Так, у 2012 р. Програмою передбачено випуск 489,5 тис. прим. книг загальною вартістю 27,9 млн. грн., у 2013 р. – 414,4 тис. прим. на суму 25,6 млн. грн., у 2014 р. – 82,7 тис. прим. вартістю 16,4 млн. грн. [8]. Експертний аналіз деяких підручників [9, 10] виявив їхню незадовільну якість. Отже, для розширення ринку збуту за рахунок виконання державних замовлень, видавничо-поліграфічним підприємствам необхідно забезпечувати належну якість продукції. Зі свого боку, завдання держави полягає у забезпеченні прозорості, об'єктивності відбору переможців, задовільної організаційної підтримки закупівель.

В сегменті поліграфічного виробництва найбільш часто беруть участь у державних закупівлях Банкотно-монетний двір, Державне підприємство «Київська офсетна фабрика», Державне підприємство «Поліграфкомбінат «Україна», це пояснюється специфікою їх діяльності, так як вона пов'язана з виготовленням грошей (монополія Банкотно-монетного двору), бланків цінних паперів.

Якість продукції, як фактор ефективності діяльності, сприяє розвитку підприємства. Управління якістю на підприємстві залежить від державної політики, яка в сучасних умовах спрямовується на адаптацію вітчизняних стандартів якості до міжнародних. Якість продукції залежить не лише від стандартів, державної політики, але і технічного рівня виробництва, якості використовуваних матеріалів та оригіналу, наданого замовником, рівня організації контролю якості продукції, правильного вибору технології, дотримання технологічної дисципліни, кваліфікації працівників. Як показав аналіз, запровадження режиму економії на видавничо-поліграфічних підприємствах, а саме, ліквідація лабораторій, скорочення штату контролерів та технологів негативно впливає на організацію контролю якості, а його здійснення з використанням морально спрацьованого обладнання не може гарантувати забезпечення вимог замовників.

Також до сфери державного регулювання належить дозвільна діяльність. Як показав аналіз, найбільш жорсткий контроль на відповідність санітарно-гігієнічним нормам,

стандартам якості, порівнюючи з іншими поліграфічними товарами, є по випуску дитячої літератури, шкільних підручників. Слід відмітити, що досить складно отримати дозвіл на виготовлення цих типів літератури.

Важливим фактором розвитку підприємств є конкурентоздатність. Конкурентоздатність у видавничо-поліграфічній галузі залежить від ціни, оперативності, якості інформації та поліграфічного відтворення тощо. Також конкурентоздатність залежить від рівня конкуренції в галузі та між галузями. Так як кількість суб'єктів видавничої справи збільшується, а темп динаміки доходу уповільнюється, то конкурентний тиск посилюється. Зокрема, станом на 01 січня 2012-2014 рр., кількість видавців, виготівників і розповсюджувачів друкованої продукції, згідно з Державним реєстром суб'єктів видавничої справи, відповідно становила: 5164; 5338; 5526. Тобто середньорічний темп приросту складає 3,4%. В свою чергу, конкурентний тиск з боку альтернативних джерел інформації, а саме Інтернету, також обмежує перспективи економічного розвитку видавничо-поліграфічної галузі. Водночас, підвищення конкурентоздатності підприємств, збільшує їх експортний потенціал, сприяє активізації зовнішньоекономічної діяльності. По-перше, актуальним напрямом розвитку є імпорт, а саме придбання прав на переклад творів популярних іноземних авторів, що зменшує ринковий ризик видавництва, а також купівля обладнання, паперу та інших матеріалів для друкарень, що пояснюється низьким рівнем розвиненості вітчизняного поліграфічного машинобудування та виробництва матеріалів. По-друге, перспективним є експорт видань, так як твори українських авторів користуються попитом за кордоном, а також експорт поліграфічної продукції та розширення географії замовників, що можливо завдяки підвищенню конкурентоздатності поліграфічної продукції, насамперед за рахунок зменшення цін у зв'язку з пільговими ставками ввізного мита на матеріально-технічні ресурси, а також сертифікації друкарень за міжнародними стандартами якості.

Діяльність і розвиток підприємств залежать від рівня і обсягу кваліфікованих кадрів. Підготовку кадрів для видавничо-поліграфічної галузі здійснюють Українська академія друкарства, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Національний університет «Львівська політехніка», Державний вищий навчальний заклад «Український державний хіміко-технологічний університет» (Дніпропетровськ), Київське вище професійне поліграфічне училище та інші. Але не всі випускники навчальних закладів працевлаштовуються за фахом. Основним місцем роботи випускників є приватні установи, так як державна власність в галузі істотно скоротилася. За результатами проведеного аналізу виявлена низка чинників, які несприятливо впливають на трудовий потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі, а саме, щорічне скорочення державного замовлення на підготовку фахівців, хоча кількість суб'єктів підприємництва збільшується; незбалансованість теоретичної підготовки з набуттям навичок на виробництві; застарілість матеріально-технічної бази, недостатня увага підприємств до підвищення кваліфікації працівників; менший рівень оплати праці в галузі, ніж в середньому по країні, а також економічна нестабільність підприємств.

Як показує практика, тісний зв'язок видавничої і поліграфічної галузі сприяє здійсненню комплексної державної політики. Для розвитку підприємств необхідні стимулювання попиту, величина якого залежить від демографічної ситуації, рівня доходів,

ділової активності, кваліфікації кадрів, популярності читання тощо; ефективна інфраструктура.

Висновки. В сучасних умовах розвиток підприємств неможливий без джерел фінансування, основним з яких є власні кошти. Ефективність діяльності підприємства залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів його розвитку. Як показав аналіз, ці фактори взаємопов'язані між собою як на макро-, так і на мікрорівнях.

1. Дурняк Б.В. *Видавничо-поліграфічна галузь України: стан, проблеми, тенденції: Статистично-графічний огляд: монографія* / Б.В.Дурняк, А.М.Штангрет, О.В.Мельников. – Львів: УАД, 2006. – 274 с.
2. Гуткевич С.О. *Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник* / С.О. Гуткевич. – 2. вид., доп.– Полтава: ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
3. *Методы государственного регулирования экономики: учеб. пособ.* / А.М. Бабашкина [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 300 с.
4. Швайка Л.А. *Економіка видавничо-поліграфічної галузі: підручник* / Л.А.Швайка, А.М.Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 480 с.
5. Мельников А. *Обреченность на успех? Книжное производство: Взгляд изнутри* / А. Мельников // *Принт плюс: Папір та поліграфія.* – 2005. - № 9. – С.18-20.
6. *Про схвалення Концепції Державної цільової національно-культурної програми популяризації вітчизняної видавничої продукції та читання на 2014-2018 роки: Розпорядження КМУ від 10.04.2013 № 257-р [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://comin.kmi.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=107366&cat_id=60904.*
7. *Про затвердження Порядку реалізації бюджетної програми «Випуск книжкової продукції за програмою «Українська книга»: Наказ Державного комітету телебачення і радіомовлення України від 28.11.2012 №313 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2087-12>*
8. *Перелік книжкових видань, передбачених до випуску за програмою «Українська книга» на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmi.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=106316&cat_id=34138.*
9. Прихода Я. *Видавнича і мовна культура шкільних підручників* / Я.Прихода // *Вісник Книжкової палати.* – 2011. - №9. – С.1-3.
10. *Український підручник: історія затяжної хвороби [Електронний ресурс] // Портал української книжкової індустрії : [сайт]. – Режим доступу: http://uabooks.info/ua/book_market/textbook/?pid=1093.*

УДК 330.341.1

Петухова О. М.,

д. е. н., доцент, зав. кафедри інноваційної діяльності,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Розглянуто еволюцію підходів до моделювання інноваційного процесу. Наведено характеристику окремих поколінь моделей із зазначенням їх недоліків та позитивних характеристик. Висвітлено підґрунтя переходу від одного до іншого покоління моделей інноваційного процесу. Обґрунтовано побудову інтелектуально-інформаційної моделі «спіраль» на базі синтезу ключових характеристик досліджених моделей та узагальнення підходів щодо послідовності проходження етапів процесу прийняття рішень з подальшим рухом по спіралі за принципом інноваційного конвеєра. В якості ядра моделі визначено сукупність знань. Модель належить до шостого покоління моделей інноваційного процесу – «інтелектуально-інформаційні моделі», та ґрунтується на знаннях, обміні інформацією і здатності до навчання.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, модель, моделювання інноваційного процесу, джерело інновацій, знання.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Петухова О. М.

Рассмотрена эволюция подходов к моделированию инновационного процесса. Приведена характеристика отдельных поколений моделей с указанием их недостатков и положительных характеристик. Освещены основы перехода от одного к другому поколению моделей инновационного процесса. Обосновано построение интеллектуально-информационной модели «спираль» на базе синтеза ключевых характеристик исследованных моделей и обобщения подходов к последовательности прохождения этапов процесса принятия решений с последующим движением по спирали по принципу инновационного конвейера. В качестве ядра модели определена совокупность знаний. Модель принадлежит к шестому поколению моделей инновационного процесса - «интеллектуально-информационные модели», и основывается на знаниях, обмене информацией и способности к обучению.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, модель, моделирование инновационного процесса, источник инноваций, знания.

FORMATION OF INTELLECTUAL AND INFORMATION MODEL OF THE INNOVATION PROCESS**Pietukhova O.**

The evolution of approaches to modeling the innovation process is considered. The characteristic of certain generations models showing their flaws and positive characteristics. The basics of the transition from one to the next generation models of the innovation process is covered. The structure of intellectual and information "spiral" model based on the synthesis of the key characteristics of the studied models with generalization of approaches according to the sequence of stages of decision-making, followed by a spiral motion on the basis of the innovation pipeline is determined. The body of knowledge is defined as the kernel model. The model belongs to the sixth generation models of the innovation process - "intellectual information models", and knowledge-based information exchange and learning ability.

Keywords: innovation, innovation process, model, modeling the innovation process, a source of innovation, knowledge.

Постановка проблеми. Провідною характеристикою сучасності є глобалізація та інтелектуалізація всіх сфер виробництва та визнання інновацій в якості домінуючого чинника розвитку економічних систем.

Всебічний розвиток сфери інновацій обумовив посилення уваги до моделювання інноваційного процесу. Еволюція підходів до моделювання інноваційного процесу відбувається в контексті соціально-економічної трансформації суспільства та обумовлюється складністю і багатогранністю проблем інноваційної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрацьовані підходи до формування конкретних моделей інноваційного процесу базуються на результатах досліджень багатьох вчених-економістів, зокрема: О. Динкіна, І. Калюжного, К. Кларка, С. Клайна, Н. Розенберга, Ф. Кодами, Р. Купера, В. Логунова, В. Савченко, Є. Науменко, К. Оппенлендера, Р. Росвела, Б. Санто, С. Уілрайта, К. Фрімена та інших.

Мета статті. Водночас під впливом послідовної зміни наукових парадигм відбувається трансформація поглядів на структуру інноваційного процесу, послідовність його стадій та їх внутрішню наповненість. Таким чином, триває процес формування моделей інноваційного процесу через критичне переосмислення існуючих поглядів на природу інновацій та закономірності інноваційного розвитку.

Основні результати дослідження. Для глибшого усвідомлення, детальнішого вивчення та наочного представлення досліджуваних процесів у сфері економічних досліджень широко використовується моделювання. У моделі можна спрощено відтворити найбільш важливі компоненти реального процесу та відобразити зв'язки між ними. Створення моделей як умовних образів досліджуваних процесів дозволяє не лише адекватно їх оцінити, але й прогнозувати тенденції їх розвитку, а також ефективно управляти цим розвитком.

Залежно від мети та цілей дослідження вчені обирають такий підхід до моделювання, який дозволяє найбільш наочно відобразити досліджуваний процес. У площині економічних досліджень найчастіше звертаються до використання інформаційних, графічних та математичних моделей. При цьому для графічних моделей

характерно наочне відображення певних видів залежності параметрів модельованих процесів у вигляді рисунку, схеми або графіка.

Зацікавленість моделюванням інноваційного процесу триває з середини минулого сторіччя. На теперішній час сформувалось декілька поколінь моделей інноваційного процесу, які поступово змінювались, відображаючи специфіку та характер розуміння процесу виникнення та впровадження нововведень у різні періоди часу.

Моделі інноваційного процесу першого покоління, поширені у 50- 60- ті рр. XX ст., базувались на сприйнятті фундаментальних та прикладних досліджень як джерела інновацій, і представляли інноваційний процес моделлю «технологічного поштовху» (technology push, science push).

При цьому інноваційний процес розглядався як трансформація нових знань у нові продукти шляхом послідовного проходження певних етапів, на кожному з яких вирішуються конкретні завдання.

В межах даного підходу інноваційний процес носив лінійно-послідовний характер і охоплював усі види діяльності, починаючи з наукових досліджень та розробок, закінчуючи реалізацією нового продукту на ринку за схемою: фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – дослідний зразок – маркетинг – промисловий зразок – виробництво – реалізація.

Такий підхід сформувався в період, коли головною проблемою була не реалізація, а виробництво продукції. Ситуація явної ненасиченості ринку новими і новітніми виробами й обумовила надання пріоритетного значення науково-прикладним розробкам і виробничим етапам інноваційного процесу: вважалося, що ідеї створення нових продуктів виникають всередині підрозділів НДДКР, а ринок відіграє лише пасивну роль, приймаючи результати досліджень і розробок.

До позитивних характеристик даної моделі [2] відносять її простоту, конкретність, наочність та керованість. З іншого боку, згідно даної моделі інноваційний процес на початковій стадії відірваний від споживачів, що не дозволяє зпрогнозувати комерційний успіх і конкурентоздатність на ринку нового продукту. Крім того, такий підхід передбачає централізоване управління всіма стадіями інноваційного процесу, що характерно для умов державного або корпоративного регулювання, але суперечить умовам ринкової економіки.

Таким чином, для моделей інноваційного процесу першого покоління характерний лінійний послідовний характер та визнання фундаментальних і прикладних досліджень у якості джерела інновацій.

У другій половині 60-х–70-ті рр. XX ст. соціально-економічна ситуація змінилась: на зміну труднощам виробництва прийшли проблеми збуту продукції. Цей період характеризується поступовим насиченням ринку різноманітними (у тому числі й новими) товарами, що вплинуло й на інноваційну сферу.

За теорією К. Фрімена [6], яка отримала назву «гіпотеза тиску попиту», розробку нововведень забезпечує зростання попиту, який, у свою чергу, активізує процеси створення, впровадження та дифузії продуктових і процесних інновацій. Провідна роль при такому підході закріплюється за маркетингом, як основою вивчення потреб ринку та прогнозування потенційного попиту споживачів. На цій основі формується модель інноваційного процесу другого покоління, згідно якої генерування інновацій відбувається

у відповідь на потреби ринку. Таким чином джерелом, рушійною силою інноваційного процесу вважається ринок (попит, потреби), а сама модель інноваційного процесу будується за схемою [9]: ринкова потреба – маркетинг – НДДКР – виробництво – реалізація. Модель отримала назву лінійної моделі «ринкового притягання» (market pull, need pull).

Аналіз переваг та недоліків даної моделі [2] свідчить про наявність чіткого взаємозв'язку між результатом і організацією інноваційного процесу, скорочення строків, орієнтацію на чітко визначені потреби ринку, економічний ефект, мінімізацію організаційних бар'єрів при переході від однієї стадії процесу до наступної. Водночас при такому підході інноваційні розробки носять підпорядковане значення. Орієнтація на швидке отримання комерційно вигідного продукту примушує підприємства використовувати готові технічні рішення, а не шукати нові. Як наслідок, відбувається переорієнтація інноваційної активності з площини фундаментальних досліджень на прикладні, орієнтовані на конкретний результат та зниження витрат при створенні і впровадженні новинок.

Загалом моделі інноваційного процесу другого покоління зберігають лінійність, при цьому джерелом інновацій вважаються ринкові потреби.

Зростання можливостей промислового виробництва, насичення ринків, усвідомлення ролі науково-технічного прогресу як важливого чинника виробництва та генератора економічного розвитку суспільства призвели до появи в останній чверті XX ст. нових нелінійних моделей інноваційного процесу. Англійський вчений-економіст Р. Росвел [9] на основі результатів аналізу світового досвіду моделювання інноваційного процесу, виділив крім моделей першого та другого покоління, ще три покоління: об'єднуюча модель, інтегрована модель, модель стратегічних мереж.

Моделі інноваційного процесу третього покоління будувались на поєднанні двох попередніх підходів і отримали назву об'єднуючих або двоїстих моделей (coupling model). В їх основу покладалось узгодження фундаментальних досліджень і ринкових потреб як рівноправних джерел генерування інновацій. Попри збереження лінійного характеру моделей, у них вже присутні зворотні зв'язки та відображено взаємодію між наукою, виробництвом та маркетингом в межах інноваційного процесу.

Однією із загально визнаних моделей інноваційного процесу третього покоління є ланцюгова модель (chain-link model) Клайна-Розенберга [7], згідно якої інноваційний процес поділяється на п'ять стадій, яким поставлено у відповідність п'ять взаємопов'язаних ланцюгів інноваційного процесу, що описують різноманітні джерела інновацій, серед яких: наукові дослідження; потреби ринку; існуючі та набуті знання.

Таким чином, даний етап еволюції моделювання інноваційного процесу полягав у формуванні нового покоління моделей на основі комбінації двох попередніх підходів, спробі поєднати здатність інновацій впливати на ситуацію на ринку з можливістю реагувати на неї. Моделі інноваційного процесу третього покоління залишаються лінійними, але вже передбачають зворотні зв'язки. Вони поєднують два попередні підходи і концентрують увагу на процесі їх взаємодії, вважаючи джерелом інновацій як ринок, так і фундаментальні дослідження.

Із середини 80-х рр. формується четверте покоління моделей інноваційного процесу – інтегровані моделі (integrated model) [9], в яких інноваційний процес представляється сукупністю не лише послідовних дій, але й паралельних дій, здійснюваних одночасно на різних етапах, що включає елементи наукових досліджень, розробок, маркетингу, виробництва, дифузії інновацій. При цьому велика увага приділяється взаємозв'язку наукових досліджень та розробок із виробництвом, а також більш тісній співпраці із постачальниками та споживачами. Так модель, запропонована російським вченим О.О. Динкіним [1], побудована на поєднанні наукових досліджень та ринкових потреб і визнанні їх однаково важливими в інноваційному процесі. В моделі враховано інтеграцію наукових досліджень, вивчення ринку, потреб та попиту; інтереси постачальників та споживачів; послідовність проходження етапів інноваційного процесу (ідея, концепція, проектування, виробництво, маркетинг, збут, сервіс).

Японський підхід до інноваційного процесу [8] базується на врахуванні потенційних переваг координації маркетингових досліджень і наукових розробок, і полягає у тому, що підприємства ще на ранніх стадіях звертаються до споживачів і з'ясовують їх погляди на новий товар. Таким чином в моделі інноваційного процесу враховуються не лише врахування результати аналізу потенційного попиту, але й можливість його формування.

Загалом для четвертого покоління моделей інноваційного процесу, поширених у середині 80-х – 90-ті рр. ХХ ст., характерний перехід від розгляду інновацій як переважно послідовного процесу до розуміння їх як паралельного процесу із врахуванням різноманітних вертикальних та горизонтальних взаємозв'язків між учасниками інноваційного процесу на всіх його стадіях. При цьому передбачається створення міжфункціональних робочих груп, що об'єднують технологів, фінансистів, конструкторів, маркетингологів, економістів, менеджерів, що забезпечує високий рівень інтеграції різних підрозділів і функціональних відділів підприємства.

Підґрунтям моделей п'ятого покоління можна вважати запропонований К. Оппенлендером [4] підхід щодо дослідження інноваційного процесу у розрізі взаємодії трьох систем: новатора, організації та зовнішнього середовища. Система «новатор» є внутрішнім центральним елементом, охоплює персонал і фактори виробництва і включається до більш загальної системи – організації (підприємства), що, у свою чергу, є частиною ще більш широкої системи, яка формується політичними, економічними, природними та соціальними факторами зовнішнього середовища. Таким чином, модель побудована на послідовному включенні внутрішньої системи до більш широкої та враховує їх взаємодію й вплив екзогенних й ендегенних чинників на інноваційний процес.

У 90-х роках минулого століття набули поширення моделі інноваційного процесу п'ятого покоління, в основу яких покладено створення мережі організацій та системи взаємовідносин зі споживачами, постачальниками, науковими закладами, іншими підприємствами тощо. Такі моделі отримали назву «модель стратегічних мереж» (system integration and networking model – SIN), і за Р. Росвелом [9] являють собою ідеалізований розвиток інтегрованої моделі і більш тісну стратегічну інтеграцію підприємств, що взаємодіють між собою.

Інноваційний процес згідно моделей п'ятого покоління Р. Росвела [9] є не тільки міжфункціональним, але також носить мультиінституційний, мережевий характер. До

паралельного процесу додаються нові функції: ведення інноваційної діяльності з використанням інформатики та обчислювальної техніки, електронних мереж і засобів зв'язку, за допомогою яких встановлюються стратегічні зв'язки новаторів із постачальниками, партнерами, споживачами. При цьому особлива увага приділяється питанням обміну інформацією та використанням різноманітних інформаційних та комунікаційних технологій.

До п'ятого покоління також належить модель інноваційного процесу, запропонована російськими науковцями В.В. Логуновим, В.Г. Савченко та Є.О. Науменко [3]. Основу даної моделі складає послідовність етапів процесу і прийняття рішень: пошук ідей, рішення про початок проекту, відпрацювання ідей, рішення про продовження проекту, розробка продукту, комерціалізація. На кожному з етапів підприємство може взаємодіяти із зовнішніми агентами (споживачами, НДІ, постачальниками, конкурентами) з приводу використання існуючих знань і створення або застосування нових знань в процесі нововведення.

Таким чином, п'яте покоління моделей інноваційного процесу базується на створенні мережі організацій та тісній стратегічній інтеграції підприємств та їх підрозділів, що взаємодіють в інноваційному процесі.

При проведенні інноваційної діяльності важливо не лише знайти потенційно привабливі ідеї, але й відібрати найбільш перспективні з них. Тому увагу багатьох науковців привернула побудова моделей, які забезпечують ефективний процес відбору ідей.

Так, модель типу «Лійка», розроблена С. Уілрайтом та К. Кларком [10], описує процес руху від значної кількості незрілих ідей до обмеженої кількості перспективних варіантів продукції.

Розроблена Р. Купером [5] модель «Ворота» також спрямована на прийняття рішень шляхом проходження низки етапів визначення пріоритетності ідей та прийняття рішення щодо продовження/закінчення проекту та виділення відповідних ресурсів. Модель охоплює входи (результат діяльності на попередньому етапі); критерії (за якими приймається рішення щодо продовження/закінчення та пріоритетності); виходи (результат). Але в цій моделі не передбачена можливість повернення на попередні етапи.

Подальший соціально-економічний розвиток країн змінив погляди щодо головних чинників зростання, висунувши на перший план не матеріальну, а інтелектуальну складову. У сучасних умовах глобалізації економіки, динамічного розвитку ринкових відносин, переходу до інноваційно-інформаційного суспільства відбувається формування шостого покоління моделей інноваційного процесу – заснованих на знаннях, обміні інформацією і здатності до навчання.

Базовою частиною моделей інноваційного процесу шостого покоління повинно стати визнання знань у якості джерела інновацій. Це можуть бути:

- наявні знання;
- нові знання (наукові фундаментальні дослідження);
- існуючі зовнішні знання;
- знання, отримані в процесі навчання на власному досвіді;
- приховані знання (наявні знання, що тимчасово не використовуються).

При цьому особлива увага звертається на наявність прихованих знань та фокусування на здатності до навчання; здатність створювати, підтримувати та використовувати знання найефективнішим способом, а також можливість встановлювати партнерські зв'язки.

Інноваційний процес продовжує залишатися мережевим інтегрованим процесом, але більше уваги приділяється механізмам, що дозволяють створювати, розповсюджувати і використовувати всі типи знань на відміну від попередньої моделі, де обмін даними з використанням інформаційно-комунікаційних технологій був ключовим моментом.

В цілому базовим положенням шостого покоління моделей інноваційного процесу є фокусування на нематеріальних активах як головних ресурсах підприємства, забезпечення гнучкості організаційно-виробничої структури і мобільності ресурсів. Вагоме місце в інноваційному процесі залишається за потребами ринку та вимогами споживачів.

Головна відмінність сучасного підходу до моделювання інноваційного процесу полягає у розумінні того, що інновації базуються не стільки на нових комбінаціях ресурсів та винаходах, як це вважалось в часи індустріальної економіки, а на ефективному використанні інформаційного потоку знань, отриманих в результаті прогресу науки та технологій.

Сучасні погляди на організацію інноваційного процесу припускають паралельність дій, наявність контрольних точок прийняття рішень, створення міжфункціональних команд та використання інформаційних технологій.

На основі синтезу ключових характеристик досліджених моделей можна запропонувати інтелектуально-інформаційну модель інноваційного процесу «спіраль» (рис. 1), основу якої складає визнання провідної ролі знань (у всій їх різноплановості) та обрання їх у якості ядра інноваційного процесу.

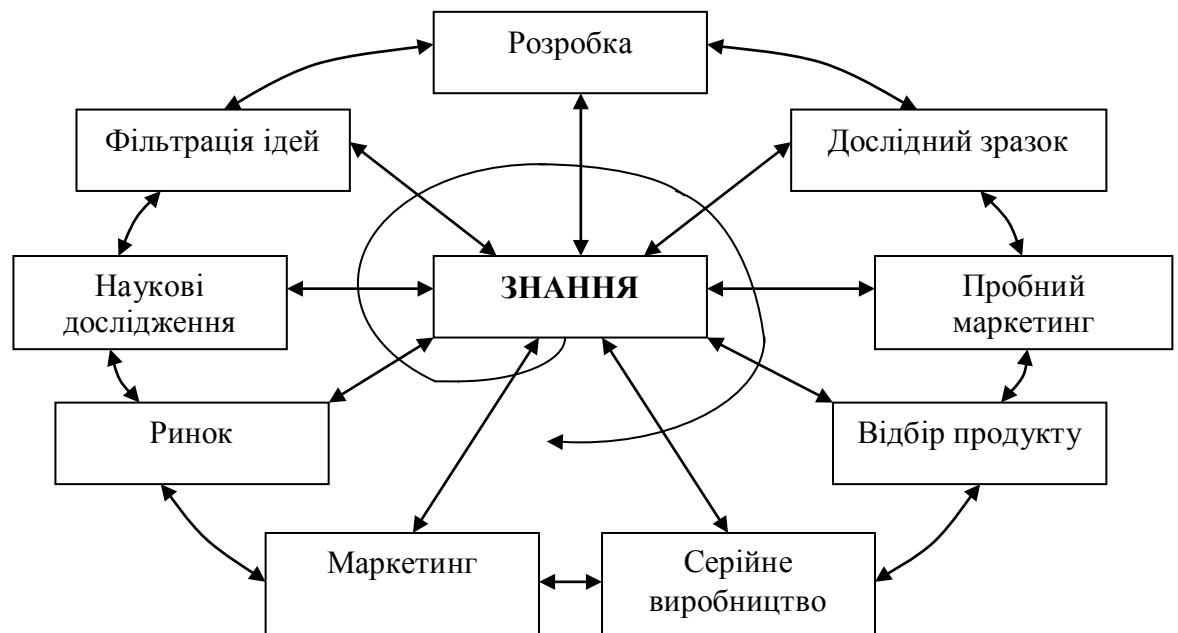


Рис. 1. Модель інноваційного процесу «спіраль»

Джерело: авторська розробка

У запропонованій моделі узагальнено зарубіжний та вітчизняний досвід щодо послідовності проходження етапів процесу прийняття рішень з подальшим рухом по спіралі за принципом інноваційного конвеєра. На кожному із етапів можлива взаємодія із зовнішніми агентами з приводу використання існуючих знань та створення / набуття нових знань.

Знання – наявні, набуті або створювані на будь-яких стадіях, є ядром інноваційного процесу, його головним елементом, який не лише ініціює, але й забезпечує подальший розвиток усіх елементів моделі.

Центральний елемент – знання – взаємодіє з іншими елементами системи через канали обміну інформацією.

Запропонована модель враховує механізми зворотного зв'язку, які виникають між окремими ланками ланцюгу, а також зовнішні умови і ідеї, які з'явилися поза даним етапом інноваційного циклу та передбачає можливість повернення на попередні етапи для доопрацювання інноваційних проєктів. Зворотні зв'язки містять інформацію щодо виявлених недопрацювань чи виникнення додаткових вимог у ході інноваційного процесу (недоліків конструкції, пропозиціях виробників щодо покращення технології її виробництва, відношенні споживачів до продукції, виявлених дефектах, появі конкурентної продукції на ринку, побажання споживачів), і можливість врахування такої інформації чинить суттєвий вплив на ефективність інноваційних процесів.

Побудова моделі враховує можливість паралельного протікання окремих стадій інноваційного процесу. Фактори, що визначають природу інноваційного процесу в рамках даного підходу, включають організаційну гнучкість, а також стратегічну та технологічну інтеграцію у глобальному масштабі.

Враховуючи основоположне значення знань та інформації, покладених в основу даної моделі, вона може отримати назву інтелектуально-інформаційна модель «спіраль», так як може проходити стадії інноваційного конвеєра.

Модель належить до шостого покоління моделей інноваційного процесу – «інтелектуально-інформаційні моделі», та ґрунтується на знаннях, обміні інформацією і здатності до навчання.

Висновки. В процесі еволюції економічної науки здійснюється послідовна зміна наукових парадигм, в процесі якої відбувається перегляд та розвиток базових теоретичних понять, відбувається трансформація теорії інноваційного розвитку, яка знаходиться під впливом соціально-економічної трансформації суспільства та відтворює складність і багатогранність проблем інноваційної сфери.

Підходи до моделювання інноваційного процесу еволюціонують залежно від вимог ринку та економічного оточення. У таких послідовних переходах від одного покоління моделей інноваційного процесу до наступного, що супроводжуються зміною парадигми інноваційного розвитку, зростанням масштабів виробництва, продуктивності праці, ускладненням господарських зв'язків і відносин, витискання одного домінуючого підходу іншим, котрий з часом сам стає домінуючим, відбувається процес економічної еволюції.

Запропонована інтелектуально-інформаційна модель інноваційного процесу «спіраль» належить до шостого покоління моделей інноваційного процесу. Модель представляється у вигляді комплексної системи, а окремі стадії – у виді підсистем (етапів

інноваційного циклу), що знаходяться у постійній взаємодії, та включає множинні прямі й зворотні взаємозв'язки між ними з урахуванням інноваційного конвеєру. Модель базується на тому, що знання – набуті або створювані на будь-яких стадіях, є ядром інноваційного процесу, його головним елементом, який не лише ініціює, але й забезпечує подальший розвиток усіх складових. Таким чином, у якості джерел інновацій визнаються існуючі знання та нові фундаментально-прикладні дослідження.

У моделі враховано також роль споживачів в інноваційному процесі. На етапах: маркетинг, ринок, фільтрація ідей, пробний маркетинг, відбір продукту тощо, визначальним є врахування відношення споживачів до продукції, реагування на виявлені недоліки, появу конкурентної продукції, врахування пропозицій щодо її покращення, можливість формування потенційного попиту. Поєднання науково-дослідних розробок з проведенням маркетингових заходів, врахування зворотних зв'язків між наукою та ринком, можливостей виробництва і збуту, можливість послідовних та паралельних дій, здійснюваних одночасно на різних етапах, дозволяє максимально наблизити реалізовані інновації до потреб споживачів. Таким чином, модель базується на концепції спільного прийняття рішень.

Замкнутість «інноваційного кола» показує неперервність усього процесу, який через створення породжуючих одна одну інновацій забезпечує безупинність інноваційного процесу і його подальший розвиток по спіралі.

1. Дынкин А. А. *Инновационная экономика* / А.А. Дынкин. – М.: Наука, 2001. – 358 с.
2. Калюжный И. Л. *Модели инновационного процесса: достоинства, недостатки и особенности формирования* / И. Л. Калюжный, В. А. Митус // *Вісник СевНТУ. Вип. 98 : Економіка і фінанси : зб. наук. пр.* — Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 98–102.
3. Логунов В. В. *Современный подход к управлению инновационным процессом в кабельной промышленности* / В. В. Логунов, В. Г. Савченко, Е. О. Науменко // *Кабели и провода.* – 2007. – № 1 (302). – С. 22- 25.
4. Оппенлендер К. *Технический прогресс* / К. Оппенлендер. – М. : Прогресс, 1981. – 175 с.
5. Cooper R.G. *New product success in industrial firms* // *Industrial Marketing Management.* – 1982. – Vol.11. – P. 215-223.
6. Freeman C. *Technical Innovation, Diffusion and Long Wave* / *The Long Wave Debate,* 1987.
7. Kline S.J., Rosenberg N. *An overview of innovation* / *The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth* / edited by Landau R. & Rosenberg N. – Washington : National Academy Press, 1986.
8. Kodama F. *Emerging patterns of innovation sources of Japan's technological edge.* – Harvard Business School, 1995.
9. Rothwell R. *Towards the fifth-generation innovation process* // *International Marketing Review.* – 1994. – Vol.11. – No.1. – P.7-31.
10. Wheelwright S.C., Clark K.B. *Revolutionizing product development: Quantum leaps in speed, efficiency and quality.* – NY : The Free Press, 1992.

УДК: 339.982

Сльозко О. О.,

*к.е.н., провідний науковий співробітник
сектору міжнародних фінансових досліджень,*

Вакуленко Є. В.,

*здобувач, сектор міжнародних фінансових досліджень,
Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ*

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТНК ЯК ПРИКЛАД РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

У статті розкривається інноваційно-інвестиційні процеси держави за допомогою науково-технічного регулювання. Взагалі науково-технічне регулювання – це комплекс заходів та інструментів державної політики, яка має на меті прискорення науково-технічного розвитку ТНК на рівні країн, регіонів, угруповань держав. Науково-технічне регулювання набуває форми різнопланового податково-фінансового, організаційно-інституційного сприяння, регіональної, інтеграційної політики, а ступінь його ефективності значною мірою визначає якість та динаміку сучасного розвитку.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційні процеси, науково-технічне регулювання, податково-фінансове сприяння, державна політика.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТНК КАК ПРИМЕР РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ И ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Слѐзко Е.А., Вакуленко Е.В.

В статье раскрывается инновационно-инвестиционные процессы государства посредством научно-технического регулирования. Научно-техническое регулирование - это комплекс мероприятий и инструментов государственной политики, которая имеет целью ускорения научно-технического развития ТНК на уровне стран, регионов, группировок государств. Научно-техническое регулирование приобретает формы разнопланового налогово-финансового, организационно-институционального улучшения региональной, интеграционной политики, а степень его эффективности в значительной степени определяет качество и динамику современного развития.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционные процессы, научно-техническое регулирование, налогово-финансовое содействие, государственная политика.

NEW TRENDS OF TNC DEVELOPMENT AS EXAMPLE OF FINANCIAL INNOVATION AND INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINE

Slozko O., Vakulenko E.

The paper reveals innovation and investment processes in the state caused by scientific and technical regulation. In generally, scientific and technical regulation is a set of actions and instruments of state policy, which aims to accelerate scientific and technological development of countries, regions, groups of states at TNC-level. Scientific and technical

regulation can take the form of tax and financial support, organizational and institutional assistance, and, of course, can be implemented in regional integration policy. Basically, its effectiveness determines the quality and dynamics of modern development. Besides, attracting foreign investments helps enhance the investment process, introduce new technologies, use advanced foreign experience, develop small and medium-sized businesses to further increasing investment potential.

The real task of investment regulation policy is to define the state-level R&D priorities, that include the experimental development and implementation of appropriate organizational and economic measures, coordination of scientific and technological research, resource mobilization, compensation of costs in cases of long technological cycles, patent-licensed regulation and so on. We have to admit that the policy in the field of science and technology has crossed national boundaries and has taken a prominent place in the tactics and long term strategy of organizations such as the OECD, the EU (a special role here belongs to the EU Commission), UNESCO and others. Dynamic development of scientific and technical potential of the economy can only be achieved by adjusting the conditions of active and stimulating role of the state. The question of primary importance is how to involve financial support for scientific and technological development. International cooperation in the field of science and technology plays important role in emerging modern open economic system.

The goals of Ukrainian innovation policy should be: the creation of economic legal and organizational conditions for the growth of domestic products competitiveness, the effective use of scientific and technical research results, other tasks of socio-economic development.

Keywords: innovation and investment processes, scientific and technical regulation, the tax and financial assistance, public policy

Постановка проблеми. У науковій літературі застосовують термін «архітектоніка». При цьому його використання при характеристиці власне економічних та соціально-відтворювальних систем стосується процесів як свідомо регульованих, так і незалежних від свідомої діяльності, що відображає свідому побудову відтворювальної структури та закономірності об'єктивного характеру [1, с. 69].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемама фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів зарубіжних ТНК на економіку нашої держави переймалися багато українських вчених-економістів. Зокрема, В. Новицький, Т. Орехова, О. Плотніков, О. Рогач, В. Рокоча у своїх працях наводять приклади впровадження великих ТНК у пострадянський економічний простір, вказують переваги та недоліки для країни-отримувача інвестицій, окреслюють потенціал транснаціоналізації економіки України, зазначають переваги розміщення прямих інвестицій, шляхи поліпшення інвестиційного клімату України. Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК, у тому числі їх взаємодії з країнами перехідної економіки, також є праці вітчизняних науковців О. Білоруса, І. Бланка, В. Будкіна, М. Дудченка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Поручника, С. Гуткевич, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка.

Важливу роль у розвитку національної економіки будь-якої країни світу відіграють іноземні інвестиції, Україна в даному випадку не є винятком. З розвитком

транснаціональних корпорацій суспільство все більше уваги приділяє питанню їхнього розміщення та освоєння в сучасній економіці, адже їхня величина, доцільність галузевого та територіального розміщення, все сильніше впливають на підвищення економічної активності населення, створення нових робочих місць, а інколи цілих виробничих галузей національного господарства, що визначає структуру економіки держави та формує її політику [1]. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу тощо. В Україні процес розміщення інвестицій відбувається не без участі держави, принаймні існує інвестиційне законодавство, яке адаптовано до норм ЄС, та діють 50 міжнародних угод, предметом яких є захист та сприяння інвестиціям, але це все перебуває на декларативному рівні [2]. На практиці, з метою розвитку вітчизняної економіки, міжнародні угоди та акти мають стимулювати державний менеджмент по усій його вертикалі до освоєння іноземних інвестицій, прискорюючи розвиток тих галузей, об'єкти яких становлять собою значний нереалізований потенціал розміщення виробничих потужностей та капіталів.

Мета статті. Аналіз подальшого науково-технічного прогресу, який призводить до того, що два різні формуючі чинники розвитку – пов'язані із закономірностями традиційної дилеми «вільне підприємництво або втручання держави», дедалі частіше розв'язуються на користь останнього варіанта. Адже саме на державному рівні можливе найбільш чітко визначення пріоритетних напрямів розвитку відтворювальних механізмів макроекономічного рівня. Це, врешті-решт, спрямовано на розв'язання завдань адекватного централізованого визначення мікроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, ресурсозбереження, витрат, економії робочого часу. Більше того, деякі інструменти та заходи із переліку завдань управління урядового рівня є безальтернативними, тобто властивими лише йому в тих випадках, коли йдеться про неприбуткові або занадто масштабні для окремих господарських організацій дослідні, конструкторські або впроваджувальні проекти [10].

Чіткі та кваліфіковані дії державних органів сприяють адаптації виробничих відносин до швидкого, інколи й стрибкоподібного розвитку світових продуктивних сил, що є необхідною функцією управління за сучасних умов. Таке сприяння не може не відбуватися відразу у двох субстанційно різних, але взаємозв'язаних сферах – розвитку науково-технічних, конструкторсько-запроваджувальних розробок на національному ґрунті, а також забезпеченні припливу та практичного втілення передових зарубіжних досягнень.

Основні результати дослідження. Реальними засобами та формами такої політики є визначення на державному рівні пріоритетів НДДКР, експериментальних розробок та запровадження необхідних організаційно-економічних заходів, координація науково-технічних досліджень, мобілізація ресурсів, компенсація частини витрат у випадках затяжних технологічних циклів, патентно-ліцензійне регулювання, забезпечення заходів у галузі співробітництва, сприяння іноземним інвестиціям тощо.

Взагалі, за сучасних умов лібералізації міжнародно-коопераційних відносин унаслідок звуження можливостей державного впливу в інших напрямках значення науково-технічної політики зростає. Складність згаданого вище вибору засвідчує наявність широкого спектра застосовуваних у тій чи іншій країні, у ті чи інші часи підходів. Так, замість прийнятого у перші повоєнні десятиріччя у Японії курсу на переймання новітніх науково-технічних досягнень на організаційних засадах масової закупівлі патентів та ліцензій сьогодні вже більш вираженою є політика найактивнішого сприяння вітчизняним дослідженням та розробкам у галузях електротехніки, робототехніки, фундаментальній науці.

По-різному розв'язується й питання щодо рівня централізованості науково-технічного регулювання. Так, якщо у Великій Британії, що є прикладом використання відносно децентралізованих підходів, відсутнє жорстке державне планування науково-технічної політики, то у Японії воно відіграє значну роль і передбачає щорічне визначення пріоритетних напрямів свого проведення.

Посилення «державницьких» принципів науково-технічного регулювання як у міжнародно-коопераційній сфері, так і у загальноекономічному плані спостерігається у США. Провідними відомствами, що беруть у ньому участь, є НАСА, міністерства оборони, енергетики, охорони здоров'я, Національний науковий фонд. До цього переліку слід додати й сам Конгрес із його комісіями та підкомісіями. Із кінця 70-х років у цій країні у розглядуваній сфері діють Комітет із координації індустріальних нововведень, Управління з науково-технічної політики та інші структури, що координують, провадять аналітичну, експертно-консалтингову роботу з багатьох напрямів.

Можна констатувати, що цілеспрямована політика у галузі науки й техніки уже перетнула національні кордони й посіла помітне місце у тактиці та довгостроковій стратегії таких організацій, як ОЕСР, ЄС (особлива роль тут належить Комісії ЄС) ЮНЕСКО та ін.

Національні зусилля дедалі більше доповнюються спільними діями держав у рамках створюваних ними структур, інтеграційних угруповань. Як відзначають експерти UEPLAC [2, с.9], у Західній Європі національні заходи доповнюються програмами Співтовариства, такими, як програма «Співробітництво та дослідження – для технологій» (Cooperation and Action for Technology) та Європейська стратегічна програма дослідження інформаційних технологій (European Strategic Program for Research in Information Technology). Відомою є й програма «Єврика», яка була започаткована у 1985 р. із метою фінансування «близьких до ринку» проектів. Згідно із правилами «Єврики» придатний проект повинен підтримувати розроблення високотехнологічних продуктів і технологій, а також залучати до партнерства принаймні два підприємства, які належать до однієї з 24 країн-членів програми (Європейський Союз та країни Східної Європи), при чому основна перевага програми полягає у безкоштовному фінансуванні до 30% усіх запланованих витрат дослідних програм.

Справді, регіональна програма науково-технічної кооперації «Єврика» посідає помітне місце серед міжнародних науково-технічних програм. У її системі можна виділити такі окремі проекти: «Євроком» – створення нових генерацій систем комунікації та управління, «Євроматік» – розроблення та налагодження виробництва електронно-

комп'ютерних виробів та приладів, «Євромат» – створення нових синтетичних матеріалів, полімерів тощо, «Єврорейл» – будівництво швидкісних залізниць. Відкритими для співробітництва є організації ЄСПРІТ – Європейська стратегічна програма наукових досліджень у галузі технології інформаційних систем, БРІТЕ – Базові дослідження у сфері промислових технологій, СПРІНТ – Стратегічна програма інновацій та передання технологій і РАСЕ – Дослідження та розробки у сфері передових технологій для Європи.

Динамічний розвиток науково-технічного потенціалу економіки може бути забезпечений тільки за умов активної регулювальної та стимулювальної ролі держави. Про це свідчить досвід усіх провідних ринкових держав, динамічних країн Південно-Східної Азії. Ідеться як про фінансове забезпечення науково-технічного розвитку, так і про організаційне підтримування, створення необхідної законодавчої бази.

Слід зазначити, що система науково-технічної підтримки експортного виробництва на Заході, як правило, не має вираженої самостійності, а органічно включена до загальнонаціональних проектів та програм стимулювання НДЦКР, практичного використання нововведень. Їх особливістю є наскрізний характер циклічного процесу «наука-виробництво-споживання».

Міжнародне співробітництво у науково-технічній сфері відіграє активну роль у формуванні сучасної відкритої економічної системи. Таке співробітництво сприяє:

- підвищенню ефективності національного виробництва, процесів відтворення;
- забезпеченню більшої наукомісткості національного виробництва завдяки як технологічній спеціалізації, так і залученню іноземних технологій у вигляді товарів, ноу-хау тощо;
- підвищенню добробуту, розв'язанню засобами технічного прогресу соціальних проблем у тих напрямках, у яких це можливо;
- поліпшенню екологічної ситуації завдяки запровадженню енергоощадних та менш матеріаломістких технологій, використанню альтернативних природним матеріалам та більш функціональних нових хімічних, біохімічних, керамічних речовин.

Характер сучасного соціально-економічного розвитку окремих країн і у цілому цивілізації, особливості економічної конкуренції на міжнародних ринках товарів і послуг наочно свідчать про те, що необхідною складовою стійкого економічного розвитку нині є зростання інтелектуального потенціалу та науково-технологічні інновації. Таке зростання є одним з основних пріоритетів державної політики стимулювання підприємницької активності у ключових галузях технологічного виробництва, часткового перерозподілу національного доходу зі спрямуванням коштів на розвиток науки, упровадження новітніх технологій. Відтак конкуренція набуває нових ознак, передусім, вона стає не тільки економічною, а інтегрує й позаекономічні чинники і складові, й повинна розглядатися як комплексне явище соціально-економічного життя.

Останнім часом зросла актуальність і значущість досліджень, присвячених вивченню механізмів державного регулювання інноваційної діяльності. Це може бути пов'язано зі збільшеною наукомісткістю економічного прогресу. Розширене відтворення стало немислимим без присутності в ньому чинника науки, і економічний розвиток набув інноваційного характеру. Одна з центральних проблем – стимулювання інноваційної діяльності раціональне фінансування науково-технічних і інноваційних програм. Отже,

потрібний фінансово-економічний механізм, як комплекс умов, що сприяють відродженню і стимулюванню інноваційної активності в нашій країні. Завдання – здійснити наукову оцінку причин пригніченості інноваційних спрямувань суб'єктів економічних стосунків в Україні і виробити основу цілісного фінансово-економічного механізму забезпечення ефективного НТП, механізму інноваційної активності підприємств. Мета – вироблення пропозицій з розробки стратегії розвитку і державної підтримки інноваційного підприємства.

В інноваційній сфері України є певні протиріччя. До них можна віднести:

- Відсутність передумов для появи зацікавленості ТНК та окремих підприємств науково-технічного пошуку, винаходах, інноваціях; відсутні системи економічно вигідного накопичення ресурсів для підприємницьких проєктів інноваційного характеру; майже втрачений інтерес до інвестицій в оновлення виробництва;

- Недооцінка вирішальної ролі держави і регіональної влади у формування ринкової інфраструктури інноваційного типу;

- Дефіцит висококваліфікованих фахівців;

- Відсутність економічної доктрини розвитку економіки України направленої на залучення інвестицій від ТНК саме на розвиток їх дочірніх компаній в Україні. Це є дуже важливим напрямком, оскільки саме ТНК мають можливість накопичувати достатню кількість коштів для здійснення інновацій. Для економіки України залучення коштів саме для модернізації виробництва є вкрай актуальними.

Інноваційний тип економічного розвитку потребує:

- появи виразно вираженої функції науки з безперервної інтенсифікації процесів громадського і індивідуального виробництва;

- перетворення нових технологій на один з вирішальних чинників конкурентних стратегій фірм, що розраховують на довготривалий успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- високої фундаментальності найбільш значущих технологічних нововведень, що спираються на економічні дослідження;

- підвищеної гнучкості організаційно-економічних форм, що об'єднують зусилля дослідників, розробників, маркетологів, здатних приносити високий комерційний і соціально-економічний ефект;

- наявності ресурсно-фінансового середовища, що має високу інноваційну готовність;

- значного інституціонального впливу (державний, регіональний та ін.) на сферу науки і технологічного розвитку, на механізм науково-технічних інновацій.

Метою інноваційної політики України повинно бути створення економічних правових і організаційних умов, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, ефективне використання науково-технічних результатів досліджень, вирішення інших завдань соціально-економічного розвитку. Активізація інноваційного процесу і підвищення його ефективності, включаючи широке освоєння досягнень високих технологій і негайне оновлення активної частини основних виробничих фондів, є головним шляхом виходу економіки з кризи. Формування і реалізація інноваційної політики ґрунтується на створенні такої управлінської,

економічної і фінансової системи, яка дозволить з високою ефективністю використовувати в реальному секторі на новій інституціональній і правовій основі інтелектуальний, науково-технічний і промисловий потенціал країни [5].

До механізмів державного регулювання інноваційної діяльності належать такі чинники як законодавче регулювання інноваційної діяльності; вироблення довгострокової інноваційної стратегії на основі довгострокових і середньострокових соціально-технічних, інноваційних і екологічних прогнозів з урахуванням майбутніх змін кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку; вибір інноваційних пріоритетів. Ресурси, які можуть виділити держава і приватний сектор на інноваційну трансформацію економіки, обмежені. Тому важливо їх не розпорошувати, а сконцентрувати на порівняно вузькому колі передових технологій, що дають найбільший ефект. Це вирішується шляхом визначення пріоритетних напрямів розвитку науки, техніки і технологій.

Вироблена сучасна стратегія в сфері оподаткування надає широкі можливості для залучення іноземного капіталу в тому числі коштів, які акумулюються для здійснення інновацій безпосередньо ТНК [7].

В 2011 році набув чинності Податковий кодекс України, в якому є норми, які мають стимулювати залучення коштів в модернізацію виробництва. До таких норм, наприклад належить ст. 158 ПК України «Особливості оподаткування прибутку підприємств, отриманого у зв'язку із впровадженням енергоефективних технологій». Відповідно до норм ст. 158 ПК України стимулюються шляхом звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємства, які мають устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії:

- підприємства, які в своїй діяльності використовують матеріали, сировину, та комплектуючі, що будуть використані у виробництві енергії з відновлювальних джерел енергії;

- застосування інноваційних технологій, які дозволять забезпечити економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

- виробництво устаткування для виробництва альтернативних видів палива.

Такі пільги мають зацікавити ТНК які мають в Україні своє виробництво на фінансування його модернізації.

При вдосконаленні податкового механізму слід враховувати низьку чутливість підприємств до незначних податкових пільг (наприклад, зниження на 10-15%). Потрібні сильнодіючі економічні стимули. Податкова і митна політика, що зараз проводиться, не стимулюють експорт наукомісткої продукції вітчизняних товаровиробників і стримують іноземних інвесторів, бажаючих вкласти кошти в технологічне оновлення українських і спільних підприємств. При цьому відсутні чіткі пріоритети в податковій політиці.

Як недолік, слід зазначити, система податкових пільг в однаковій мірі поширюється на усі галузі народного господарства і не ставить в переважне положення перспективні наукомісткі напрями. Недостатніми є права органів державної влади регіону в проведенні самостійної податкової політики, спрямованої на стимулювання підприємств в оновленні виробництва, продукції, що випускається, і послуг, що надаються. Для українських підприємств потрібен особливий підхід в побудові податкових механізмів і податкової

політики. Низькі податкові ставки чинять велику стимулюючу дію на інвестиційну активність [6].

Щодо податків на додану вартість, то потрібно повністю звільнити від сплати податку спеціалізовані підприємства і організації, що діють у сфері НДДКР, виробництва, освоєння, впровадження і сервісного обслуговування нових товарів і послуг, а також установи і організації інноваційної інфраструктури. Ця пільга може застосовуватися за умови, якщо об'єм вказаної продукції, робіт, послуг складає, допустимо, не менше 75 % від загального об'єму; ввести норми погашення витрат з придбання нового устаткування, матеріалів, комплектуючих виробів для організації виробництва нових товарів за рахунок податкових платежів впродовж 1-2 років.

По податку на прибуток доцільно повністю відмовитися від стягування податку на прибуток підприємств, що здійснюють модернізацію виробництва, закупають нове вітчизняне та імпортне устаткування, сировину, матеріали, що комплектують вироби; звільнити від сплати податку на прибуток підприємства оборонного комплексу, які перебудовуються на випуск цивільної наукомісткої продукції; для підприємств, що направляють частину прибутку на розвиток інноваційної інфраструктури, на виконання інноваційних програм, або до регіональних інноваційних фондів, відповідну частину прибутку доцільно звільнити від оподаткування. При цьому бажано надати регіональним органам державної влади право самостійно встановлювати додаткові податкові пільги підприємствам з усіх видів податків в межах сум, що направляються до відповідних бюджетів.

В умовах скрутного становища науки і науково-дослідної діяльності важливо надати достатні податкові пільги відповідним фізичним особам, зокрема, по зарплаті та іншим прибуткам від наукової, науково-дослідної, науково-управлінської діяльності.

Створити умови за яких ТНК будуть зацікавлені в залученні інновацій для розвитку спільних підприємств інноваційної сфери.

В сучасних умовах держава повинна володіти інструментами регулювання міжнародного науково-технічної співпраці, такими як вибір і раціоналізація пріоритетних напрямів співпраці; фінансування кадрових обмінів; підключення до світових систем науково-технічної інформації; включення у світовий технологічний простір шляхом введення в країні міжнародних стандартів і норм; надання юридичних, посередницьких, консультаційних та інших послуг учасникам співпраці; підтримка міжнародних контактів малого і середнього інноваційного бізнесу; державне стимулювання зарубіжних інвестицій в інноваційну сферу; зарубіжне патентування за державний рахунок; закупівля іноземної науково-технічної літератури; залучення зарубіжних експертів до оцінки масштабних програм і проектів тощо.

Суттєво, що глобальні процеси переділу світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують ТНК. ЮНКТАД констатує, що в 2013 році іноземні інвестиції залишилися на рівні, близькому рівню 2012 року, з верхньою межею в 1,45 трлн. дол. – цей рівень зіставний із середніми показниками докризового періоду 2005-2007 років (рис.1).

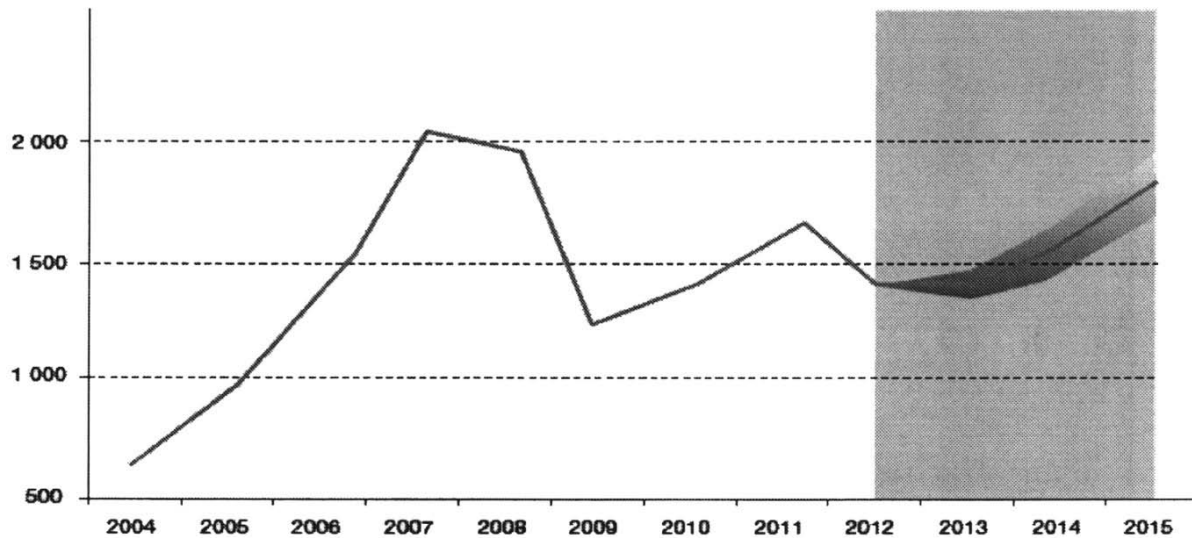


Рис. 1. Потоки глобальних інвестицій в 2004-2012 рр. і прогноз на 2014-2015 рр.

Джерело: [3] UNCTAD, *World Investment Report 2013*

У міру поліпшення макроекономічної кон'юнктури і відновлення середньострокової впевненості інвесторів ТНК зможуть конвертувати свої рекордні обсяги грошових резервів у нові інвестиції. У цьому випадку потоки ПІ можуть досягти 1,6 трлн. дол. в 2014 році і 1,8 трлн. дол. в 2015 році. Однак у цьому сценарії зростання як і раніше залишаються значні ризики. Такі фактори, як структурна уразливість глобальної фінансової системи, можливе погіршення макроекономічної кон'юнктури і значна політична невизначеність у ключових областях, що впливають на впевненість інвесторів, можуть привести до подальшого скорочення потоків.

Крім того, після приєднання України до СОТ, значна частина вітчизняних підприємств стикається з тим, що не готова до росту конкуренції на внутрішньому ринку з провідними західними компаніями. Ось чому сьогодні для України актуальне питання: чим відповісти на виклик ТНК, щоб не бути остаточно поглиненими ними?

Висновки. Відповідь може бути лише одна – щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, треба створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела тощо (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у разі, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, які адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику [4].

В той же час, створити корпорації повного замкнутого циклу, які займалися б видобутком сировини, його переробкою, виготовленням з неї продукції та її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що знадобиться значний час. Хоча деякі кроки в цьому напрямі вже зроблені.

Потужний природний потенціал нашої країни забезпечує Україні широкі можливості для створення в окремих галузях корпорацій повного замкнутого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням із неї продукції та її

реалізацією. І певні кроки в цьому напрямі вже зроблено – деякі фінансово-промислові групи, які фактично спромоглися створити повний цикл виробництва і мають власні компанії за кордоном, формально відповідають статусу ТНК, хоча вони і поступаються зарубіжним транснаціональним конкурентам величиною своїх активів, доступними ресурсами, рівнем менеджменту, вартістю запатентованих технологій.

1. *Архієв С. Трансакційна архітектоніка / С. Архієв // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 69-83.*
2. *Як підтримати інноваційну діяльність? Досвід країн Європейського союзу // Програма Tacis Європейського союзу. – К.: Українсько-європейський консультативний центр (UEPLAC), 2001. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ueplac.kiev.ua/papers/files/innovation.pdf>*
3. *World Investment Report, 2013: Transnational Corporations and the Internalization of R&D/UNCTAD. - New York; Geneva: UN, 2013.- XXX.36 p.*
4. *Маневич В.М. Управление человеческими ресурсами в инновационной сфере / В.М. Маневич, В.В. Синов, А.И. Тучков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 67 с.*
5. *Bilan Y. Sustainable development of a company building of new level relationship with the consumers of XXI century / Y. Bilan // Amfiteatru Economic. – 2013. – 15. – P. 687-701.*
6. *Восколович Н. Формирование цены рабочей силы на рынке труда переходного периода / Н. Восколович // Человек и труд. – 2000. – № 1. – С. 84-87.*
7. *Davis R. Human Capital, Unemployment, and Relative Wages in Global Economy / R. Davis, A. Reeve // Board of Governors of the Federal Reserve System. International Finance Discussion Papers. – 2000. – № 659. - 35 p.*
8. *Тарасова Т.В. Три кита японского маркетинга [Электронный ресурс] / Т.В. Тарасова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003 . - № 6 . – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/6/309.html>*
9. *Аояма Моторс. Официальный дилер Honda : [сайт]. – Режим доступа: <http://aoyama.ru>*
10. *Акции Honda Motors Company: анализ, секреты торговли и практические советы [Электронный ресурс] // Saxo Bank : [сайт]. – Режим доступа: <http://ru.saxobank.com/trading-products/stocks/honda>*

УДК 339.96 + 332.1(477)

Саричев В. І.,

к.і.н., доц., доц. кафедри міжнародних відносин,
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара,
м. Дніпропетровськ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті визначені методичні підходи до застосування кластерного аналізу при дослідженні особливостей соціально-економічних аспектів людського розвитку, якості життя зокрема, на прикладі пострадянських країн. Визначені провідні завдання та головні чинники кластерного аналізу, які впливають на об'єктивність отриманих результатів. За отриманими даними країни, що досліджувалися за якістю життя населення розподілені на три групи: з якістю вище середньої, нижче середньої та низькою. Також, на основі побудови кореляційної матриці виявлені три типи зв'язків між результативним показником – ВНД на душу населення та факторними, що дозволяє виокремити найбільш ефективні стратегії покращення якості життя. Такий аналіз є науковим підґрунтям формування кластерної політики в Європі та Центральній Азії з метою розв'язання нагальних соціально-економічних проблем та прискорення людського розвитку.

Ключові слова: кластерний аналіз, якість життя, людський розвиток, соціально-економічні системи, валовий національний дохід, кластерна політика, методичний підхід.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРИМЕНЕНИЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сарычев В. И.

В статье определены методические подходы к применению кластерного анализа при исследовании особенностей социально-экономических аспектов человеческого развития, качества жизни в частности, на примере постсоветских государств. Определены ведущие задачи и главные факторы кластерного анализа, которые влияют на объективность полученных результатов. На основе полученных данных исследуемые государства по качеству жизни разделены на три группы: с качеством выше среднего, ниже среднего и низким. Также, на основе построения корреляционной матрицы выявлены три типа связей между результативным показателем – ВНД на душу населения и факторными, что позволяет выделить наиболее эффективные стратегии улучшения качества жизни. Такой анализ является научным фундаментом для формирования кластерной политики в Европе и Центральной Азии с целью разрешения насущных социально-экономических проблем и ускорения человеческого развития.

Ключевые слова: кластерный анализ, качество жизни, человеческое развитие, социально-экономические системы, валовой национальный доход, кластерная политика, методические подходы.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO CLUSTER ANALYSIS USE IN RESEARCH OF SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF HUMAN DEVELOPMENT

Sarychev V.

Methodological approaches to the cluster analysis use in the research of the features of socio-economic aspects of human development, in particular of the quality of life, based on the example of post-Soviet states were defined in the article. Major objectives and factors of the cluster analysis, which affect the results' objectivity, were identified. Based on the findings researched countries were divided into three groups according to the criteria of quality of life: the quality is above average, below average and poor. Three types of relationships between dependent variable - GNI per capita - and independent variables were revealed based on the construction of the correlation matrix, which allows to identify the most effective strategies for quality of life improvement. Such an analysis is a scientific foundation for the formation of cluster policy in Europe and Central Asia in order to solve urgent social and economic problems and accelerate human development.

Key words: cluster analysis, quality of life, human development, socio-economic systems, the gross national income, gross national product, cluster policy, methodological approaches.

Постановка проблеми. В дослідженнях соціально-економічних систем, де людина з її різноплановою та швидкозмінною діяльністю є основним об'єктом вивчення, застосування жорстких математичних моделей виявляється не достатньо ефективним. Тому, кластерний аналіз подібних слабо структурованих систем стає надійним інструментом класифікації під час вирішення завдань щодо об'єднання у певні групи об'єктів дослідження, які мають необхідний рівень схожості на тлі значної кількості супутніх чинників.

Це підтверджується масштабним формуванням сьогодні кластерної політики в країнах з розвинутою економікою з метою визначення доцільних регіональних стратегій розвитку, підтримки промислового виробництва в провідних секторах економіки, створення сприятливого бізнес-середовища для малих й середніх підприємств, обрахування фінансових ресурсів для реалізації політичних ініціатив тощо [4].

В Україні також спостерігається активне впровадження кластерів в економічній сфері у межах спільного проекту ЄС «Послуги з підтримки малих і середніх підприємств в пріоритетних районах» з Державним комітетом України з регуляторної політики та підприємництва, що має значно стимулювати зміцнення цього сегменту господарчого комплексу й закріплення його ролі як потужного резерву створення робочих місць й підвищення рівня життя населення [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій щодо застосування кластерних методів у природничо-гуманітарних науках свідчить про їх значне поширення наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., хоч термін «кластерний аналіз» був запропонований ще у 1939 р. Р. Тріоном (R. Tryon) для визначення алгоритмів класифікації масивів дослідницьких даних [9].

З початку 1950-х рр. у працях Р. Льюїса, Е. Фікса та Дж. Ходжеса кластерний аналіз набув подальшого розвитку у вигляді ієрархічних алгоритмів, а у 1963 р., з появою книги Р. Сокела і П. Сніта «Принципи чисельної таксономії», він став базою класифікаційних процедур динамічних процесів. Помітний внесок у становлення методологічних підходів до кластерного аналізу був зроблений також у працях Г. Ланса, У. Уїльямса, Н. Джардайна щодо ієрархічних методів та методів k-середніх у розробках Дж. Мак-Кіна, Г. Болла, Д. Холла. На пострадянському просторі суттєвими результатами завершилися дослідження С. Айвазяна, І. Єлісеєвої, Е. Бравермана, О. Дорофеюка, Ю. Журавльова. Серед вітчизняних дослідників кластерного аналізу варто відмітити Н. А. Волкову, А. В. Вороніна, С. С. Гаркавенка, А. Ю. Геворкяна, Г. М. Квіту, Н. В. Котелевську, А. С. Лавренка, Л. М. Попову, М. В. Рету, О. В. Стукача та ін. [1; 2; 5].

Внаслідок цього науково-дослідницького процесу з'явилася значна кількість апробованих статистичних пакетів, таких як SIGAMD, DataScope, STADIA, COPPA-2, SAS, SPSS, STATISTICA, BMDP, STATGRAPHICS, GENSTAT, S-PLUS, які дозволяють широко застосовувати кластерний аналіз у дослідженні будь-якої складової ноосфери. «Кластерний бум» сьогодні набирає обертів й через появу нової потужної обчислювальної техніки, наявність значного суспільного запиту на глибокі й об'єктивні дослідження соціально-економічної сфери, необхідність надійного підґрунтя для наукової класифікації інноваційних зрушень нового світового порядку, де людський розвиток опановує все більш широкі позиції.

Метою статті є визначення методичних підходів до застосування кластерного аналізу в дослідженні особливостей соціально-економічних аспектів людського розвитку, якості життя зокрема, на прикладі пострадянських країн.

Основні результати дослідження. Вперше поняття «кластер» в економіці було введено М. Портером для аналізу конкурентоздатності галузей національного господарства, хоч до цього він використовувався й іншими науками (антропологією, біологією, психологією), що напрацьовували власний понятійний апарат. Тому при застосуванні кластерного аналізу для дослідження соціально-економічних процесів виникають певні труднощі.

З метою уникання таких ускладнень потрібно на початковому етапі визначити провідні завдання (або їх групи) кластерного аналізу, серед яких доцільно виокремити такі: створення основ для класифікації на підставі визначення критеріїв типології; формування системи для об'єднання різних об'єктів у групи (кластери); висування інноваційних гіпотез, для перевірки яких й планується дане дослідження; напрацювання концептуальних схем щодо використання отриманих результатів у практичній діяльності.

Принагідно потрібно зауважити, що на наукову доведеність вихідних результатів значно впливають такі чинники: по-перше, природна нестійкість і динамічність кластерів соціально-економічного забарвлення, їх слабка захищеність від фінансових та суспільних потрясінь; по-друге, логіка наукового дослідження будується переважно на методі індукції, який передбачає просування до істини від часткового (одиночного) до узагальнення, що криє у собі небезпеку наразитися на псевдонаукові висновки навіть за умови вірно визначеного часткового; і по-третє, складність процедури визначення критеріїв для

об'єднання у кластери, кількості кроків та пошуки сумісності серед великого масиву даних може суттєво скорегувати остаточні висновки.

Отже, з урахуванням цього у поданому дослідженні здійснений кластерний аналіз регіональних особливостей якості життя населення пострадянських держав – Литви, Латвії, Естонії, Казахстану, Молдови, Білорусі, України, Грузії, Таджикистану, Туркменістану, Узбекистану, Киргизстану, Вірменії, Азербайджану та Росії на підставі даних Доповіді ПРООН 2013 р. «Піднесення Півдня: людський прогрес у різноманітному світі» [7]. За результативну ознаку, яка буде відображати якість життя населення країн світу, прийнято: 1 - ВНД країни на душу населення (табл. 1).

Таблиця 1. Стандартизовані дані показників 1 – 7 оцінки якості життя населення у 2012 р., за даними ПРООН

	ВНД	Викорис- тання кредитів МВФ	Рівень безро- біття	Подат- кова ставка	Рівень державних витрат на освіту	Рівень смертності у віці до 5 років	Рівень витрат на обо- рону
Вірменія	-0,31153	-0,1688	1,8390	1,1688	-1,3456	-0,3180	0,8600
Азербайджан	-0,24965	-0,3369	-1,3657	0,8054	-2,3744	0,7719	2,6524
Білорусь	0,46393	0,5750	-0,9941	2,0515	0,5468	-0,9753	-0,7226
Естонія	1,416207	-0,4006	0,3846	-0,0081	-0,2116	-1,0652	-0,6680
Грузія	-0,69674	-0,1093	1,0255	1,0477	-0,5636	-0,1270	0,3723
Казахстан	0,062306	-0,2736	-1,3657	-1,4273	-0,1099	-0,1551	-0,5230
Киргизстан	-1,14383	-0,3256	1,9807	-0,3542	1,4608	0,3056	0,8711
Литва	1,550082	-0,4011	1,0748	-0,3888	-0,1256	-0,9472	-0,9481
Латвія	1,342955	-0,4008	1,2967	-0,5792	-0,1426	-0,7843	-0,9023
Молдова	-0,96701	-0,2430	-1,0452	-1,4273	1,6807	-0,2674	-1,2244
Росія	1,443993	-0,4001	-1,0945	-0,1985	-0,1076	-0,6775	0,7673
Таджикистан	-1,15014	-0,3414	1,8365	0,9872	-0,7245	2,1034	-0,1294
Туркменістан	-0,27996	-0,3749	1,8232	0,9258	-0,2748	1,7776	-0,1175
Україна	-0,51866	3,5048	-0,7494	0,5804	0,8701	-0,6551	-0,5336
Узбекистан	-0,96196	-0,3035	0,9851	-1,2715	-0,1152	1,0135	-0,0004

Джерело: [7]

За чинники, які можуть впливати на результативний показник було відібрано: 2 - використання кредитів МВФ, дол. США; 3 - рівень безробіття, % до загальної чисельності населення країни; 4 - рівень податкової ставки для підприємств, %; 5 - рівень державних витрат на освіту, % до загальної структури витрат бюджету; 6 - рівень смертності у віці до 5 років, кількість смертей на 1 тис. живонароджених; 7 - рівень витрат на оборону, % до загальної структури витрат бюджету; 8 - очікувана тривалість життя при народженні, років; 9 - витрати на охорону здоров'я на душу населення, дол. США; 10 - валові заощадження, дол. США; 11 - експорт товарів та послуг, дол. США; 12 - глибина дефіциту продовольчих товарів, ккал. на людину в день; 13 - рівень оплати праці робітників, % від загальних витрат підприємств (табл. 2).

Таблиця 2. Стандартизовані дані показників 8 – 13 оцінки якості життя населення у 2012 р., за даними ПРООН

	Очікувана тривалість життя при народженні	Витрати на охорону здоров'я	Валові заощадження	Експорт товарів та послуг	Глибина дефіциту продовольчих товарів	Рівень оплати праці робітників
Вірменія	1,2014	-0,7847	-0,3741	-0,4306	-0,4496	1,4066
Азербайджан	-0,0328	-0,1184	-0,1770	-0,1900	-0,5328	1,1672
Білорусь	-0,0001	-0,2726	-0,2688	-0,0868	-0,6369	-0,9794
Естонія	1,7872	1,8300	-0,3442	-0,3063	-0,4288	0,9323
Грузія	1,0309	-0,2070	-0,3724	-0,4111	2,0689	0,1072
Казахстан	-0,5739	0,1848	-0,0119	0,1960	-0,6369	-1,8205
Киргизстан	-0,3425	-1,0020	-0,3771	-0,4239	-0,1790	1,8841
Литва	0,9504	1,4852	-0,3353	-0,2175	-0,5849	-0,2850
Латвія	0,9544	1,3785	-0,3354	-0,3314	-0,3767	-0,6049
Молдова	-0,6778	-0,5308	-0,3783	-0,4255	1,1947	-0,7214
Росія	-0,5375	1,2728	3,5771	3,5391	-0,5328	-0,0976
Таджикистан	-1,1478	-1,0551	-0,3783	-0,4392	2,3290	0,0001
Туркменістан	-1,7914	-0,8231	0,0109	-0,2963	-0,4392	0,0001
Україна	0,0514	-0,4088	-0,2243	0,1671	-0,5953	-0,9889
Узбекистан	-0,8719	-0,9489	0,0102	-0,3436	-0,1998	0,0001

Джерело: [7]

Для виявлення країн-кластерів застосовано за метрику квадрат евклідової відстані. Крім того, так як значення показників значно відрізняються як за абсолютним вираженням, так і за вимірністю, то їх було стандартизовано. На основі отриманих значень коефіцієнтів під час процедури агломерації виявлено найбільший стрибок у значеннях на 14-му кроці, коли коефіцієнт сягнув із значення 1,538 до 2,852 (табл. 3).

Таблиця 3. Порядок агломерації при проведенні кластерного аналізу

Етапи	Кластер об'єднано з		Коефіцієнти	Етап першої появи кластера		Наступний етап
	кластер 1	кластер 2		кластер 1	кластер 2	
1	8	9	0,018	0	0	2
2	4	8	0,151	0	1	10
3	13	15	0,194	0	0	4
4	7	13	0,402	0	3	8
5	6	10	0,619	0	0	10
6	5	12	0,691	0	0	11
7	3	14	0,789	0	0	12
8	1	7	0,817	0	4	9
9	1	2	0,970	8	0	11
10	4	6	1,026	2	5	12
11	1	5	1,288	9	6	13
12	3	4	1,424	7	10	13
13	1	3	1,538	11	12	14
14	1	11	2,852	13	0	0

Джерело: складено автором

Тобто, оптимальною кількістю кластерів є – 2 (15 – 13). При цьому, об'єднання кластерів за масштабированою відстанню з використанням методу міжгрупових зв'язків веде до утворення дендрограми розподілу країн, що досліджуються, яка представлена на рис. 1.

Згідно отриманих результатів всі пострадянські країни за якістю життя умовно можна поділити на три основні групи – країни з якістю життя населення вище середнього (Литва, Латвія, Естонія, Росія), нижче середнього (Казахстан, Білорусь, Молдова, Азербайджан, Туркменістан, Україна, Вірменія, Грузія, Узбекистан) та з низькою якістю життя (Киргизстан, Таджикистан).



Рис. 1. Дендограма розподілу пострадянських держав за якістю життя населення у 2012 р., за матеріалами дослідження

Виявлення чинників, що впливають на якість життя населення країн є досить важливим аспектом аналізу, так як отримані результати дозволяють прийняти вірне рішення щодо доцільності розвитку тих чи інших напрямків, які найбільше впливають на загальну якість життя населення.

Для оцінки типів зв'язків нами було побудовано кореляційну матрицю (табл. 4).

Побудована кореляційна матриця показала такі типи зв'язків: значний зв'язок (значення коефіцієнту кореляції є вищим за 0,80); помірний зв'язок (значення коефіцієнту кореляції знаходиться у межах від 0,75 до 0,80); помітний зв'язок (значення коефіцієнту кореляції є меншим за 0,75).

Аналіз розрахованої кореляційної матриці показав, що в даному випадку існують зв'язки не лише між результативною та факторними ознаками, але і в середині факторної множини, що свідчить про наявність мультиколінеарності та робить неможливим використати регресійну багатофакторну модель для відображення взаємозв'язків. Тому в

даному випадку для адекватного підбору моделі, яка зможе більш точно описати залежність між показниками, доцільно використати метод головних компонент.

Таблиця 4. Кореляційна матриця компонент та їх складових

Показники	Компоненти			
	1	2	3	4
Використання кредитів МВФ	0,230	-0,025	-0,301	0,857
Рівень безробіття	-0,042	0,807	-0,029	-0,220
Податкова ставка	-0,121	0,462	0,342	0,645
Рівень державних витрат на освіту	0,359	-0,204	-0,667	0,004
Рівень смертності у віці до 5 років	-0,862	-0,384	-0,033	-0,117
Рівень витрат на оборону	-0,618	-0,076	0,779	0,184
Очікувана тривалість життя при народженні	0,414	0,843	0,195	-0,038
Витрати на охорону здоров'я на душу населення	0,786	0,226	0,278	-0,349
Валові заощадження	0,422	-0,607	0,577	-0,067
Експорт товарів та послуг	0,521	-0,579	0,546	0,031
Глибина дефіциту продовольчих товарів	-0,473	-0,011	-0,318	-0,235
Рівень оплати праці робітників	-0,468	0,376	0,542	-0,117

Джерело: складено автором

Метод головних компонент дозволив виділити 4 компоненти, які характеризують зміну якості життя населення на підставі розміру ВНД на душу населення. Перша компонента пояснює 24,08 % загальної дисперсії, друга – 22,28%, третя – 20,02 %, а четверта – 12,04 %, що характеризує їх як провідні за силою впливу на результативний показник. Це співпадає з вимогами критерію Кайзера, який передбачає доцільність обирати саме ті компоненти, власні значення яких перевищують одиницю. В даній моделі виокремлюємо 4 компоненти з власними значеннями: для першої – 2,89; для другої – 2,67; для третьої – 2,40; для четвертої – 1,44. Решта мають власні значення менше 1,0.

Таким чином, перша компонента характеризує соціальний стан населення, друга – рівень економічного розвитку країни, третя – державне регулювання якості життя населення, а четверта – макроекономічні чинники розвитку.

За допомогою даних компонент можна виявити залежність між ВНД на душу населення як результативним показником якості життя та компонентами-чинниками, що впливають на якість життя населення у такий спосіб:

$$Y = 0,78 * u_1 + 0,24 * u_2 + 0,35 * u_3 - 0,24 * u_4 + \varepsilon \quad (1)$$

де: Y – валовий національний дохід на душу населення;

u_1 – соціальний стан населення;

u_2 – рівень економічного розвитку країни;

u_3 – державне регулювання якості життя населення;

u_4 – макроекономічні чинники розвитку;

ε – випадкова компонента.

Для даної моделі коефіцієнт кореляції становить 0,92, що свідчить про сильний прямий зв'язок між показниками. Коефіцієнт детермінації становить 0,84. Він доводить, що для даної моделі було вірно проведено специфікацію, так як варіація обраних показників на 83,8 % пояснює варіацію результуючого показника. Критерій Фішера розрахований становить 12,89,

а значення табличного за рівнем значущості – 5 % та ступенем вільності k та $n-(k+1) - 3,48$. Так як розраховане значення є більшим за критичне, то дана модель є адекватною, тобто реально описує залежність між заданими параметрами. На вірно проведену специфікацію моделі також вказують значення залишкової та міжгрупової дисперсії, де значення другого значно перевищує перше.

Отже, більшість країн, що утворилися на пострадянському просторі отримали майже однакові можливості для подальшого розвитку (табл. 5).

Таблиця 5. Динаміка людського розвитку в пострадянських країнах у 1990 – 2012 рр.

Країна	Рейтинг	ІЛР 2012	Середньорічний приріст ІЛР, %		ВНД на душу населення, за ПКС у дол. США
			1990-2000	2000-2012	
Азербайджан	82	0,734	-	-	8153
Вірменія	87	0,729	0,33	0,98	5540
Білорусь	50	0,79	-	-	13385
Грузія	72	0,745	-	-	5005
Казахстан	69	0,754	-	1,08	10451
Киргизстан	125	0,622	0,45	0,56	2009
Латвія	44	0,814	0,55	0,82	14724
Литва	41	0,818	0,92	0,65	16858
Молдова	113	0,66	-0,93	0,91	3319
Росія	55	0,788	-0,23	0,84	14461
Таджикистан	125	0,622	-1,5	1,36	2119
Туркменістан	102	0,698	-	-	7782
Узбекистан	114	0,654	-	-	3201
Україна	78	0,74	-0,58	0,8	6428
Естонія	33	0,846	-	0,62	17402
Європа та Центральна Азія	-	0,771	0,12	0,7	12243

Джерело: складено на основі [7]

Але спрямованість зовнішньополітичного курсу, внутрішніх соціально-економічних реформ, морально-психологічної атмосфери в суспільстві суттєво відбилися на результатах й динаміці людського розвитку та якості життя населення зокрема.

На сьогодні, для порівняння, за класифікацією Світового банку, що встановлена з липня 2013 р. країни за рівнем доходів на душу населення розподіляються на 4 групи: з низьким рівнем (до 1035 дол. США у поточних цінах); нижче середнього (до 4085); вище середнього (до 12615) та високим рівнем (більше 12616 дол. США). Серед пострадянських країн: до першої групи були віднесені Киргизстан і Таджикистан (990 та 860 дол. відповідно); до другої – Вірменія, Україна, Грузія, Молдова та Узбекистан (від 3720 до 1720); до третьої – Казахстан, Білорусь, Азербайджан та Туркменістан (від 9780 до 5410); до четвертої – Естонія, Латвія, Литва й РФ (від 16150 до 12700) [3].

Висновки. Кластерний аналіз соціально-економічних аспектів людського розвитку й якості життя населення, зокрема, є продуктивним шляхом дослідження особливостей таких глобальних і динамічних процесів з огляду на суттєві розбіжності у розумінні панівними суб'єктами управління в регіонах провідних стратегій суспільного прогресу. Кластери вже мають власну історію і в світі, і в Україні. Саме вони мають неабиякий відновлювальний потенціал й в економіці, й в політиці для розбудови національних господарчих комплексів та створення сприятливого середовища для повноцінного людського життя.

Дослідження пострадянських країн Східної Європи та Центральної Азії щодо рівня людського розвитку та якості життя має велике прикладне значення в умовах виходу зі світової фінансово-економічної кризи для збереження внутрішньої стабільності, мінімізації вибухонебезпечних конфліктогенних чинників будівництва нового світового порядку.

Науково обгрунтований поділ на групи країн за якістю життя населення створює потужні підстави для напрацювання національними урядами перспективних програм забезпечення сталого розвитку, де головним пріоритетом є людина й збільшення темпів її розвитку.

Перспективними напрямками подальших досліджень можуть стати: формування сучасних підходів для всебічного розвитку середнього й малого бізнесу на основі кластерної стратегії; вдосконалення моделей опису панівних елементів кластера; підживлення регіональної економіки за рахунок кластерно-зорієнтованої політики тощо.

1. Айвазян С. А. *О структуре и содержании пакета программ по прикладному статистическому анализу* / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин / *Алгоритмическое и программное обеспечение прикладного статистического анализа*. – М., 1980. – 324 с.

2. Воронин А. В. *Использование кластерного анализа для выбора локальных стратегий* [Электронный ресурс] / А. В. Воронин // *Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации*. – 2001. – № 1. – Режим доступа: <http://perspectives.utmn.ru/No1/text02.shtml>.

3. *Глобальный рейтинг Світового банку 2013 р. щодо економік за показником ВНД на душу населення* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.

4. *Доповідь Світового банку «Глобальна економічна перспектива – 2014»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-relcose/2014/06/10/wb-lowers-projections-global-economic-outlook-developing-countries-domestic-reforms>.

5. Квита Г. М. *Кластерный анализ в исследовании мотивационной структуры персонала предприятия* [Электронный ресурс] / Г. М. Квита // *Актуальные проблемы экономики*. – 2009. – № 3(93). – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/APE/2009_3/226-230.pdf.

6. *Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика : монографія* / В. Г. Никифоренко. – Одеса: Одеський нац. економ. ун-т, 2012. – 316 с.

7. *Піднесення Півдня: людський прогрес у різноманітному світі. Доповідь ПРООН за 2013 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org/ru/media/HDR2013.pdf>

8. Послуги з підтримки малих та середніх підприємств (МСП) в пріоритетних регіонах. Посібник з розвитку кластерів, розроблений в рамках проекту ЄС та Державного Комітету України з регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>

9. Martin R. *Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?* / R. Martin, P. Sunley // *Journal of Economic Geowography*. – 2003. – Vol. 3. – P. 5 – 35.

УДК334.72(477)

Сльозко О.О.,

к.е.н., провідний науковий співробітник
сектору міжнародних фінансових досліджень,
Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

Кузнецова Н.В.,

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів,
ІМВ КНУ ім. Т.Шевченка, м. Київ

СВІТОВІ ТНК: ІНВЕСТУВАННЯ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ ВЛАСНІСТЬ НА ПРИКЛАДІ ІВМ

У статті розкритий бурхливий розвиток інформаційних технологій, який перетворив інтелектуальну власність на один із найліквідніших товарів. Цей ресурс притягує до себе серйозні інвестиції, а широке впровадження нових технологій і просування наукових розробок у виробництво дає потужний поштовх розвитку внутрішніх галузей промисловості. Та й сама собою інтелектуальна власність — дуже цінне джерело доходів. Проблеми захисту інтелектуальної власності тісно переплітаються з проблемами передачі технологій при реалізації інвестиційних проектів. Уряди держав, що розвиваються, прагнуть контролювати укладання ліцензійних угод, щоб іноземні компанії не могли встановлювати завищені ціни на передану технологію, вводити монопольні обмеження на продаж виробленої за цією технологією продукції. Промислово розвинені держави, зі свого боку, вважають, що спроби країн, що розвиваються, регламентувати ліцензійні угоди приводять до порушення прав на інтелектуальну власність. Вони виступають, зокрема, проти включення в такі угоди обов'язкової умови, що відміняє заборону на розголошення переданої технології, що часто практикується урядами цих країн.

Ключові слова: світові ТНК, інвестування, інтелектуальна власність, ІВМ.

МИРОВЫЕ ТНК: ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ИВМ

Слѐзко Е.А., Кузнецова Н.В.

В статье раскрыт бурное развитие информационных технологий, который превратил интеллектуальную собственность на один из наиболее ликвидных товаров. Этот ресурс притягивает к себе серьезные инвестиции, а широкое внедрение новых технологий и продвижение научных разработок в производство дает мощный толчок развитию внутренних отраслей промышленности. Да и сама собой интеллектуальная собственность - очень ценный источник доходов. Проблемы защиты интеллектуальной собственности тесно переплетаются с проблемами передачи технологий при реализации инвестиционных проектов. Власти развивающихся государств хотят контролировать составление лицензионных соглашений, чтобы иностранные компании не могли устанавливать завышенные цены на передачу технологии, вводит монопольные ограничения на продажу изготовленной по этой технологии продукции.

Промышленно развитые страны, со своей стороны, считают, что попытки развивающихся стран регламентировать лицензионные соглашения приводят к нарушению прав на интеллектуальную собственность.

Ключевые слова: мировые ТНК, инвестирование, интеллектуальная собственность, IBM.

GLOBAL MULTINATIONALS: INVESTMENT IN INTELLECTUAL PROPERTY FOR EXAMPLE IBM

Slozko O., Kuznetsova N.

The article deals with the rapid development of information technology has turned intellectual property into one of the most liquid commodities. This resource attracts significant investment and widespread adoption of new technologies and the promotion of research in production provides a powerful impetus to the development of domestic industries. And on its own intellectual property - a very valuable source of income. Problems of protection of intellectual property connected with problems of technology transfer get of investment projects. If they want authority transferring countries to control Drawing license, international Company Avto could not doing a hire prices for the transfer of technology introduces limitations monopoly on the sale of this technology products. Industries country, co PSI back, think, something Attempts developing countries license in reglament an agreement resulting intellectual violations of rights to property.

Keywords: global multinationals, investment, intellectual property, IBM.

Постановка проблеми. Проблеми охорони інтелектуальної власності у розвинених країнах, сьогодні вийшли на перший план і надійна правова система захисту інтелектуальних активів дозволяє США, Японії та країнам Європи одержувати вагомі економічні дивіденди. Аналіз свідчить, що дотримання положень законів в Україні у сфері інтелектуальної власності залишається на недостатньому рівні. Це призводить до звинувачень України в порушенні на її території прав інтелектуальної власності, низькому рівні їх захисту.

Від розв'язання проблеми створення ефективної системи охорони інтелектуальної власності залежить міцність фундаменту для інноваційної моделі розвитку України, її модернізації, підвищення конкурентоспроможності у світовій соціально-економічній системі. А від цього, у свою чергу, — перспективи створення робочих місць у нових галузях, які визначають обличчя світової економіки XXI століття — економіки, що базується на знаннях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток концепції інтелектуальної власності в умовах інтернаціоналізації, висвітлення її ролі в інтенсифікації інноваційних процесів зробили вітчизняні вчені Г. Андрощук, О. Білорус, О. Бутнік-Сіверський, Б. Губський, С. Довгий, В. Дроб'язко, Р. Дроб'язко, В. Жаров, Ю. Капіца, П. Крайнев, О. Мельник, О.А. Підпригора, О.О. Підпригора, О. Святоцький, В. Сіденко, П. Цибульов, В. Чеботарьов, Р. Шишка.

Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи інтелектуальної власності, її розвиток в умовах інтернаціоналізації, сучасний стан та перспективи міжнародної співпраці в цій сфері, необхідно назвати дослідження таких зарубіжних вчених

як Г. Беккер, Г. Боуен, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, В. Зінов, К. Ідріс, В. Іноземцев, В. Калятін, С. Клімов, Ж. Коен, Б. Леонт'єв, П. Лернер, У. Мартін, А. Мінков, П. Меггс, М. Мелоун, О. Новосельцев, А. Полторак, Б. Порат, О. Сергєєв, Т. Стюарт, М. Требілкок, В. Ушаков, Р. Хоус.

Разом з тим окремі аспекти щодо захисту інтелектуальної власності в умовах глобальної торгової системи залишаються недостатньо розкритими й обґрунтованими. Недостатньо дослідженими залишаються механізми підвищення ефективності національних систем регулювання прав інтелектуальної власності в умовах глобальної імплементації та апробації багатосторонньої Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС).

Отже, високий рівень значущості та недостатня практична розробка теми визначають безсумнівну необхідність та актуальність, як в теоретичному, так і в практичному аспектах, в її подальшому дослідженні та розкритті основних питань.

Метою статті є комплексний теоретичний та економічний аналіз процесу захисту інтелектуальної власності та інструментів її регулювання, а також обґрунтування напрямів удосконалення керування та організації у сфері захисту інтелектуальної власності в ТНК, на прикладі ІВМ.

Основні результати дослідження. Найбільших втрат від міжнародного піратства в сфері інтелектуальної власності зазнають країни-продуценти інтелектуальної продукції. Так, сумарні витрати (державна та приватний сектор) у США на наукові дослідження та розробки на початку 90-х рр. становили близько 150 млрд. дол. США, в Японії – 70 млрд. дол. США. Показники урядових витрат на ці цілі напочатку 90-х рр. наступні: в США – близько 60 млрд. дол. США, в Японії – 13 млрд. дол. США, в Німеччині – 12, Франції – 11, Англії – близько 5 млрд. дол. США.

У цих країнах для захисту інтелектуальної власності за кордоном використовуються такі торгово-економічні важелі:

- обмеження експорту з країн-порушниць;
- скорочення інвестицій в їх економіку;
- скасування кредитування;
- згортання програм співробітництва і допомоги.

Економіка промислово розвинених країн, 80-95% приросту ВВП яких обумовлено новими знаннями, втіленими в техніці і технологіях, носить інноваційний характер. Правовий захист передових технічних рішень і технологій дозволяє фірмам цих країн завойовувати на певний проміжок часу монопольне становище на ринку збуту конкретної продукції.

Державна політика в галузі охорони прав інтелектуальної власності повинна бути спрямована, насамперед, на вдосконалення законодавства щодо захисту інтелектуальної власності і включає в себе регулювання процесів правової охорони, введення об'єктів інтелектуальної власності в господарський оборот, забезпечення захисту прав і законних інтересів авторів, організацій, інвесторів, країни в цілому.

Проблеми захисту інтелектуальної власності тісно переплітаються з проблемами передачі технологій при реалізації інвестиційних проектів. Уряди держав, що розвиваються, прагнуть контролювати укладання ліцензійних угод, щоб іноземні компанії не могли

встановлювати завищені ціни на передавану технологію, вводити монопольні обмеження на продаж виробленої за цією технологією продукції. Промислово розвинені держави, зі свого боку, вважають, що спроби країн, що розвиваються, регламентувати ліцензійні угоди приводять до порушення прав на інтелектуальну власність. Вони виступають, зокрема, проти включення в такі угоди обов'язкової умови, що відміняє заборону на розголошення передаваної технології, що часто практикується урядами цих країн.

Відношення країн, що розвиваються, до проблем захисту інтелектуальної власності залежить від стану їх економіки. Ті з них, які вже досягли певних успіхів в своєму економічному розвитку (Південна Корея, Сингапур, Тайвань, Таїланд, Малайзія, Мексика, Чилі, Бразилія, Аргентина), підходять з позицій західних країн, оскільки їх доходи від зростаючого експорту залежать від отримання прав на інтелектуальну власність. Так, у 1986 році Сингапур розробив новий закон про авторське право, Корея – нові закони про патенти і авторське право, а Тайвань – новий закон про авторське право, патенти і сумлінну торгівлю і вніс поправки до закону про товарні знаки. У Бразилії були прийняті закони, націлені на захист авторських прав на комп'ютерні програми. Більшість держав підсилили законодавчий захист і інших об'єктів авторського права. В той же час залишилися проблеми, пов'язані із застосуванням цих законодавчих норм на практиці.

Іншою є позиція країн з низьким рівнем економічного розвитку, які на світовому ринку виступають винятково споживачами інтелектуальної власності і зацікавлені в наданні їм пільгових умов. Вони вважають, що введення і використання жорстких законів про охорону інтелектуальної власності не тільки буде для них додатковим фінансовим тягарем, а й взагалі стане на перешкоді використання ними світових технічних досягнень. Номінальний захист інтелектуальної власності в цих країнах не забезпечує ефективних форм відшкодування – по суті робиться тільки вигляд, що законні права є захищеними. Вони вважають, що вища вартість ліцензійних товарів спричинить падіння рівня життя місцевого населення.

Широко поширеною формою передачі прав на використання інтелектуальної власності є франчайзинг. Термін походить від французького слова *franchise*, що означає "пільга", "привілей". Договори франчайзингу та організація бізнесу шляхом формування франчайзингових мереж застосовуються у сфері підприємницької діяльності й укладаються з метою створення нових господарських комплексів, розширення мережі збуту товарів і послуг (магазини, ресторани, готелі та ін.).

Для того щоб протистояти конкуренції з боку великих туристських фірм, дрібні і середні починають об'єднуватися. Це характерно практично для всіх туристських ринків у світі, де створюються так звані "мережі туристичних агентств". Це явище виникло в Європі, а потім поширилося на Північну Америку. Такі об'єднання, як правило, створюються на базі готелів, що мають однакову стратегію і імідж. Прикладом найбільшого в світі союзу такого типу є Best Western.

Умови взаємин (у тому числі і фінансових) між учасниками визначаються виходячи з цілей і контурів такого об'єднання після оцінки матеріальних, технологічних, кадрових та інших ресурсів кожного з передбачуваних учасників об'єднання.

Створюючи подібні об'єднання, його учасники, як правило, переслідують такі цілі:

- розширення обсягу операцій на ринку і протистояння все зростаючій конкуренції з боку великих фірм;

- отримання підвищеної комісії або інших пільг від виробників туристських послуг і туроператорів;
- скорочення за рахунок спільної участі витрат (єдині юридична служба, бухгалтер і ін) та витрат на просування туристського продукту;
- використання та впровадження єдиного бренду;
- зміна якісного рівня підприємства за рахунок застосування передових технологій.

Туристські агентства можуть вступити чи приєднатися до вже існуючої мережі. Увійшовши до складу такої мережі, нові учасники відразу отримують перевагу: розкручену марку, підвищену комісію та інші блага [8].

На сьогоднішній день на території України за франчайзингових схемах працює чимало відомих компаній, зокрема Radisson, Hyatt, Premier International, Accor, Hilton, Inter Continental, Rezidor Hotel Group, Wyndham Hotel Group International, Marriot, Kempinski, а також інші. Експерти кажуть, що цей сектор готельних послуг України ще недостатньо заповнений. За даними Асоціації франчайзингу України, в нашій країні на сьогоднішній день функціонує понад 100 франчайзингових мереж (для порівняння: у США їх кількість становить понад 1500, у Франції – понад 750, у Польщі – близько 140) [9].

В якості прикладу можна навести досвід готельної мережі Accor, яка стала присутньою в 88 країнах світу майже за 45 років роботи в готельній індустрії. Ця унікальна мережа охоплює 4229 готелів по всьому світу:

- 22,4% - Північна Америка;
- 5,6% - Латинська Америка;
- 27,3% - Франція;
- 26% - Європа (крім Франції);
- 18,7% - інші країни.

Лише за 2010 рік було відкрито більш ніж 60 нових готелів в франчайзинговій системі Accor.

Роль ТНК США в світовій економіці

В цілому ж зі ста найбільших ТНК усього світу 27 базуються в США. На частку цих 27 компаній припадає 32,4% сукупних закордонних активів, 26% зарубіжних продажів і 25,6% зайнятих ста найбільших ТНК.

США є світовим лідером як за числом ТНК у списку 100 найбільших, так і за основними показниками їх діяльності.

З 27 американських ТНК, що займають місця серед ста провідних ТНК світу, найбільше число компаній зайнято в нафтовидобувній та нафтопереробній галузі. Вона представлена такими компаніями, як "Екссон корпорейшн", "Мобіл корпорейшн", "Шеврон Корпорейшн", "Тексако інкорпорейтед", "АМОКО корпорейшн", "Атлантик річфілд". Сукупний об'єм зарубіжного продаж цих семи найбільших американських нафтових ТНК становить 189,2 млрд. дол, в тоді як всі 13 нафтових компаній, представлених у рейтингу, мають сукупний обсяг продажів 388,7 млрд. дол.

Компанії, зайняті виробництвом електронного та електричного обладнання, складають другу за величиною групу. В їх число входять "Дженерал корпорейшн", ІВМ, "Хюлетт-Паккард", "Ксерокс корпорейшн", "Моторола інкорпорейтед", АТ & Т.

Компаній хіміко-фармацевтичної промисловості в списку теж шість, і до їх числа входять такі всесвітньо відомі гіганти, як "Дюпон (С.І.)", "Доу кемікл", "Проктер енд Гембл", "Джонсон енд Джонсон" "Амерікен хоум продактс "і" Фармаси енд Апджон інк. "

Автомобільна промисловість США представлена в сотні обраних лише двома компаніями, зате це "Форд мотор компані" і "Дженерал моторс". (Тут слід згадати нещодавнє злиття третього американського автомобільного гіганта "Крайслер Корпорейшн" з німецькою компанією "Даймлер Бенц").

International Business Machines Corporation (також відома як ІВМ або «Блакитний гігант») — транснаціональна корпорація, що спеціалізується на комп'ютерних технологіях. Штаб-квартира знаходиться у Армонку, штат Нью-Йорк, США. Це одна з небагатьох компаній у сфері інформаційних технологій, історія якої починається з 19-го століття. ІВМ виробляє та продає апаратне та програмне забезпечення, послуги (хостинг, консалтинг) у сферах від мейнфреймів до нанотехнологій.

Враховуючи штат майже у 400,000 співробітників по всьому світу та прибуток у 13, 425 млрд. дол. США у 2009 р., ІВМ є найбільшою компанією у галузі інформаційних технологій у світі. У власності ІВМ більше патентів, ніж у будь-якої іншої технологічної компанії. ІВМ має інженерів та консультантів у більш ніж 170 країнах, а ІВМ Research має 8 лабораторій по всьому світі. Співробітники ІВМ здобули п'ять Нобелівських Премій, чотири Премії Тюринга, п'ять Національних Медалей за розвиток технологій, та п'ять Національних Медалей за розвиток науки. Як виробник чипів, ІВМ входить у двадцятку лідерів продаж транзисторних виробів.

Розмір компанії (2009 рік)	
Величина статутного (акціонерного) капіталу	22,755 млрд. дол. США
Ринкова вартість	170,07 млрд. дол. США
активів	109,022 млрд. дол. США
оборотів	139,516 млрд. дол. США
продаж	95,758 млрд. дол. США
Кількість робітників	399 409

1 місце в світі за продажами серверів в корпоративному секторі (понад 30%), лідируючі позиції по інших товарних пропозиціях.

1 місце у світі за системами організації корпоративної співпраці.

Як виробник чипів, ІВМ займає місце серед 20 лідерів продаж транзисторних виробів.

Сервіси «обчислювальної хмари» ІВМ Lotuslive були визнані гідними нагороди Buyers' Choice Award у категорії Cloud Computing Technology на конференції Enterprise 2.0 Conference у Бостоні, випередивши розв'язку всіх інших провідних постачальників cloud-сервісів у процесі вибору найкращої пропозиції за схемою паралельного порівняння.

Флагманські пропозиції ІВМ в області колективної роботи – LotusNotes і Domino – використовують більш половини міжнародних корпорацій з рейтингового списку Top100, у тому числі: перші дев'ять аерокосмічних і оборонних підприємств, перші дев'ять

автомобілебудівних концернів, перші вісім ведучих світових банків, перші чотири найбільші виробники споживчих товарів, перші сім електронних корпорацій, перші вісім страхових організацій, перші сім фармацевтичних компаній і перші дев'ять телекомунікаційних операторів

Модель корпоративного управління	
Американська модель	<p>Розпорошеність акціонерного капіталу;</p> <p>Акціонер може легко продати свої акції;</p> <p>На першому місці стоять інтереси акціонерів;</p> <p>Відповідальність ради директорів перед акціонерами;</p> <p>Публікація максимального об'єму інформації про діяльність і фінансові показники компанії, інформаційна прозорість.</p>

IBM розробляє:

- операційні системи z/OS, z/VM, z/VSE, i5/OS, AIX, PC DOS, OS/2, а також активно підтримує GNU/Linux

- файлові системи GPFS, HPFS, CFS, JFS

- систему керування базами даних DB2

- Lotus Notes/Domino

- офісний пакет Lotus Smartsuite

- засобимодельювання IBM Rational, у тому числі IBM Rational Portfolio Manager

- Websphere (SOAweb-пакет для бізнесу)

- системи керування системами Tivoli

- серію компіляторів і середовищ розробки Visualage (наприклад, Visualage C++, Visualage Smalltalk і т.д.), а також активно підтримує Eclipse, спадкоємця цих середовищ

IBM виробляє:

- Сервери hi-end класу, у тому числі лінійку Power Systems

- Системи зберігання даних IBM System Storage

- спеціалізовані суперкомп'ютери: Deep Blue, Blue Gene і т.д.

- мейнфрейми IBM System/360 /370 /390, IBM System z

IBM надає послуги:

- Обслуговування ІТ

- Консалтинг

- Фінансові послуги (кредитування)

Таким чином, можна зробити висновок, що IBM здійснює виробничу галузеву диверсифікацію, а саме стратегію горизонтальної диверсифікації.

Що стосується останніх новин, то за 2009 рік дохід компанії ІМВ знизився на 7 %, проте був більшим на 200 млн доларів, ніж очікували експерти. Утримати показники ІМВ допомогла диверсифікація бізнесу. Компанія, відома, перш за все, виробництвом персональних комп'ютерів, останніми роками активно розширювала свою присутність в

софтверній і сервісній сферах технологічного бізнесу. В результаті на ПК доводиться тепер лише близько 20% виручки.

Організаційна структура управління

Матрична корпоративна структура.

Три основні принципи управління: повага до особистості, гарантована довічна зайнятість, єдиний статус працівників.

Первинним елементом управлінської структури ІВМ є відносини між керівником і підлеглим. Вони контролюються спеціально створеним інститутом - системою атестацій і співбесід (САС).

САС - ключовий формальний момент у взаємовідносинах співробітника і його керівника. Головна мета САС - контроль за індивідуальною продуктивністю, а також з'ясування потреби у підвищенні освіти.

Виробнича і матеріально-технічна база фірми:

Компанія займається прямими продажами має свої офіси у 170 країнах світу та широку мережу партнерів різного профілю, об'єднаних глобальною мережею. В компанії працює 399 409.

ІВМ володіє 9-ма дослідницькими центрами, в кожному з яких працює від 100 до 2000 чоловік: 3 у США, 1 в Японії, 1 в Швейцарії, 1 в Китаї, 1 в Індії і 1 в Ізраїлі, 1 у ВБ. Остання була відкрита у травні 2010 року.

Слід місцезнаходження таких крупних потужностей ІВМ в різних країнах:

- La Tour IBM-Marathon – Монреаль, Канада – офісний та розробницький центр.
- Nyatt Center – Чикаго, США – офісний та розробницький центр.
- Участь у НІТЕС Сіті Хайдарабад, Індія – офісний та розробницький центр.
- Hursley House – Херслей, ВБ – офісний та розробницький центр.
- IBM Building Офісний та розробницький центр у Вашингтоні, США.
- IBM Canada Head Office Building – Маркем, Канада – офісний та розробницький центр.
- IBM Nakozaki Facility – Токіо, Японія – офісний та розробницький центр.
- IBM Rochester – Рочестер, США – офісний та розробницький центр.
- IBM Somers Office Complex – Соммерс, США – офісний та розробницький комплекс.
- One Atlantic Center – Атланта, США – офісний та розробницький центр.

Також ІВМ володіє рядом дослідницьких лабораторій по всьому світі, об'єднаних під брендом IBMResearch, зокрема:

У США:

- Дослідницький центр імені Томаса Уотсона з підрозділами у:
 - Йорктауні
 - Хоторні
 - Кембріджі
- Алмаденський дослідницький центр, Сан Хосе
- Дослідницька лабораторія Остін, Техас

В інших країнах:

- IBM Zurich Research Laboratory Цюріх, Швейцарія.
- IBM Haifa Research Laboratory Хайфа, Ізраїль.
- IBM Tokyo Research Laboratory Ямато, Японія.
- IBM China Research Laboratory Пекін, Китай.
- IBM India Research Laboratory Делі, Індія.
- Лабораторія у Манчестері, ВБ.

IBM широко використовує OEM виробників, але має і ряд власних виробничих потужностей, у Штаті Нью-Йорк (м. Іст-Фікшіл), Вермонті, Сінгапурі, тощо.

Фірми-контрагенти по основним видам продукції, що випускається і реалізується:

Використовується власна міжнародна мережа, зокрема програми GlobalBusinessServices, яка, окрім консалтингу, пропонує інтегровані ІТ рішення, та PartnerWorld, яка залучає безліч різних партнерів в кожній країні і навіть клієнтів до подальшого продажу, однак знов таки переадресація відбувається на GBS.

Належність до галузевих та національних спілок підприємств:

- SD Forum, TiE Silicon Valley, Mass Tech Leadership Council, Power.org, TiE Austin і MassInno (США);
- National Consortium of University Entrepreneurs, SE Business Innovation & Growth і Enterprise UK (ВБ); Enterprise Ireland і Irish Software Association (Ірландія); SeedCamp (Східна Європа та СНД);
- Israeli Venture Association, SvoïBiz, Office of the Chief Scientist і StartUpmania (Ізраїль);
- TiE і Indian Angel Network (Індія);
- Journees de L'entrepreneur і ADEN (Франція).

Асоціація «Підприємств інформаційних технологій України» (Україна)

Виробничо-технічні зв'язки з іншими фірмами через участь капіталі, система персональних уній:

SAP – Партнер і розповсюджувач, ліцензує DB2.

Sony та Microsoft закупівля процесорів RISC, партнерство з усіма своїми корпоративними клієнтами.

Найперспективніших партнерів IBM не рідко купує.

Існує проект інновацій Power.org, взяти участь у якому може кожен бажаючий як компанія, так і приватна особа.

Висновки та подальші дослідження. Також широко використовує Блакитний Гігант OEM виробників. Зокрема вони становлять близько \$ 3 млрд. із загального прибутку. Сильний вплив ці та інші виробники мають на сектор систем та технологій, який використовує вироби інших компаній. Має корпорація багато партнерів у сфері дистрибуції та сервісу, як глобального так і регіонального і локального характеру, що дозволяє їй максимізувати присутність на ринку. Серед партнерів IBM є і університети, які в свою чергу допомагають формувати третю складову бізнес-моделі Блакитного Гіганта, а саме знання і талант. Взагалі партнерська мережа компанії є дуже різноманітною, зокрема сюди входять: Avaya, Business Objects, Cisco, Citrix Systems, Genesys, Infor, KANA, Lawson, Manhattan Associates, Nortel, Novell, Oracle, Red Hat, SAP, Symphony Technology Group та інші.

З метою ефективного залучення нових партнерів, особливо на регіональному і локальному рівнях, ІВМ провадить компанію PartnerWorld, до якої може долучитися кожна компанія. В цій програмі передбачені різні рівні кооперації для різних видів партнерів.

ІВМ володіє 19% капіталу Lenovo Group.

1. *Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб: Питер, 2002. – 411 с.*
2. *Диверсификация бизнеса позволила ИВМ увеличить прибыль на 18% [Электронный ресурс] // Дело : [сайт]. – Режим доступа: <http://www.delo.ua/biznes/kompanii/diversifikacija-biznesa-pozvolila-ibm-uvlichit-pribyl-132270/>*
3. *Компанія ІВМ в Україні : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ibm.com/ua/uk/>*
4. *Компанія ІВМ у США : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ibm.com/us>*
5. *Акції ІВМ піднялися до історичного максимуму [Електронний ресурс] // Newsru.ua : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.newsru.com.ua/finance/09oct2010/pidrosly.html>*
6. *Опыт кадровой политики ИВМ [Электронный ресурс] // Пензенский деловой портал: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.penza-job.ru/view/31.html>*
7. *Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: ИЦ "Академия", 2007. – 208 с.*
8. *Юрична компанія «Правова допомога» : [сайт]. – Режим доступу: <http://pravdop.com/>*

УДК 338.48 : 379.851

Габа М.І.,

здобувач, кафедра міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

У статті розглянуто значення бізнес-планування для ефективного розвитку сільського зеленого туризму. Розглядається доцільність його впровадження для суб'єктів господарювання у сфері сільського зеленого туризму з метою оцінити фактичні результати своєї діяльності за певний період та покращити розвиток сільського зеленого туризму. Сільський зелений туризм пов'язаний з екологічним туризмом, тому у бізнес-плані розглядаються питання екології.

Ключові слова: бізнес-план, садиба, сільський зелений туризм, підприємництво, екологія.

ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА

Габа М.И.

В статье рассмотрено значение бизнес-планирования для эффективного развития сельского зеленого туризма. Рассматривается целесообразность его внедрения для субъектов хозяйствования в сфере сельского зеленого туризма с целью оценить фактические результаты своей деятельности за определенный период и улучшить развитие сельского зеленого туризма. Сельский зеленый туризм связан с экологическим туризмом, поэтому в бизнес-плане рассматриваются вопросы экологии.

Ключевые слова: бизнес-план, усадьба, сельский зеленый туризм, предпринимательство, экология.

IMPORTANCE OF BUSINESS PLANNING AS THE FOUNDATION OF RURAL GREEN TOURISM

Haba M.

The article discusses the business plan, its importance for the effective development of rural tourism. The essence of the concept of "business plan", its main sections are considered. Based on the objectives of the business plan the possibility of its implementation for enterprises in rural green tourism is considered. The business plan is an important document for the business and part of the foundation of rural green tourism which proves effective use of available resources for the development of rural tourism farmsteads in general in order to evaluate the actual results of its operations for the period and improve the development of rural tourism economy as a whole and Ukraine are determined. Rural green tourism associated with eco-tourism, so the business plan addresses environmental issues.

Keywords: business plan, estate, rural green tourism, entrepreneurship, ecology.

Постановка проблеми. В останні роки індустрія туризму зростає швидкими темпами, а сільські громади більш активно здійснюють підприємницьку діяльність у сфері сільського зеленого туризму, вважаючи його важливим засобом розвитку економіки та сфери зайнятості.

Сільський зелений туризм є особливою формою бізнесу, який передбачає готовність керівника підприємства-садиби приймати самостійні рішення і ризикувати вкладеними засобами, розвивати свій бізнес. Діяльність у сфері сільського зеленого туризму пов'язана з тим, що власник садиби повинен володіти знаннями в області організації туристичної діяльності як сфери послуг. Бізнес-план як основа підприємницької діяльності повинен передбачати всі етапи діяльності та ефективного розвитку сфери сільського зеленого туризму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку сільського зеленого туризму розглянуто в працях вчених економістів, таких як: О.Ю. Бордун, Ю.В. Зінько, С.О. Гуткевич, Т.Ю. Лужанська, В.В. Македон, М.П. Мальська, С.С. Махлинець, М.Й. Рутинський, Л.І. Тебляшкіна та інші вчені. Деякі із них пов'язують розвиток сільського зеленого туризму з розробкою бізнес-плану.

В умовах конкуренції ефективність діяльність підприємств сільського зеленого туризму залежить від планування їх діяльності.

Мета статті. Для підвищення ефективності діяльності підприємств сільського зеленого туризму запропонувати їх бізнес-плани як основи розвитку сільського зеленого туризму.

Основні результати дослідження. Розвиток сільського зеленого туризму в сучасних умовах функціонування ринку послуг має певні особливості, які зумовлюють потребу у оновлених підходах до організації та планування бізнесу, зокрема у сфері сільського зеленого туризму. При організації підприємств сільського зеленого туризму необхідно провести аналіз стану рівня розвитку сфери сільського зеленого туризму в визначеному регіоні. З цією ціллю необхідно вивчити статистичну інформацію, умови діяльності об'єктів сільського зеленого туризму, а потім скласти бізнес-план.

Бізнес-план – це документ, в якому дано комплексне обґрунтування стратегії (програми) розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі її поточного та перспективного планування [5, с. 103].

Під бізнес-планом розглядають план-програму або систему планомірно організованих заходів і дій, які спрямовані на досягнення основної мети, що включає такі важливі частини: загальні цілі підприємства; шляхи досягнення даних цілей; контроль за поетапним досягненням намічених в бізнес-плані цілей та виконанням планованих показників.

Основним змістом бізнес-плану є організація підприємницької діяльності та її планування. Бізнес-план – це офіційний документ, який виконує ряд функцій, в яких комплексно розкривається його сутність. Однією з таких є функція, яка служить власнику садиби, для якого бізнес-план є можливою оцінкою фактичних результатів за визначений період.

Бізнес-план являє собою спеціальний інструмент управління, який широко

застосовується практично у всіх областях сучасної ринкової економіки незалежно від масштабів, форми власності і сфери діяльності підприємства [1, с.134].

Цільове призначення розробки бізнес-плану зазначається в тому, щоб спланувати господарську діяльність підприємства-садиби на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку і можливостей одержання необхідних ресурсів.

Персоналом управління підприємством-садибою, бізнес-план використовується для: визначення основних проблем, які виникнуть при реалізації намічених цілей; оцінки фінансового стану підприємства-садиби; вивчення конкурентоспроможності підприємства на ринку послуг сільського зеленого туризму та екологічної безпека об'єктів сільського зеленого туризму.

Для того, щоб бізнес-план був успішним, він повинен базуватися на реальних даних. При підготовці бізнес-плану власник підприємства-садиби повинен чітко усвідомлювати й кількісно оперувати такими ключовими бізнес-категоріями як: фінанси, час, людський ресурс, маркетинг, створення туристичного продукту, реклама, канали збуту, складові якості сервісу, складові конкурентоздатності власного турпродукту та його відмінні риси від інших турпродуктів. Перед розробкою бізнес-плану потрібно визначити мету, призначення бізнес-плану та завдання. Мета пов'язана з результатом діяльності, який досягається в межах установленого періоду часу.

Структура і зміст бізнес-плану не регламентується і визначається специфікою і сферою діяльності об'єкта інвестування. Бізнес-план має певну логічну структуру (розділи) або схему систематизації, яка використовується як і у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці і відрізняється тільки за формою подання і розташуванням частин [1, с. 137].

Бізнес-план складений для садиби – це основа ефективного управління і розвитку діяльності у сфері сільського зеленого туризму. В умовах конкуренції ефективність діяльності підприємств сільського зеленого туризму багато в чому залежить від складеного бізнес-плану, в якому визначається їх майбутня ефективність.

Розроблено бізнес-план садиби, як основного об'єкта управління сільським зеленим туризмом. Бізнес-план розробляється для реконструкції житлового будинку під садибу, який належить на правах приватної власності господарю, який займається сільськогосподарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальній сфері села. Садиба знаходиться на території Сколівського району Львівської області в смт. Славське.

Метою бізнес-плану є:

- обґрунтування рентабельності започаткування діяльності у сфері сільського зеленого туризму – реконструкції житлового будинку в сільському середовищі з подальшим її використанням як садиби;
- забезпечення мінімальних строків реконструкції та окупності об'єкту;
- вивчення кон'юнктури та умов туристичного ринку, прогноз обсягів завантаження;
- прогноз фінансових результатів бізнесу, оцінка його доцільності.

На основі аналізу нами пропонуються розробки бізнес-плану, який передбачає такі розділи:

I розділ - Мета, завдання, ідея проекту. У I розділі формулюється головна ціль діяльності, тобто таке, що докорінно відрізняє власника садиби від інших суб'єктів господарювання у сфері сільського зеленого туризму. Ця ціль повинна не тільки описувати рід діяльності садиби. Сформульовано завдання на шляху досягнення головної цілі та визначена мета бізнес-плану садиби.

II розділ - Характеристика території та місця розташування об'єкту. В цьому розділі розглядаються економічні, екологічні, демографічні характеристики регіону, оцінка рівня розвитку туристичних відносин і туристичної інфраструктури в регіоні. В даному розділі плану розглядаються загальні відомості про садибу, її розміщення і дається оцінка привабливості цієї садиби, що характеризує її потенційні переваги.

III розділ - Аналіз потенційного ринку та конкурентів. В цьому розділі проводиться аналіз і оцінка ринку туристичних послуг, в тому числі послуг сільського зеленого туризму, стан справ у галузі туризму, потенційні клієнти та місткість ринку, опис характерних рис певних турпослуг, турпродуктів, що забезпечить їм конкурентоздатність на цьому ринку.

IV розділ - Маркетинговий план. План маркетингу розробляється як самостійний розділ плану на основі моніторингу наданих в досліджуваному регіоні послуг сільського зеленого туризму. Вивчається кількість підприємств, їх доступність для відпочиваючих, прибутковість маркетингових досліджень. План маркетингу необхідний для внутрішньої організації діяльності і для контактів з можливими партнерами та інвесторами. Маркетинговий план потрібний в умовах конкуренції, росту попиту на турпродукти, турпослуги, які пропонує власник садиби. Складові частини плану маркетингу можна визначити наступним чином: визначення об'єму та каналів ринку збуту послуг сільського зеленого туризму, конкурентна, цінова, збутова та комунікаційна політика, реклама послуг, формування власного іміджу, рівень прибутку.

V розділ - Фінансовий план. Цей розділ, який складається кожного місяця на основі попередніх розділів і є головним критерієм реалізації бізнес-плану садиби. Фінансовий план складається в декілька етапів, починаючи з прогнозування і закінчуючи обґрунтуванням термінів. У цьому розділі слід відобразити: загальну потребу в інвестиціях, джерела фінансування, план прибутків і витрат, баланс грошових витрат і поступлень, термін окупності.

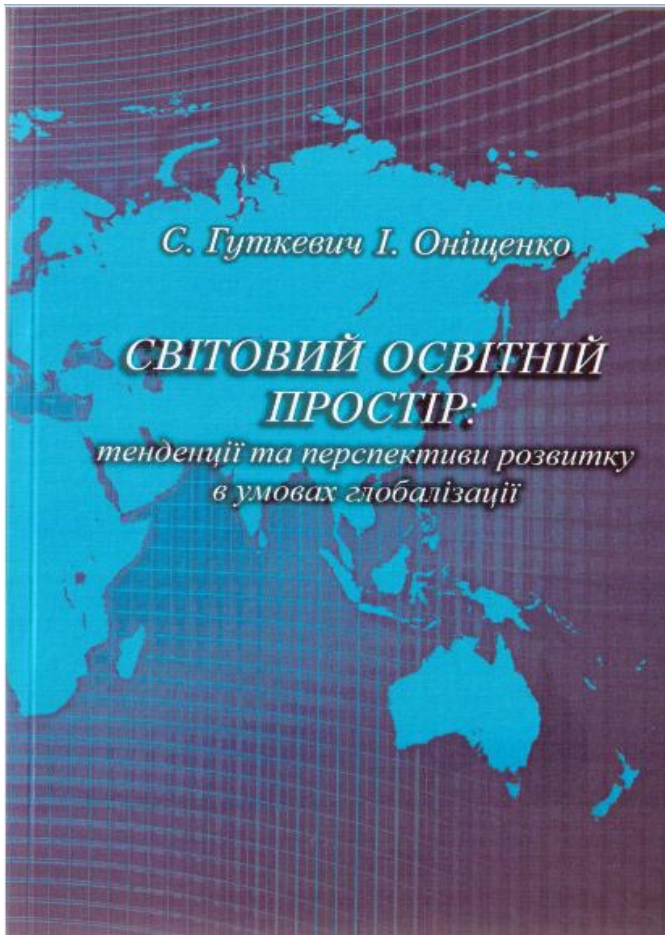
VI розділ - Оцінка ризиків. Обґрунтовують, наскільки ризикованим є даний вид діяльності, зокрема висвітлюють його слабкі сторони на основі класифікації можливих ризиків, ймовірність їх настання, оцінка прогнозованих збитків та основні заходи щодо управління ризиками, зокрема щодо їх нейтралізації. Дуже важливим моментом є охорона навколишнього середовища, що пов'язана з екологічними ризиками.

Екологічно вигідне географічне розташування Карпатського регіону є умовою становлення малого рекреаційного підприємництва. В сучасних умовах в Карпатському регіоні України відбувається зниження соціального та економічного стану регіону та зниження рівня життя населення, особливо сільської місцевості. Аналіз розвитку туристичної індустрії Карпатського регіону дозволяє зробити висновок що одним з пріоритетних видів туризму у сучасних умовах є сільський зелений туризм, який не

потребує великих капіталовкладень з боку держави. Це дозволяє вирішити проблему організації сільського зеленого туризму: шляхом надання туристам невеликих окремих споруд, чи номерів у сільських міні-готелях або організації проживання рекреантів у сільських будинках разом із сім'ями господарів. Активний розвиток сільського зеленого туризму в окремих районах Карпатського регіону сприятиме покращенню їх соціально-економічного стану та створенню центрів міжнародного рівня та значення.

Висновки. Запропонований на прикладі Карпатського регіону, як основного туристичного об'єкта сільського зеленого туризму, бізнес-план складає основу розвитку сільського зеленого туризму та обґрунтовує ефективне використання існуючих ресурсів садиб за для розвитку сільського зеленого туризму в цілому. Як важливий документ для ведення бізнесу, бізнес-план потрібен власникові не лише для отримання кредитів чи інвестиційних коштів, а й для досягнення більшого рівня ефективності при наданні послуг сільського зеленого туризму.

1. Гуткевич С. А. *Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики : монография / С.А. Гуткевич. - К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. - 251 с.*
2. Лужанська Т. Ю. *Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи : навч. посіб. / Т.Ю. Лужанська, С.С. Махлинець, Л.І. Тебляшкіна. - К.: Кондор, 2008. – 385 с.*
3. Македон В. В. *Бізнес-планування : навч. пос. / В.В. Македон. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 236 с.*
4. Мальська М.П. *Планування туристичної діяльності : підручник / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К.: Знання, 2010. – 310 с.*
5. Мочерний С. В. *Економічна енциклопедія: у 3 т. / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.*
6. Покропивний С. Ф. *Бізнес-план: Технологія розробки та обґрунтування : навч.-метод. посібн. для самоств. вивч. дис. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, Л.М. Шапринська. – К.: КНЕУ, 2001. – 160 с.*
7. Рутинський М. Й. *Сільський туризм : навч. посіб. / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінько. – К.: Знання, 2006. – 271 с.*
8. Ясинський В. В. *Бізнес-планування: теорія і практика : навч. посіб. / В.В. Ясинський, О.О. Гайдай. – К.: «Каравела», 2006. – 232 с.*

ЦЕ ЦІКАВО

Вийшла в світ нова монографія завідувача кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій, д.е.н., проф., *Гуткевич С.О.* та д.пол.н., проф. *Оніщенко І.Г.* «Світовий освітній простір: тенденції та перспективи розвитку в умовах глобалізації».

У монографії досліджено освітні системи європейських країн, США, Китаю, Японії та країн СНД, розкрито концептуальні основи розвитку освіти в умовах глобалізації. Особливу увагу приділено моделям нового покоління стандартів, структурі та змісту підготовки фахівців вищої кваліфікації в Європі. Монографія буде особливо корисна при вивченні курсів «Міжнародні освітні системи», «Європейська інтеграція».

Монографія представляє певний інтерес для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, а також усіх, хто цікавиться проблемами освіти.

ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ

Вакуленко Євгенія Василівна	<u>nxd.audit@gmail.com</u>
Ворошилова Ганна Олександрівна	<u>avoroshylova@ukr.net</u>
Габа Мирослава Ігорівна	<u>mirkah@ukr.net</u>
Гончаров Юрій Вікторович	<u>goncharov_yv@ukr.net</u>
Драган Аліна Дмитрівна	<u>eidragan@ukr.net</u>
Кузнецова Наталія Володимирівна	<u>nk@spline.net</u>
Оніщенко Ірина Григорівна	<u>iryana.onishchenko@mail.ru</u>
Пельо Анна Богданівна	<u>annapelo@ukr.net</u>
Петухова Ольга Михайлівна	<u>Ompetukhova@bigmir.net</u>
Резнікова Ольга Станіславівна	<u>rezia@mail.ru</u>
Саричев Володимир Іванович	<u>sarychev_dnu@mail.ru</u>
Сеперович Наталія Володимирівна	<u>seperovich@ukr.net</u>
Сльозко Олена Олександрівна	<u>slozko2003@ukr.net</u>
Тараненко Ганна Геннадіївна	<u>taranenkoann@yahoo.com</u>
Шендерівська Ліна Петрівна	<u>linaokto@ukr.net</u>

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

- українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (500-700 знаків українською та російською, 900-1000 знаків – англійською), ключові слова (6-8 позицій);

- стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;

- формулювання **мети статті**;

- **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- **висновки**, у тому числі з науковою новизною, **й перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;

- стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;
- посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;
- посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;

- посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);

- формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;

- роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті[__, с.__], мають бути в списку літератури;

- джерела повинні бути оформлені за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;

- в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);

- обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків –20 мм.);

- матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;

- рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та оформлення авторських даних (українською мовою):

- прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),

- вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,
- поштова та електронна адреси,
- контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail:intelekt21@mail.ru