

УДК 338.4:332.467

**С. Н. Бледный**

**В. А. Дикарева**

Московская государственная академия коммунального хозяйства  
и строительства

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В условиях рыночной экономики важнейшим фактором обеспечения устойчивого развития любого хозяйствующего субъекта, в том числе промышленного предприятия, становится инновационная деятельность, выступающая эффективным инструментом коммерциализации достижений науки, техники и технологий, определяющим элементом конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** инновации, конкурентоспособность, промышленное предприятие, устойчивое развитие.

Опыт реформирования российской национальной экономики показывает, что в процессе ее перевода на рыночные рельсы назрела необходимость создания принципиально новой стратегии хозяйствования в стране, новой инфраструктуры предпринимательства и новых методов управления.

В настоящее время становится все более очевидным, что возможности модели экспортно-ориентированной экономики близки к исчерпанию, поэтому стратегический выбор направлений социально-экономического развития должен прежде всего касаться отраслей, создающих современную технику, занятых разработкой наукоемких производств и прогрессивных технологий. Средства, направляемые на развитие, следует вкладывать в отрасли и направления техники, наилучшим образом решающие задачи по ускорению научно-технического прогресса и отличающиеся высокоэффективным использованием ресурсов.

Таким образом, перед российской экономикой вновь ставятся задачи ускоренного наращивания потенциала реального сектора, обеспечения постоянно развивающихся опережающими темпами машиностроения и других наукоемких отраслей на основе передовых мировых достижений науки и техники. Современная ситуация в стране заставляет осуществить ускоренную перестройку машиностроения — одну из важнейших отраслей промышленности, создать для каждого производства сбалансированные организационно-технические, экономически эффективные системы на основе высоконадежной вычислительной техники, новейших средств связи, машин, оборудования и приборов последних поколений.

Созданию прогрессивных технологических систем предшествует развитие таких научно-практических областей, как технология промышленного производства, информатика, математика, экономика, организация произ-

водства и т. д. Они способствуют созданию систем взаимосвязанных машин, приборов, оборудования, осуществляющих основные, вспомогательные и обслуживающие процессы на основе новых способов организации и управления.

Сбалансированность технологических систем с учетом технико-экономических факторов позволяет решать задачи повышения производительности труда, экономии потребляемых ресурсов, повышения качества продукции. В новых условиях хозяйствования на промышленных предприятиях прогрессивным может считаться только такое производство, которое активно и динамично реагирует на поставленные рынком задачи, наилучшим образом удовлетворяет требованиям потребителя, решает проблемы конкурентоспособности производимой продукции на внутреннем и внешнем рынках, обеспечивает высокую рентабельность производства и его эффективность. Производство также должно быть организовано таким образом, чтобы избежать затоваривания ненужной продукцией и бесполезного расходования различных ресурсов. Функционирование подобного типа производства происходит согласно принципу «делай вовремя», так как поставки заготовок, деталей, сборок и т. д. осуществляются строго в определенное время.

Представляется, что разработка стратегии инновационного развития промышленных предприятий как важнейшего фактора обеспечения их конкурентоспособности должна начинаться с осмысления ряда общих положений. Во-первых, развитие промышленных предприятий, которые играют ведущую роль в формировании совокупного предложения на рынке, должно быть направлено на обеспечение сбалансированности рыночных спроса и предложения в случае, если экономика находится в равновесном состоянии.

Во-вторых, в случае перехода экономики в режим динамических рыночных изменений стратегия развития промышленных предприятий должна обеспечивать адекватные структурные изменения совокупного предложения промышленной продукции в ответ на динамические изменения в совокупном спросе. Более того, чтобы избежать бесполезного расхода ресурсов промышленным предприятиям необходимо формировать выпуск такой номенклатуры продукции, которая прививала бы новые потребности и активно формировала новый спрос.

В-третьих, учитывая первые два положения, необходимо особое внимание обратить на совершенствование сферы промышленного производства, поднять на качественно новый уровень теорию и практику организационно-экономического обеспечения развития промышленного предприятия.

На наш взгляд, понимание того факта, что инновационные процессы, внедряемые на промышленных предприятиях, имеют своей целью повышение конкурентоспособности предприятий и обретение ими конкурентных преимуществ, вызывает необходимость рассмотрения, с одной стороны, общего понятия конкурентоспособности и его структурирования в условиях развития российской промышленности и глобализации экономики, а, с другой — определения характеристик технологической конкурентоспособности на уровне отдельных промышленных предприятий.

Цель структурирования понятия конкурентоспособности заключается в выборе из множества параметров конкурентоспособности и различных видов конкурентных преимуществ тех, которые играют наиболее важную роль в создании интегрального эффекта. Его значение состоит в выработке национальной промышленной политики, соответствующей современному состоянию и перспективным тенденциям развития экономики и стратегии повышения конкурентоспособности на уровнях макросистемы, отдельных отраслей и предприятий, а также производимых ими продукции и услуг. Таким образом, структурирование понятия конкурентоспособности позволяет выделять важнейшие виды конкурентных преимуществ и системные ограничения в данной области, а также определять основные векторы управления повышением конкурентоспособности на всех уровнях национальной экономики.

В общем виде под конкурентоспособностью в данном случае следует понимать способность различных субъектов рынка успешно соревноваться со своими конкурентами, наиболее полно отражать требования рынка, ориентировать субъекты конкурентной борьбы на завоевание, удержание, укрепление и расширение рыночных позиций.

Обладателей конкурентных преимуществ следует разделять на следующие основные группы, «каждая из которых характеризует иерархический уровень формирования категории конкурентоспособности:

- микроуровень — товары (конкретные виды продукции и услуг);
- мезоуровень — отдельные предприятия, фирмы, их корпоративные объединения, отрасли, отраслевые комплексы;
- макроуровень — национальные хозяйства отдельных стран» [1, с. 26].

Каждому из указанных уровней присущи характерные черты процесса конкуренции, соответствующие факторы, формирующие микро-, мезо- и макро-конкурентоспособность, и совокупности показателей, описывающие конкурентоспособность на каждом уровне. Таким образом, на каждом уровне процесс повышения конкурентоспособности требует специфического подхода.

В соответствии с предложенной структурой понятие конкурентоспособности для каждого уровня необходимо формулировать следующим образом:

- конкурентоспособность на микроуровне представляет собой совокупность факторов, обеспечивающих товарам преимущества в обмен на деньги на внутреннем и внешнем рынках;
- конкурентоспособность на мезоуровне представляет собой совокупность факторов, обеспечивающих устойчивое развитие производства и сбыта конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешнем рынках;
- конкурентоспособность на макроуровне представляет собой совокупность факторов, обеспечивающих укрепление и развитие процессов воспроизводства, обеспечивающего долгосрочные преимущества национальной экономики в мировой экономической системе.

К числу стратегических факторов, учитываемых при формировании конкурентных преимуществ на микроуровне, следует отнести качество товаров,

производимых промышленными предприятиями, цены и стратегию усиления взаимодействия с потребителями производимых продукции и услуг.

На мезоуровне необходимо достижение главенства стратегических конкурентных преимуществ во взаимодействии с традиционными ресурсными, операционными и рыночными преимуществами при усложнении организационно-технических, финансовых и прочих условий формирования и развития предприятий и различных форм их объединения.

На макроуровне к факторам конкурентоспособности, действующим на первых двух уровнях, в стратегический блок добавляются факторы геополитической и социально-экономической составляющих.

Получение интегрального эффекта от роста конкурентоспособности национальной экономики должно учитываться при формировании промышленной политики государства, обеспечивающей эффективное взаимодействие промышленных предприятий, производящих востребованные рынком продукцию и услуги, с различными рыночными субъектами всех уровней.

Помимо рассмотрения совокупности конкурентных преимуществ на различных уровнях национальной экономики следует более подробно остановиться на определении конкурентоспособности и конкурентных преимуществ на уровне промышленных предприятий.

Следует отметить, что конкурентоспособность промышленных предприятий, отражающая сложное взаимодействие характеристик предлагаемого продукта и рыночных параметров, в значительной степени определяется ее технологическим содержанием, то есть технологической конкурентоспособностью. К индикаторам технологической конкурентоспособности производства можно отнести: затраты на технологические инновации, инновационность продукции, технологическую новизну инновационного продукта и наукоемкость продукции.

В соответствии с существующими в современной практике методами оценки технологической конкурентоспособности стандартами в качестве индикатора уровня затрат на технологические инновации используются их отношение к объему отгруженной (реализованной) инновационными и неинновационными предприятиями продукции. Уровень данного индикатора в 2001 г. составлял 1,4 %, в 2002 г. — 1,8 %, в 2003 г. — 2,0 %. С 2004 г. наблюдается его снижение до 1,5 %, в 2005 — 1,2 %, в 2006 г. — 1,4 % [2].

Уровень инновационности продукции измеряется ее относительным объемом, то есть долей инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции. Объем производства инновационной продукции промышленными предприятиями России незначителен. Так, в период с 1997 г. по 2002 г. значение данного индикатора снизилось с 19,7 % до 4,3 %. В 2003 г. намечился некоторый рост — 4,7 %, в 2004 г. — 5,4 %, с 2005 г. опять наблюдается снижения показателя до 5,0 %, в 2006 г. — 5,2 % [2, с. 48].

Уровень технологической новизны инновационной продукции промышленных предприятий определяется как доля стоимости технологически новой продукции в общем объеме отгруженной инновационной продукции.

В 2003 г. эта доля равнялась 62 %. В 1999 г. она была равна 71 %, а в 2000 г. снизилась до 51 %. Если определять уровень технологической новизны относительно всего объема отгруженной продукции, то следует отметить, что он чрезвычайно низок. Так, в 2003 г. доля технологически новой продукции в общем объеме всей отгруженной предприятиями продукции составляла 2,8 %. Для сравнения — в 2000 г. для 25 стран ЕС средняя величина значений данного индикатора равнялась 24 % [2, с. 48]. Уровень наукоемкости инновационной продукции можно понимать как сумму долей затрат на исследование и разработки в объеме отгруженной продукции и соответствующих затрат на покупку интеллектуальной собственности или прав на ее использование. Значения показателей наукоемкости инновационной продукции достаточно низки. В 2000 г. наукоемкость инновационной продукции составляла 6,4 % [2, с. 49].

Среди общих факторов повышения технологической конкурентоспособности следует отметить:

- активизацию целевой и стратегической направленности российских предприятий;
- стратегическую обоснованность направленности и качества инновационной деятельности;
- уточнение масштабов инновационной деятельности;
- определение источников финансирования;
- определение размеров инновационного потенциала и состояния процессов передачи знаний в производство [3].

Осуществляя инновационное развитие, промышленные предприятия достигают определенного уровня конкурентоспособности за счет создания конкурентных преимуществ. Основным результатом внедрения на предприятиях научно-технических и организационно-управленческих инноваций, является достижение гибкости производственных процессов, позволяющих адекватно и эффективно реагировать на изменения внешней деловой, рыночной среды. Таким образом, инновационное развитие производственных структур предприятий обеспечивает приобретение способности к быстрому переходу на выпуск новой продукции, которая возможна лишь при наличии у производственных систем такого важнейшего свойства, как гибкость. Представляется, что свойство гибкости и его практическая реализация промышленными предприятиями нуждается в подробном анализе и выработке на его основе практических рекомендаций по формированию современных инновационных производственных систем промышленных предприятий различного уровня.

Таким образом в условиях рыночной экономики необходимой составляющей обеспечения конкурентоспособности предприятия становится концепция внедрения и эффективного использования научно-технических и организационно-управленческих нововведений. Вместе с тем исследователи инновационных процессов, происходящих на российских промышленных предприятиях, отмечают их слабость и недостаточность стратегических составляющих инновационных направлений. Как правило, инновационно активные предприниматели не стремятся к выходу на рубежные выходы,

не ориентированы на подхват (catching-up) современных зарубежных технологий.

С одной стороны, внедрение нововведений в производство и управление является многоплановым, сложным, дорогостоящим и рискованным процессом, но с другой стороны, только инновационное развитие может обеспечить стратегические конкурентные преимущества и позволит предприятию долговременно и эффективно функционировать в условиях динамически изменяющегося рынка.

Отличительное свойство инноваций в новой экономике — резкое увеличение скорости рыночной оценки новых идей, производимой на самых ранних стадиях формирования концепции нововведений. Результатом этих процессов является постоянное сокращение инновационного и жизненного циклов продукции и услуг и возникновение новых форм конкуренции.

Необходимой составляющей стратегического управления устойчивым развитием промышленного предприятия является определение условий эффективного функционирования внедряемых в структуру промышленных предприятий научно-технических новшеств.

Стратегической составляющей успеха промышленных предприятий в современных условиях является использование организационно-управленческих инноваций как конкурентных преимуществ предприятий не только в сфере производства, но и в сфере рыночной реализации продукции.

В условиях сбалансированного рынка цена продукта является центральным элементом и экономическим ориентиром, указывающим на целесообразность внедрения высокотехнологичных производственных систем на промышленных предприятиях, способных гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры с помощью использования функциональных свойств технологической структуры гибких инновационных систем, таких как универсальность, переналаживаемость, адаптивность.

### **Список литературы**

1. Ветрова Е. Н. Структурирование понятия конкурентоспособности в условиях глобализации экономики / Е. Н. Ветрова // Экономика и управление : сб. науч. трудов. Ч. 1 / под ред. А. Е. Карлика. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
2. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития / О. Г. Голиченко. — М. : Наука, 2006.
3. Дикарева В. А. Инновации на промышленных предприятиях: стратегия и организационно-экономическая практика / В. А. Дикарева. — М. : Изд. МИКЛОШ, 2008. — 210 с.
4. Национальные инновационные системы в России и ЕС. — М. : ЦИПРАН РАН, 2006. — 280 с.

**С. М. Блєдний**

**В. А. Дікарєва**

Московська державна академія комунального господарства і будівництва

### **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

#### **Резюме**

В умовах ринкової економіки найважливішим чинником забезпечення стійкого розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, зокрема промислового підприємства, стає інноваційна діяльність, яка є ефективним інструментом комерціалізації досягнень науки, техніки і технологій, визначальними елементом конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** інновації, конкурентоспроможність, промислове підприємство, стійкий розвиток.

**S. Blednyi**

**V. Dikareva**

Moscow State Academy of Municipal Economy and Construction

### **INNOVATION AS A CONDITION OF COMPETITIVE INDUSTRIAL ENTERPRISE MARKET ECONOMY**

#### **Summary**

In conditions of market economy the major factor of maintenance of stable progress of any managing subject, including the industrial enterprise, becomes the innovative activity acting the effective tool commercializacii of achievements of a science, technics and the technologies, a defining element of competitiveness.

**Key words:** innovations, competitiveness, industrial enterprise, firm development.

УДК 330.341.42

**О. В. Горняк**

**В. В. Філіпович**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА МОНОПОЛІЗАЦІЇ НА СУЧАСНИХ РИНКАХ

У статті проаналізовано теоретичні концепції вимірювання рівня концентрації та монополізації на сучасних ринках, класифікацію показників концентрації і монополізації. Представлено авторське розуміння значення даних підходів для формування ефективної політики підтримки конкуренції на ринках та антимонопольного законодавства країни.

**Ключові слова:** концентрація, монополізація, індекси концентрації, абсолютні показники концентрації, відносні показники концентрації, антимонопольне законодавство

Проблеми взаємозв'язку і співвідношення концентрації, конкуренції та монополізації є важливими для розвитку економічної теорії та практики господарювання, оскільки в сучасних ринкових умовах межі між даними процесами, з одного боку — розмиваються, а з іншого, — існує нагальна потреба у розмежуванні висококонцентрованих і монополізованих ринків. Особливий вплив у даних процесах відіграє держава, яка у багатьох країнах намагається стати монополістом, оскільки вважається, що в умовах невизначеності і турбулентності тільки держава здатна забезпечити стійкий розвиток окремих галузевих ринків.

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних підходів до вимірювання рівня концентрації і монополізації ринкових структур та формування на даній основі системи показників, що може бути використана в економічній політиці підтримки конкуренції та антимонопольному законодавстві.

В економічній літературі сформувалася ціла низка теоретичних концепцій, що стосується поняття концентрації та її вимірювання. Дуже поширеним є визначення концентрації як зосередження економічно значущих ознак або характеристик в руках незначної кількості господарюючих суб'єктів (одиниць або носіїв інформації).

Словник сучасної економічної теорії Макміллана визначає концентрацію як:

1) стан конкурентних умов, що переважають на ринку, між двома крайніми станами: досконалою конкуренцією і монополією розташований широкий діапазон ринкових структур з недосконалою конкуренцією. Чим вища концентрація продавців, тим нижче конкурентність ринку;

2) поняття, що використовується у зв'язку з розподілом фірм за розмірами в окремій галузі або в економіці, а також відносно територіального розміщення промисловості. В першому випадку концентрація визначає частку декількох найбільших фірм в загальному обсягу виробництва в країні або

на даному ринку. Коли йдеться про розміщення виробництва, концентрація відображає ступінь локалізації промисловості в конкретному регіоні [1].

Словник Б. А. Райзберга описує концентрацію як зосередження виробництва, капіталу в одному місці або в одних руках, переважання на ринку однієї або декількох фірм [2].

Слід розрізняти поняття «концентрація виробництва» і «концентрація ринку». Р. Піндайк і Д. Рубінфельд вважають, що концентрація ринку — це такий стан, коли декілька фірм захоплюють велику частину ринку [3]. Л. П. Кураков розглядає концентрацію виробництва з позиції укрупнення виробництва, «зосередження все більшої частини засобів виробництва, робочої сили і випуску продукції на великих підприємствах» [4]. В даному випадку збільшення розмірів підприємств передбачається шляхом їх розширення, реконструкції, модернізації, комбінування різних суміжних виробництв.

На нашу думку, подібна концепція структурної концентрації є односторонньою. Дослідження чинників зростання рівня концентрації виробництва, а також об'єктивних ринкових тенденцій дозволило сформулювати поняття «структурної концентрації» з позиції групування підприємств. У даній статті під структурною концентрацією ми розуміємо процес придбання більшої ринкової частки в результаті укрупнення підприємств (накопичення виробничих потужностей і злиття), а також за рахунок створення у галузі стратегічних груп (коаліцій) в «м'якій» формі з метою координації діяльності на ринку.

Коаліція або стратегічна група це — об'єднання підприємств за принципом схожості стратегії: однакові напрями диверсифікації продукції, число і типи каналів збуту, якість продукції, обсяг і напрями інвестицій, рівень постійних витрат і динаміка зміни граничних витрат.

Концентрація виробництва дає можливість порівняти роль великих господарюючих суб'єктів (продавців) у виробництві конкретних товарів або наданні послуг. Вимірювання концентрації виробництва здійснюється в галузі за наслідками статистичних наглядів за підприємствами за такими показниками, як обсяг виробленої продукції у вартісному виразі, чисельність зайнятих, фонд зарплати, прибуток. Зазначені економічні характеристики по кожному з підприємств галузі зіставляються з галузевими показниками, після чого розраховується частка кожного підприємства в сукупному галузевому показнику.

Вимірювання ринкової концентрації припускає дослідження сфери товарного обігу — оптового або роздрібного ринку. Збіг показників концентрації виробництва і концентрації ринку буде тим більшим, чим вищі транспортні витрати, що обмежують переміщення товару в просторі; чим більш однорідний товар; чим більше поєднуються сфера виробництва і сфера обігу. Коли йдеться про концентрацію виробництва в масштабі національної економіки, то використовується термін «сукупна концентрація».

Рівень концентрації є відносним показником. Він показує економічний стан великих господарюючих суб'єктів в межах певних рамок товарного ринку. Показники концентрації характеризують ступінь нерівномірності

розподілу обсягів виробництва або продажів товару між господарюючими суб'єктами, а також можливість впливу кожного з них на загальні умови обігу товарів на відповідному ринку. В зарубіжній і вітчизняній економічній літературі [5; 6] детально представлені методи дослідження і технологія розрахунків таких основних коефіцієнтів, що вимірюють рівень концентрації: індекс концентрації (CR); Герфіндаля-Гіршмана (HHI); Лінда (L); відносної концентрації (До); ентропії (Е); дисперсії логарифмів ринкових часток фірм ( $\sigma^2$ ); варіації (V); Джіні (G); Холла-Тайдмана (HT) або Розенблута (I). Для аналізу адаптаційних можливостей всіх вимірників концентрації в практиці антимонопольних органів розглянемо їх методи розрахунку, економічне значення, переваги і недоліки.

Залежно від методу розрахунку, економічного змісту і напряду аналізу всі показники концентрації можуть бути представлені у вигляді двох невідособлених груп — абсолютні і відносні (рис. 1).

Абсолютне вимірювання концентрації припускає оцінку кількості підприємств на ринку і сукупну частку, зосереджену на обмеженому числі одиниць. Пропорційність ринку, що представляє, в першу чергу співвідношення між різними елементами ринку характеризується відносними вимірниками концентрації.

Найпоширеніший і часто застосовуваний показник для характеристики абсолютної концентрації — коефіцієнт ринкової концентрації (CR). Він показує акумульовані частки ознаки концентрації найкрупніших одиниць і визначається як сума ринкових часток до найбільших продавців ринку (може вимірюватися в частках або у відсотках). Ринкова частка обсягу може розраховуватися як відношення не тільки об'єму продажів, але і чисельності зайнятих, розміру активів або доданої вартості даного підприємства до сумарного значення показника для ринку в цілому. В більшості промислово розвинених країн коефіцієнт концентрації обов'язковий при статистичному моніторингу стану ринку, причому в різних країнах розраховуються частки різного числа підприємств. В США і Франції це частки 4, 8, 20, 50, 100 найбільших компаній, у ФРН, Англії, Канаді — 3, 6, 10 і т. д. Даний коефіцієнт дозволяє не тільки зіставити рівні концентрації різних галузей або ринків, але і проаналізувати їх динаміку, встановити, за рахунок часток яких підприємств (великих, середніх або дрібних) намітилося перегруповування ринкової влади.

Графічно інтерпретацію даного абсолютного коефіцієнта представляє крива концентрації. При цьому найважливішою умовою її наочності є те, що розташовує на осі абсцис числа підприємств, а на осі ординат накопичувальних питомих часток, що займають аналізовані підприємства, ранжовані в порядку зменшення значень даної ознаки. Чим вища концентрація, тим крутіша крива і більша площа між нею і бісектрисою.

Істотний недолік показника концентрації полягає в його «нечутливості» до різних варіантів розподілу часток між конкурентами. Тому в статистичній практиці останніми роками стали все частіше використовуватися інші показники, що характеризують рівень концентрації в цілому для даної сукупності підприємств.

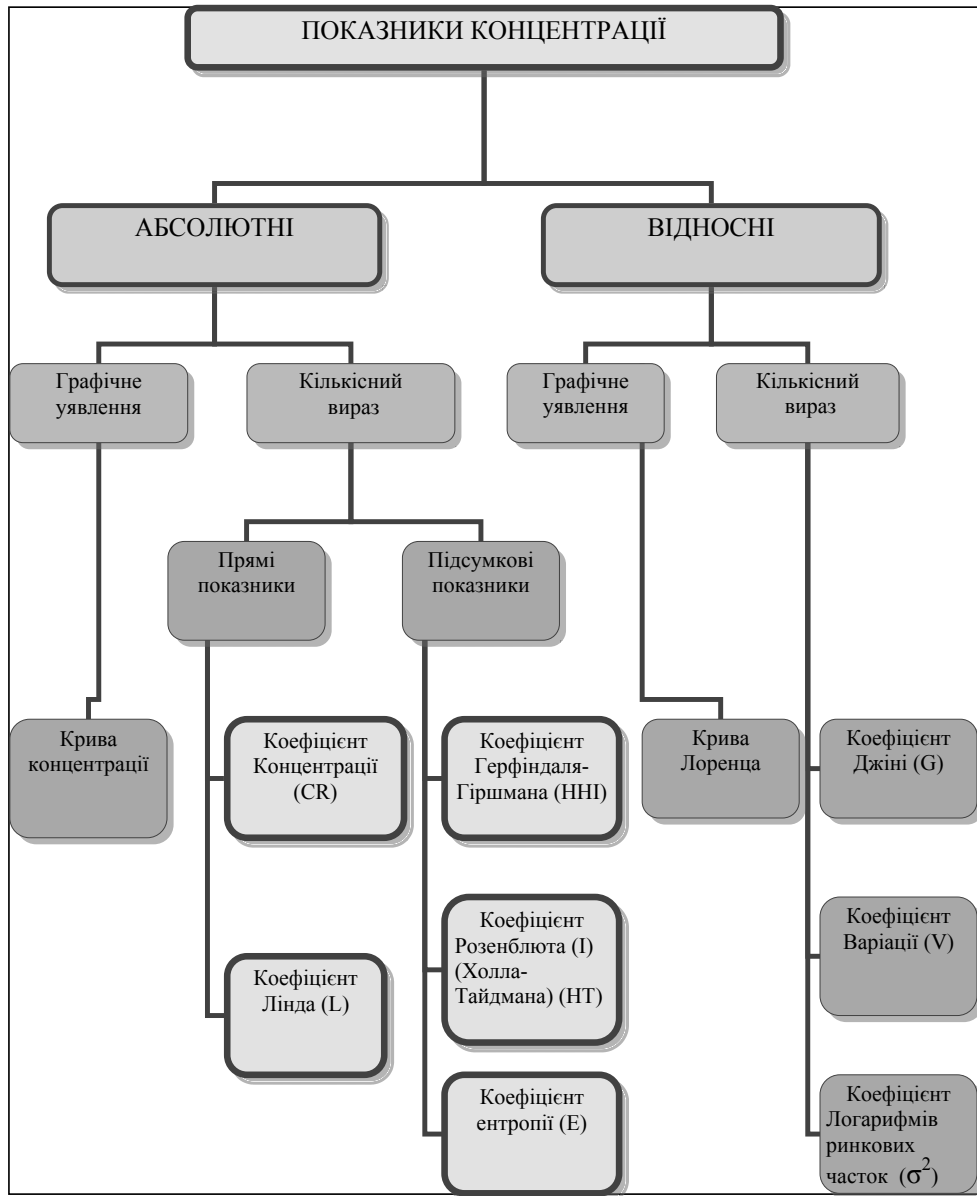


Рис. 1. Показники виміру концентрації

Найпопулярніший узагальнюючий показник — коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана (HHI) враховує як чисельність підприємств, так і нерівність їх положення на ринку, характеризує рівень монополізації. Значення коефіцієнта знижується із збільшенням числа підприємств і зростає з посиленням нерівності між підприємствами при будь-якій їх кількості. При зведенні в квадрат часток ринку коефіцієнт дає більш високу вагу показників

великих підприємств, ніж дрібних. Це означає, що, якщо точні дані про частки ринку дуже маленьких підприємств відсутні, то підсумкова помилка не буде велика. Коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана обчислюється як сума квадратів часток усіх підприємств, діючих на ринку, і може вимірюватися в частках або у відсотках.

Починаючи з 1984 р. цей показник з деякими уточненнями, що стосуються кількості підприємств (50 найбільших), частки яких враховуються у формулі, використовується в практиці антимонопольної діяльності США. У виданому посібнику із застосування законодавства про злиття Міністерства юстиції США констатується, що міністерство схильне дозволити будь-яке злиття на ринках, для яких ННІ становить менше 1000. Навпаки, при ННІ, що перевищує 1800, вірогідна заборона будь-якого злиття фірм, представлених на ринку. У разі, коли значення індексу знаходиться між 1000 і 1800, необхідні додаткові дослідження. Відповідно до різних значень коефіцієнтів концентрації Герфіндаля-Гіршмана виділяють три типи ринку за ступенем концентрації: високо-, середньо- та низькоконцентровані. Така типологія ринків дозволяє здійснювати порівняння між країнами та робити міжгалузеві співставлення, абстрагуючись від методики розрахунку.

Показники ринкової концентрації дозволяють оцінити ступінь монополізації ринку, рівномірність розподілу продавців. Чим більше продавців з рівномасштабною поставкою продукції діє на ринку, тим менші відповідні показники.

Разом з позитивними характеристиками ННІ має істотний недолік — для його розрахунку необхідна повна аналітична база про всіх суб'єктів ринку, що є достатньо проблематичним в умовах дефіциту інформації про показники діяльності суб'єктів ринку.

Дискретним абсолютним показником концентрації є також Індекс Лінда (L). Він представляє цілу систему індексів концентрації, розрахованих для найбільших одиниць, ранжованих за збільшенням, і дозволяє виявити фірми, що входять в ядро олігополісу. Індекс визначає ступінь нерівності між лідируючими на ринку постачальниками товарів і використовується як визначник «межі» олігополії. Непорівнюваність значних витрат при розрахунку показника і можливих результатів не стимулює використання коефіцієнта в практичній діяльності. Об'єктивна необхідність такого громіздкого показника нічим не виправдана.

Коефіцієнти Розенблюта (I) і Холла-Тайдмана (HT) розраховуються на основі співставлення рангів підприємств на ринку і їх ринкових часток. Як ваги вихідних ознак виступає рангове число одиниць, великі суб'єкти оцінюються для розрахунку з меншою вагою, ніж дрібні. Тим самим даний коефіцієнт набагато більшою мірою залежить від дрібних підприємств, ніж коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана. Максимальне значення коефіцієнта дорівнює 1 (в умовах монополії), мінімальне —  $1/n$  ( $n$  — число підприємств в галузі). За економічним змістом даний показник схожий з коефіцієнтом ННІ, проте до достоїнств коефіцієнта Холла-Тайдмана слід віднести можливість обліку співвідношення розмірів підприємств — великих продав-

ців, що допомагає здійснити більш глибокий аналіз структури товарного ринку. Слід зазначити, що коефіцієнти Розенблота і Джіні функціонально зв'язані, що дозволяє проводити факторний аналіз динаміки концентрації, виявляти причини зміни її рівня.

Щодо коефіцієнта ентропії (Е), в економічній літературі пропонуються два варіанти розрахунку. Перший відносний показник є сумою часток продажів підприємств, що діють на ринку, зважених по натуральному логарифму зворотної їй величини. По другому варіанту розрахунку використовуються не зворотні величини, а частки значень ознаки, зважені по натуральному логарифму. Абсолютні значення коефіцієнта ентропії, отримані при різних методиках розрахунку, економічне значення не міняють і дозволяють не тільки аналізувати тенденції, що відбуваються на одному і тому ж товарному ринку за певний період, але і зіставляти різні типи ринків. Зважування часток ознаки за допомогою їх логарифма в показниках ентропії не допускає такого значного впливу великих одиниць, як в коефіцієнті ННІ.

Коефіцієнт ентропії характеризує ступінь деконцентрації ринку і дозволяє більш глибоко досліджувати тільки динаміку концентрації: чим більше Е в порівнюваному тимчасовому періоді, тим більша економічна невизначеність, тим нижчий рівень концентрації продавців на ринку і їх можливість впливати на ринкові ціни. В статичному вимірюванні цей показник не інформативний, оскільки відсутні оцінні критерії.

Слід зазначити, що в основі розрахунку всіх вищенаведених індексів (ННІ, Е, НТ, І) лежить сума зважених часток кожної з одиниць сукупності, що дозволяє об'єднати ці показники в групу сумарних абсолютних показників концентрації.

Пропорційність ринку, що представляє в першу чергу співвідношення між різними його елементами, є найважливішою умовою поступального розвитку. Відносні вимірники концентрації, що оцінюють варіабельність суб'єктів ринку, рівномірність розподілу часток і співвідношення розмірів окремих суб'єктів між собою, представляють непрямі, але необхідні показники концентрації.

Раніше було відзначено, що висока концентрація не тотожна монополізації, оскільки серед суб'єктів висококонцентрованого ринку може бути рівномірний розподіл часток і активна конкурентна боротьба, що демонструє повну відсутність монопольної влади. І, навпаки, чим більш нерівномірно розподілені частки між підприємствами, тим помітніша тенденція до зниження конкуренції і зростання монополізації ринку. При аналізі цих коливань і вивченні умов формування конкурентного середовища важливе місце займає коефіцієнт варіації. Варіація, а отже, і рівень концентрації вищий при більшому відхиленні від середньо крайніх значень ряду. Даний коефіцієнт можна використати для аналізу і співставлення в часі як для одного товарного ринку, так і протягом одного тимчасового періоду для різних товарних ринків. Чим нижчий коефіцієнт варіації, тим рівномірніший розподіл обсягу виробництва або продажів між підприємствами і нижчий рівень концентрації.

Дисперсія логарифмів ринкових часток характеризує розподіл між підприємствами обсягів продажу, зважених по натуральному логарифму. Дисперсія визначає можливу ринкову владу підприємств через нерівність їх розмірів. Чим більша дисперсія, тим більш нерівномірний і концентрований ринок, тим слабкіша конкуренція і сильніша ринкова влада великих підприємств. Даний показник ідентичний розглянутому раніше коефіцієнту варіації.

Однак дисперсія і коефіцієнт варіації не відображають середніх розмірів підприємств. Для ринку з двома і з 100 підприємствами однакового розміру дисперсія буде однакою і рівна нулю, але рівень концентрації буде різним. За низьким коефіцієнтом варіації можуть ховатися суб'єкти, що мають домінуюче положення або монопольну владу. Тому один з даних показників доцільно застосовувати як допоміжний засіб для оцінки нерівності розмірів фірм при різному рівні концентрації.

Коефіцієнт відносної концентрації характеризує співвідношення числа найбільших підприємств на ринку і контрольованої ними частки реалізації товару. При  $K > 1$  концентрація відсутня, ринок є конкурентним. При  $K < 1$  на ринку спостерігається високий ступінь концентрації, ринкова влада підприємств велика. Про вплив найбільшого підприємства на ринок можна говорити тоді, коли обсяг його продажів складає, принаймні, 20 % місткості ринку. При  $K = 1$  між частками існує лінійна залежність: 1/30 частина підприємств випускає 30 %, а 1/10 — 50 % сукупного обсягу реалізованої продукції. Проте вимір концентрації локальних ринків виробництва, нерідко представлених невеликою кількістю суб'єктів (через обмежену статистичну інформацію), може привести до невірних економічних результатів і зовсім протилежних висновків. В цих випадках коефіцієнт відносної концентрації (До) буде завжди вищим за одиницю незалежно від стану рівня концентрації ринку. В той же час даний показник є інформативним при аналізі значної кількості суб'єктів, що формують ринок. Цей коефіцієнт є найбільш «примхливим» до кількості суб'єктів досліджуваної сукупності, найменш інформативним і більш розмитим в порівнянні з іншими показниками у зв'язку з відсутністю уточнених оцінних критеріїв отриманих результатів.

Найбільш наочно ступінь нерівності компаній на ринку, що представляє відносну концентрацію, можна зобразити графічно за допомогою кривої Лоренца.

На осі ординат знаходяться акумульовані значення частки ринку розташовані за збільшенням, а на осі абсцис — відсоток суб'єктів ринку, впорядкований за збільшенням (зменшенням). Криву Лоренца можна використовувати, щоб порівняти розподіл об'ємів виробництва (або інших ознак) в різні періоди часу.

Область між кривою, що позначає абсолютну рівність (бісектриса), і кривою Лоренца показує ступінь нерівності суб'єктів ринку. Чим нижча концентрація, тим сильніше крива Лоренца наближається до діагоналі, і навпаки. Статистичним показником, що кількісно інтерпретує графік Лоренца, є коефіцієнт Джіні. Геометрично коефіцієнт Джіні — це відно-

шення площі, обмеженої фактичною кривою Лоренца і кривою абсолютної рівності (бісектриса), до площі трикутника, обмеженого кривою Лоренца для абсолютно рівномірного розподілу часток і осями абсцис і ординат. Чим вищий коефіцієнт Джіні, тим більша нерівномірність розподілу ринкових часток між продавцями і, отже, за інших рівних умов вищий рівень концентрації.

Негативними характеристиками коефіцієнта Джіні є деяка громіздкість розрахунку і дублювання в економічній інтерпретації попередніх, більш простих в обчисленні показників. Коефіцієнт Джіні так само, як і інші відносні показники, характеризує рівень нерівномірності розподілу ринкових часток і слабо реагує на зміну числа одиниць сукупності, а при рівномірному розподілі зовсім байдужий до цієї величини.

Коефіцієнти варіації, дисперсії логарифмів і Джіні досить важливі, як при теоретичних, так і практичних дослідженнях процесів концентрації. Однак у практиці антимонопольних і статистичних органів розрахунки даних показників не передбачені, хоча інформаційно-числовий масив, що використовується для обчислення відносних і абсолютних показників, один і той же, технологія розрахунків не є математично складною, а інформаційне забарвлення про стан ринку і процесів, що відбуваються на них, більш насичене.

На нашу думку, підхід до аналізу конкурентного середовища на ринку через обмежений ряд параметрів (коефіцієнти концентрації) був виправданий протягом перших років проведення антимонопольної політики, коли головною метою досліджень був аналіз загального рівня концентрації для розробки програм демонополізації, визначення можливого виникнення або посилення домінуючого положення.

В умовах зміни основних акцентів антимонопольної політики — спостереження за економічними процесами і явищами на товарних ринках, контролю за поведінкою великих господарюючих суб'єктів з метою недопущення і обмеження їх монопольних дій, підтримки конкурентних ініціатив серед вітчизняних товаровиробників, — потрібен комплексний підхід до оцінки конкурентного середовища і аналізу концентрації. Оцінка концентрації повинна в обов'язковому порядку бути доповнена інформацією про ступінь рівномірності розподілу обсягів виробництва або продажу товарів, а також співвідношення розмірів між господарюючими суб'єктами.

В світовій практиці для характеристики ринку можуть використовуватися спеціальні показники ринкової (монопольної) влади підприємств — коефіцієнти Бейна, Лернера і Тобіна, які відображають результати господарської діяльності фірм, але рідко використовуються в аналітичній практиці антимонопольних органів через складність отримання початкової інформації для розрахунків (розмір прибутку, величина власного капіталу, ринкова оцінка активів). Додатковим об'єктом дослідження ринкової структури продовольчих ринків може стати показник аналогічний індексу Лернера, що характеризує відношення прибутку до обсягу реалізації продукції.

Оскільки лібералізація товарообміну є швидким способом збільшення числа постачальників на місцевий ринок, при оцінці конкуренції визна-

чається також ступінь відкритості ринку для міжнародної і міжрегіональної торгівлі. Імпорт аналогічної продукції істотно підриває ринкові позиції вітчизняних підприємств, і навпаки, відносна закритість ринків для міжнародної торгівлі помітно підвищує небезпеку зростання монополізації і обмеження конкуренції.

Тому для більш об'єктивної оцінки стану ринку розрахунків і аналіз показників концентрації необхідно проводити в поєднанні з показниками, що визначають ступінь відкритості ринку. Для характеристики відкритості ринку може бути використаний показник — «ступінь проникнення імпорту» (СПІ), розрахований як частка внутрішнього попиту, що покривається за рахунок імпорту:

$$\text{СПІ} = \frac{I}{\Pi + I - E} \times 100 \%,$$

де  $\Pi$  — обсяг поставки конкретного товару;

$I$  — обсяг імпорту конкретного товару;

$E$  — обсяг експорту конкретного товару.

Відкритість ринку конкретного товару визначається порівнянням показника СПІ на цьому ринку з середнім показником СПІ (розрахованим по всіх товарах). Ринки, для яких відповідний показник вищий за середній, можна вважати відкритими для імпорту і навпаки.

Проведений аналіз сучасних теоретичних підходів до вимірювання концентрації і монополізації ринків, а також практики їх застосування свідчить про необхідність подальших розробок з врахуванням нових чинників, пов'язаних зі зростанням турбулентності економічного середовища, динамічності ринкової кон'юнктури, глобальних трансформацій.

Поглиблення досліджень в даній царині надасть можливість сформувати більш ефективну політику підтримки конкуренції на ринках і науково обґрунтоване антимонопольне законодавство в залежності від особливостей економічного розвитку країни.

### Список літератури

1. Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 608 с.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
3. Пиндайк Р. С., Рубинфельд Д. Л. Микроэкономика : [учеб.] / Р. С. Пиндайк, Д. Л. Рубинфельд : пер. с англ. — М. : Дело, 2000. — 807 с.
4. Кураков Л. П. Экономическая теория / Л. П. Кураков. — М. : МПСИ, МОДЭК, 2007. — 1072 с. — Серия: Библиотека экономиста.
5. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. — М. : «Издательство Магистр», 1998. — 320 с.
6. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія / А. І. Ігнатюк. — К. : ННЦІАЕ, 2010. — 465 с.

**О. В. Горняк**

**В. В. Филиппович**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ УРОВНЯ  
КОНЦЕНТРАЦИИ И МОНОПОЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННЫХ  
РЫНКАХ**

**Резюме**

В статье проанализированы теоретические концепции измерения уровня концентрации и монополизации на современных рынках, классификация показателей концентрации и монополизации. Представлено авторское видение значения данных подходов для формирования эффективной политики поддержки конкуренции на рынках и антимонопольного законодательства страны.

**Ключевые слова:** концентрация, монополизация, индексы концентрации, абсолютные показатели концентрации, относительные показатели концентрации, антимонопольное законодательство.

**O. Gornyak**

**V. Filipovich**

Odessa I. I. Mechnikov National University

**THEORETICAL APPROACHES TO MEASURE THE LEVEL  
OF CONCENTRATION AND MONOPOLIZATION ON THE MARKET  
TODAY**

**Summary**

The paper analyzes the theoretical concepts of the measurement of the concentration and monopolization in the market today, the classification performance of concentration and monopolization. Presented by the author's vision of value-based approaches for the formation of an effective competition policy in the markets and competition laws of the country.

**Key words:** concentration, monopolization, concentration index, the absolute concentrations, the relative concentrations, competition law.

УДК 338.242.2

**В. А. Дикарева**  
**И. И. Текутьева**  
**И. В. Текутьев**  
Москва, МГАКХИС

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Объектом исследования являются стратегические альянсы промышленных предприятий, признанные одной из современных организационных форм корпоративных предпринимательских отношений, способных быстро и эффективно решать задачи отраслевого, межотраслевого, регионального и макроэкономического развития. При оценке экономической эффективности функционирования стратегических альянсов должны использоваться методы, способные учитывать все важнейшие составляющие результатов деятельности альянса во внешней среде и затраты, необходимые для максимально эффективного использования внутренних возможностей альянсов промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** стратегические альянсы, промышленные предприятия, отраслевые, межотраслевые, региональные и макроэкономические развития.

Одним из наиболее актуальных направлений экономической теории является формирование системы научных взглядов на развитие партнерского промышленного предпринимательства в реальном секторе экономики, а также процесса стратегического планирования и управления этим развитием. Объектом исследования являются стратегические альянсы промышленных предприятий, признанные одной из современных организационных форм корпоративных предпринимательских отношений, способных быстро и эффективно решать задачи отраслевого, межотраслевого, регионального и макроэкономического развития [1, с. 34–35].

В современных публикациях рассматриваются и анализируются теоретические основы стратегии промышленно-экономического развития России в современных условиях, определяются научно-практические подходы к разработке концепции стратегического планирования и управления альянсами промышленных предприятий. Вместе с тем, недостаточное внимание уделяется анализу потенциала развития процессов партнерского предпринимательства промышленной сферы в России, организационно-управленческим инновациям как важнейшему фактору обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий в процессе их преобразования в стратегические альянсы.

Исследование методов и инструментов оценки сбалансированности экономического развития стратегических альянсов промышленных предпри-

ятий позволило понять, что независимо от того, находится ли рыночная система в равновесном, сбалансированном состоянии или подвержена динамическим изменениям, основными критериями оценки уровня экономического развития стратегических альянсов промышленных предприятий являются рост производительности труда и повышение экономической эффективности производства [2, с. 26–27].

Использование показателя производительности труда в качестве инструмента оценки уровня сбалансированности экономического развития стратегических альянсов промышленных предприятий, действующих в пределах пространства партнерского промышленного предпринимательства, возможно при соблюдении общих исходных положений, в соответствии с которыми необходимо, во-первых, точно и адекватно измерять изменения производительности труда, а, во-вторых, обеспечить соизмеримость показателей производительности структурных подразделений альянса всех уровней.

В условиях устойчивого равновесия внешней рыночной среды стратегия экономического развития альянсов промышленных предприятий, направленная на максимизацию удовлетворения потребностей всех рыночных субъектов, может использовать положения теории предельной полезности факторов производства при определении пределов эффективности развития.

В рамках стратегии антикризисного управления стратегическим альянсом важно определить предельные границы процесса отрицательного развития, достижение которых грозит существованию альянса или вызывает необходимость уменьшения его размеров и сужения пространства партнерского промышленного предпринимательства. Для этого применим анализ показателей затрат и доходов экономических субъектов, а также показателей, определяющих нижний порог их эффективного функционирования, который называют анализом критической точки. Критическая точка характеризует то состояние развития субъекта хозяйствования, при котором затраты равны выручке от реализации всей продукции, и предприятие-партнер или альянс в целом не имеют ни прибыли, ни убытка. Эта точка называется точкой безубыточности.

В рамках реализации альянсом стратегий стабилизации и роста в условиях сбалансированной внешней рыночной среды можно использовать единый методический подход к оценке эффективности функционирования стратегического альянса в целом и его структурных подразделений различных уровней, которая в общем виде характеризуется следующей формулой:

$$(1 + K_p) = \frac{R}{C_{\text{пост}} + C_{\text{пер}}}, \quad (1)$$

где  $K_p$  — показатель рентабельности альянса промышленных предприятий;

$R$  — совокупный результат функционирования альянса;

$C_{\text{пост}}$  — общая величина постоянных издержек альянса;

$C_{\text{пер}}$  — общая величина переменных издержек альянса.

В условиях реализации указанных стратегических альтернатив развития альянса увеличение издержек, направляемых на промышленное развитие (в составе  $C_{пост}$ ), должно сопровождаться совершенствованием структуры переменных издержек ( $C_{пер}$ ) с целью повышения производительности труда.

Следует отметить, что анализ эффективности функционирования стратегических альянсов, проводимый с использованием показателя, характеризующего отношение совокупного результата к общей величине постоянных и переменных издержек, затрагивает, в основном, экономическую сторону вопроса. Доли постоянных и переменных издержек в общем объеме издержек производства альянса неодинаковы в различные периоды экономической активности внешней среды. Например, в периоды спада экономической активности внешней среды или неблагоприятной рыночной ситуации для отдельных предприятий, входящих в альянс, повышается доля постоянных издержек на единицу продукции; в периоды экономического подъема преобладает обратная тенденция.

Учитывая факторы неравновесности, влияющие на динамическое развитие внешней рыночной среды, стратегическое управление альянсами промышленных предприятий должно располагать общими и дополняющими их специальными методами оценки экономической эффективности функционирования альянсов и их структурных подразделений, являющимися необходимой составляющей стратегических альтернатив экономического развития альянсов в условиях спада, стабилизации и подъема деловой активности внешней среды.

На основании констатации того факта, что соотношение постоянных и переменных издержек, связанных с производством продукции в промышленности, в значительной степени зависит от благоприятной или неблагоприятной ситуации во внешней экономической среде, можно сделать вывод, что благоприятная конъюнктура рынка способна обеспечить получение положительного экономического эффекта от результатов деятельности альянса даже при относительно неэффективном управлении издержками производства и формировании их нерациональной структуры.

Для анализа уровня эффективности использования и управления издержками производства и реализации применима следующая классификация, цель которой — использование показателя эффективности функционирования стратегического альянса промышленных предприятий, имеющего вид:

$$(1 + K_p) = \frac{R}{Z_{\text{е}} + Z_{\text{бв}}}, \quad (2)$$

где  $Z_{\text{е}}$  — производительные, возвратные издержки альянса;

$Z_{\text{бв}}$  — безвозвратные издержки альянса.

В приведенной формуле знаменатель содержит все издержки, необходимые для получения совокупного результата от функционирования стратегического альянса. При этом классификация издержек на производительные, возвратные и непроизводительные показывает различную

экономическую природу возвратных и безвозвратных издержек, обуславливающую различное участие каждого вида издержек в формировании совокупного результата.

Производительные, то есть возвратные, с точки зрения экономики альянса, издержки первого вида ( $Z_a$ ) напрямую участвуют в формировании результата функционирования альянса. Экономический смысл производительных издержек заключается в том, что с их помощью осуществляются эффективные виды хозяйственной деятельности, приносящие максимальный результат, а их величина определяется фактическими объемами использования всех видов затрат для производства общественного продукта: всех видов товаров, работ, услуг. В приведенной формуле показано, что только издержки возвратного, производительного характера участвуют в формировании совокупного результата всей производственно-хозяйственной деятельности, поэтому важно определять удельный вес данного вида издержек в их общей величине и структуре. Следует отметить, что данные виды издержек относятся как к постоянным, так и к переменным.

Второй вид издержек — непроизводительные издержки ( $Z_{бв}$ ), они имеют конечный, безвозвратный, с точки зрения экономики альянса, характер. Экономическая природа безвозвратных издержек не единообразна. Так, к непроизводительным, безвозвратным издержкам относятся затраты на ликвидацию убыточной и неэффективной производственно-хозяйственной деятельности. Такой вид издержек необходим для подготовки производственных структур альянса к внедрению и организации новых видов технологий и продукции, которые принесут эффект.

К безвозвратным относятся и такие виды издержек, которые могут считаться потерями. Например, к ним относятся потери от продолжения неэффективных видов деятельности, потери от простоев оборудования действующих производств, от непроизводительных затрат рабочего времени (простоев, прогулов), неэффективного менеджмента и т. д.

Потребность в использовании приведенной классификации издержек обусловлена необходимостью нейтрализации определенного недостатка традиционного деления издержек на постоянные и переменные. Этот недостаток заключается в том, что постоянные и переменные издержки производства имеют «возвратную» и «безвозвратную» экономическую природу. Предлагаемая классификация издержек на возвратные и безвозвратные имеет целью не только их использование для определения значения общего показателя эффективности функционирования альянсов промышленных предприятий, но и определения характеристики структуры издержек, степени ее рациональности. Положительное влияние на рост эффективности функционирования альянса оказывает повышение удельного веса возвратных издержек в общей структуре издержек, и наоборот: увеличение удельного веса безвозвратных издержек замедляет рост эффективности.

Таким образом, с помощью показателя эффективности функционирования альянсов, определяемого с применением величин возвратных и безвозвратных издержек, можно оценить не только общую эффективность функционирования альянса, но также степень успеха или неудач менеджмента

в части стратегического управления издержками и уровня их производительной отдачи.

Используя данный метод оценки эффективности функционирования стратегического альянса, менеджмент должен быть ориентирован на повышение удельного веса возвратных издержек в общей структуре издержек, обеспечивающих сохранение и развитие конкурентных преимуществ альянса, а также повышающих результаты реализации стратегии его развития.

Таким образом, научная новизна состоит в том, что авторами проведено комплексное исследование экономических и управленческих процессов, влияющих на формирование и развитие промышленных предприятий и их партнерских предпринимательских объединений, которые реализуют различные варианты стратегического развития. Предложен новый подход к оценке организационно-экономических условий развития альянсов промышленных предприятий, разработке стратегических альтернатив с учетом циклических изменений внешней среды и внутренних возможностей альянсов предприятий, а также к оценке их экономической эффективности.

Можно сделать вывод о том, что успех стратегического менеджмента во всех случаях прежде всего основан на эффективном использовании различных видов затрат, повышении их отдачи и рационально сформированной структуре издержек производства стратегического альянса рыночного хозяйства в различные периоды экономической активности внешней рыночной среды, то есть в периоды спада, стабилизации и подъема.

Использование данного метода оценки эффективности функционирования стратегических альянсов должно подтвердить теоретическое положение, в соответствии с которым эффективный стратегический менеджмент возможен и необходим на всех фазах экономического цикла.

Анализ методов оценки экономической эффективности функционирования стратегических альянсов и путей повышения управляемости альянсов позволяет сделать следующие выводы.

Цели стратегии альянса промышленных предприятий должны соответствовать экономической сущности динамических процессов развития альянса и обеспечивать сохранение конкурентного преимущества на всем протяжении жизненных циклов альянсов и производимой ими продукции.

Достижение стратегических целей обеспечивается рациональным и обоснованным стратегическим выбором направлений развития альянса и его организационных форм, наиболее соответствующих каждому этапу циклического развития внешней деловой окружающей среды и самого стратегического альянса.

При оценке экономической эффективности функционирования стратегических альянсов должны использоваться методы, способные учитывать все важнейшие составляющие результатов деятельности альянса во внешней среде и затратах, необходимых для максимально эффективного использования внутренних возможностей альянсов промышленных предприятий.

Совершенствование методов экономической оценки результатов деятельности стратегических альянсов промышленных предприятий способствует

повышению управляемости альянсами, что само по себе является большой проблемой, решать которую необходимо на всем протяжении жизненного цикла стратегических альянсов.

Повышение управляемости стратегическими альянсами должно осуществляться по нескольким направлениям. В соответствии с одним из направлений, менеджмент предприятий — потенциальных партнеров осуществляет ряд мероприятий, таких как: оценка собственных возможностей для достижения конкурентоспособного преимущества; понимание сути компетентности и навыков фирмы; необходимость выбора партнеров с дополнительными навыками и рынками; оценка соответствия альянсов внутренним стратегическим целям [3, с. 4–11].

Взвешенная и объективная оценка собственных возможностей создания конкурентного преимущества, проведенная на предварительном этапе процесса формирования альянса, позволяет значительно снизить риски, связанные с партнерским промышленным предпринимательством. Помимо этого, в процессе планирования и организации альянса партнеры получают и обмениваются информацией друг о друге. Обмен информацией позволяет потенциальным партнерам определить свои место и роль в альянсе: они не должны забывать, что слишком большая зависимость от альянсов может препятствовать самостоятельным исследованиям фирм в области базовых и новых технологий и разработок. С другой стороны, участвуя в альянсе, предприятие-партнер может создать конкурентное преимущество, которое оно будет использовать, расширяя степень участия в альянсе или осваивая самостоятельно другие области бизнеса.

### **Список литературы**

1. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. — М. : Инфра-М, 2002.
2. Королев В., Королева Е. Формирование стратегических альянсов в российской промышленности / В. Королев, Е. Королева // Проблемы теории и практики управления. — Международный журнал. — Июнь, 2009.
3. Ефимов А. В., Буренина Г. А., Петров А. Н. Управление стратегическими альянсами : препринт / А. В. Ефимов, Г. А. Буренина, А. Н. Петров. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

**В. А. Дикарьова**

**І. І. Текутьєва**

**І. В. Текутьєв**

Москва, МДАКГіБ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **Резюме**

Об'єктом дослідження є стратегічні альянси промислових підприємств, визнані однією із сучасних організаційних форм корпоративних підприємницьких відносин, здатних швидко і ефективно вирішувати завдання галузевого, міжгалузевого, регіонального та макроекономічного розвитку. При оцінці економічної ефективності функціонування стратегічних альянсів повинні використовуватися методи, здатні враховувати всі найважливіші складові результатів діяльності альянсу у зовнішньому середовищі і витрати, необхідні для максимально ефективного використання внутрішніх можливостей альянсів промислових підприємств.

**Ключові слова:** стратегічні альянси, промислові підприємства, галузеві, міжгалузеві, регіональні та макроекономічні розвитку.

**V. A. Dikareva**

**Y. Y. Tekuteva**

**I. V. Tekutev**

Moscow MHAКHыS

## **IMPROVING THE WORKING METHODS FOR EVALUATING THE PERFORMANCE OF STRATEGIC ALLIANCES INDUSTRIAL ENTERPRISES IN A MARKET ECONOMY**

### **Summary**

The object of study is a strategic alliances of industrial enterprises, recognized by one of modern organizational forms of corporate business relationships that can quickly and effectively solve the problem of sectoral, cross-sectoral, regional and macroeconomic development. When evaluating the cost-effectiveness of strategic alliances have used methods that can account for all the major components of the results of the alliance in the environment and costs to maximize the use of internal resources industry alliances.

**Key words:** strategic alliances, industrial enterprise, sectoral, cross-sectoral, regional and macroeconomic development.

УДК 334.75/78

**Л. Х. Доленко**  
**М. О. Кононова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## **ВИДИ МІЖФІРМОВИХ МЕРЕЖ ТА ЇХ РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В статті досліджуються різноманітні типи інтеграційних об'єднань в залежності від критерію їх оцінки, визначаються їх переваги та недоліки, а також визначаються параметри мережевих структур. Розглянуто особливі характеристики міжфірмових мереж при укладанні контрактів різного типу. У статті поряд із аналізом відкритих об'єднань досліджуються також неформальні закриті структури.

**Ключові слова:** міжфірмові мережі, принцип взаємності, громада, кліка, клан, блат, індустріальний дистрикт, проект.

В умовах глобалізації економіки, швидких політичних та суспільних змін перед підприємствами постає складна задача забезпечення стійкого розвитку. Складність самостійного функціонування та забезпечення власними ресурсами конкурентних переваг спонукає суб'єкти підприємницької діяльності до утворення нових різноманітних форм об'єднань.

Руйнування механізму координації, заснованого на централізованому розподілі ресурсів, було замінено взаємозв'язками між підприємствами, які сформувалися як в рамках колишньої господарської системи, так і новими ринковими зв'язками, за допомогою яких підприємства забезпечують себе необхідними для виробництва економічними ресурсами. Це призвело до розгортання специфічного мережевого механізму координації господарської діяльності. Подібні мережі стали в перехідній економіці організаційним механізмом, який дозволив підприємствам полегшити адаптування до жорстких умов лібералізації.

Функціонування міжфірмових мереж досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені як М. Грановеттер, В. В. Радаєв, Ю. М. Юрченко. Переваги та недоліки різноманітних міжфірмових об'єднань були розглянуті у роботах таких вчених як І. В. Токмакова та І. Л. Дибач. Особливості та параметри функціонування мережевих структур висвітлені в працях А. Олійника та О. Безрукової.

Пошук ефективно організованих форм об'єднань підприємств є важливою проблемою світової економіки. Вчені виділяють різноманітні типи інтеграційних об'єднань в залежності від цілей співпраці, ступеня самостійності та характеру відносин між учасниками. Метою статті є визначення параметрів мережевих структур, систематизація існуючих видів міжфірмових об'єднань, виокремлення їх переваг та недоліків.

З позицій інтеракціонізму мережева структура розглядається як утворення, що створюється і відтворюється в практиках економічних агентів.

За трактовкою цієї теорії, мережа є похідною від існуючих соціальних відносин, в ній створюється і відтворюється звичний спосіб дій економічних агентів, а дії економічних агентів підкріплюються загальними очікуваннями щодо дій інших.

Багато дослідників вважають, що мережеві економічні структури є в певному сенсі зрозумілим продовженням існуючих соціальних відносин. У цьому трактуванні важливо згадати поняття вбудованість (embeddedness) М. Грановеттера [2]. З точки зору мережевого підходу соціальна вкоріненість дії виступає насамперед як убудованість в міжособистісні стосунки. Основа мережевих зв'язків — міжособистісні відносини і пов'язані з ними зобов'язання. Економічні агенти відтворюють у своїх діях вже звичні для них відносини. А міжособистісні відносини характеризуються персоніфікованим характером і високим рівнем довіри. М. Грановеттер пише: «Повсякденне економічне життя не переповнене проявами недовіри і шахрайства не тому, що індивіди цілком підкоряються інститутам або дії узагальненої моралі. Економічна дія є соціальною та вкоріненою в соціальних відносинах в тому сенсі, що вона контролюється міжособистісними відносинами, які ґрунтуються на понятті довіри» [2].

Більшість дослідників співвідносять розуміння мережевих зв'язків з поняттям реципрокності (принципу взаємності). Традиційно реципрокність протиставляється централізованим структурам, для яких характерним є перерозподіл, і ринковому обміну, орієнтованому на вирівнювання вартостей обмінюваних предметів. Дійсно, в більшості випадків мережеві зв'язки ґрунтуються на взаємних обмінах, в які включаються соціальні механізми оцінювання, за допомогою яких нейтралізується якісна і кількісна нерівнозначність обмінюваних ресурсів, а також відбувається відкладання обмінів у часі. Все ж мережеві структури, хоча і з малою ймовірністю, можуть існувати і при перерозподілі, і при суто ринкових обмінах. Очевидно, в цих випадках мережа матиме якісно інші характеристики.

Тому можна зробити висновок, що мережеві зв'язки характеризуються такими рисами: вкоріненість, зв'язаність та взаємність [1]. Також такі зв'язки можуть мати персоніфікований характер відносин, широку поширеність позаекономічних переваг і преференцій [4].

До основних параметрів мережевих структур можна віднести [1]:

- щільність мережі — вимірюється кількістю агентів і числом зв'язків між ними;
- ступінь централізації мережі — визначається тим, якою мірою агенти групуються навколо єдиного центру;
- гомогенність мережі (ступінь її однорідності / різнорідності);
- сила зв'язків;
- щільність зв'язків — вимірюється кількістю контактів або угод за певний період часу;
- замкненість зв'язків;
- стійкість зв'язків.

Всі перераховані вище характеристики описують мережу як певну форму зв'язку. Ця форма визначає конфігурацію мережі в цілому, структурує позиції економічних агентів і спрямовує певним чином їх дії.

У мережеві взаємозв'язки можуть вступати власники різних ресурсів, що кооперуються в рамках фірми як на формальній, так і на неформальній основі. Множинність мережевих зв'язків дозволяє підвищувати адаптивний потенціал фірми за рахунок залучення ресурсів різних мереж. Залежно від складу учасників і ресурсів, що об'єднуються в мережу, фірми можуть вибудовувати такі мережі [5]:

1) міжфірмові мережі, представлені взаємозв'язками самої фірми як самостійної юридичної особи, за якою закріплена власність на реальні активи (підрядні, субпідрядні відносини, побудовані за майновим принципом тощо);

2) міжфірмові мережі, утворені власниками грошового капіталу (холдинги, перехресне володіння акціями тощо);

3) міжфірмові мережі, що виникають внаслідок об'єднання управлінських ресурсів топ-менеджерів на формальній основі (переплетені ради директорів, стратегічні альянси, створювані за управлінським принципом тощо) і внаслідок об'єднання специфічних ресурсів працівників фірми (діловий проект, віртуальна мережа тощо);

4) міжфірмові мережі, що формуються на неформальній основі шляхом встановлення соціальних відносин між топ-менеджерами, керівниками, відповідальними за матеріально-технічне постачання і т. п., які дозволяють фірмам вирішувати економічні, організаційні та інші проблеми. Соціальні мережі можуть формуватися також на основі традиційних (родинних, дружніх) та інших відносин.

Аналіз форми та змісту мережевої взаємодії дозволяє визначити міжфірмову мережу як сукупність стійких, багатосторонніх, регулярно відтворюваних формальних і неформальних взаємозв'язків між фірмами, заснованих на спільному використанні специфічних ресурсів. Мережа передбачає вироблення спільної стратегії адаптації фірм до змін у зовнішньому середовищі і заснована на об'єднанні специфічних ресурсів економічних агентів на користь реалізації цієї загальної стратегії.

В інтересах забезпечення стійкості мережевих утворень, взаємозв'язки фірми закріплюються укладанням контрактів з їх учасниками. Такі контракти за своєю природою є відносними (або зобов'язальними). Це контракти, які складаються при тривалих, складних відносинах між сторонами, в умовах, коли активи характеризуються середньою або високою специфічністю, а взаємодії здійснюються на регулярній основі. У цій ситуації для зниження ризику опортунізму сторони виробляють свій власний механізм регулювання контрактних відносин, заснований на формуванні і використанні специфічних формальних і неформальних норм взаємодії партнерів, механізмів примусу до їх виконання і колективних санкцій за порушення подібних норм.

У результаті укладення багатосторонніх відносних контрактів формуються особливі характеристики міжфірмової мережі, які дозволяють фір-

мам адаптуватися до невизначеності зовнішнього середовища і створюють межі ефективності мережевої взаємодії. По-перше, це — локальність, пов'язана з обмеженим числом учасників мережі; по-друге, це — структурна однорідність (подоба вузлів і зв'язків) на основі соціальної ідентичності учасників; по-третє, це — наявність мережевих норм і механізмів примусу до їх виконання (contract enforcement). Локальність мережевих взаємозв'язків має об'єктивну природу, зумовлену соціальною однорідністю складу учасників мереж на основі використання специфічних ресурсів. Характер мережевих взаємозв'язків обумовлений логікою використання подібних ресурсів. Наприклад, об'єднання ресурсів людського капіталу передбачає обмін знаннями, інформацією, вмінням їх обробляти, інтерпретувати і застосовувати. Це вимагає соціальної подібності учасників мережі та формування однорідних вузлів і зв'язків [3]. Тому мережа являє собою більш-менш закриту поліцентричну структуру в залежності від складу учасників, характеру використовуваних ресурсів, норм і правил їх використання.

Мережеві утворення множинні, вони варіюються в різних країнах, вони мають різну природу і різні стимули до формування. Частково їх форми зумовлені культурно та історично. А. Олійник поряд із взаємністю виділяє такі типи мереж: громада, кліка, клан, клієнтела, блат, дистрикт, кластер [4].

Історики визначають громаду як «замкнену локальну організацію, для якої світ закінчується за околицею». Для укладу громади характерна ворожість до всього того, що знаходиться за межами локального самодостатнього світу, за його «околицею». Географічний та соціальний простір тут виявляються однаково обмеженими. Повна економічна і соціальна автаркія громади, так само як і децентралізований порядок прийняття всіх важливих рішень, обмежують придатність даної моделі для опису економічних реалій.

Менш закритими по відношенню до зовнішнього світу (принаймні з точки зору їх можливої еволюції) виглядають локальні відносини, побудовані на взаємності (reciprocity). Економічні суб'єкти можуть брати на себе широкі зобов'язання щодо взаємної підтримки на основі особистого знайомства та почуття довіри. Локальні ринки характеризуються стійкими відносинами, заснованими на взаємності. Їх учасники пов'язані між собою цілим комплексом зобов'язань із взаємодопомоги та підтримки [5].

Згідно з визначенням, під кліками розуміють «спільноти, що інтегрують «своїх» людей на основі взаємної довіри і готовності заради «спільної справи» знехтувати моральними і правовими нормами щодо інших громадян» [4]. Ціною солідарності, гарантованої учасникам кліки, стає їх взаємна залежність і підпорядкування особистих інтересів інтересам локального співтовариства в цілому. Зокрема, економічний суб'єкт здатний виявляти ініціативу лише тією мірою, в якій це не суперечить інтересам кліки.

Що стосується кланових структур, то основою ринку тут стають сімейно-родинні зв'язки, а також їх продовження — дружні відносини. З одного боку, солідарність всередині клану досягається за рахунок його закритості

і навіть ворожості по відношенню до зовнішнього світу. Наприклад, особисті контакти між членами мафії та пов'язаними з нею підприємцями не мають локального в географічному сенсі характеру, оскільки вони реалізуються і на регіональному, і на національному, і навіть на міжнародному рівнях. Клани дозволяють використовувати підприємницький потенціал навіть у тих випадках, коли цьому перешкоджає державна економічна політика. Однак можна виділити й деякі недоліки цієї форми взаємодії, а саме, важкість контролю діяльності таких утворень з боку держави. Закритість кланових структур від зовнішнього середовища не дозволяє державним органам ефективно контролювати їх роботу.

Розглянуті вище моделі локальних відносин не роблять спеціального акценту на ступені рівномірності розподілу ресурсів між їх учасниками. Клієнтела, або відносини типу «патрон-клієнт», це — неформальні персональні зв'язки в «ситуації, коли ресурси влади і впливу розподілені нерівномірно серед дійових осіб (акторів), а родинні чи дружні стосунки відсутні» [4]. «Патрон», що володіє значними ресурсами, здатний запропонувати захист і заступництво «клієнту» в обмін на його лояльність і підпорядкування.

Наступний тип локальних відносин, блат, полягає у використанні неформальних контактів, заснованих на взаємній симпатії та довірі, тобто зверненні до друзів і знайомих. Блат — це особлива форма негрошового обміну, свого роду бартер, здійснюваний на основі особистих відносин [1].

Індустріальний дистрикт, або сконцентровані на обмеженому просторі промислові підприємства, що спеціалізуються на випуску однотипної продукції, став однією з перших економічних моделей локальних взаємодій. Дистрикт займає проміжне місце на шкалі вертикальної інтеграції між повністю вертикально інтегрованою фірмою і зовсім конкурентною фірмою.

Проект тимчасово об'єднує абсолютно різних людей, які активно взаємодіють між собою протягом відносно короткого періоду часу. По завершенні проекту сформовані зв'язки зберігаються «про запас» і можуть знову активізуватися в майбутньому. В економічній сфері наявність спільного для низки фірм комерційного проекту приводить до формування стратегічних альянсів [5]. Стратегічним альянсом називають сукупність організацій, які об'єднує певний функціональний інтерес. Причому у випадку стратегічного альянсу мова йде не про просторову і навіть не про соціальну близькість, а про зближення на основі спільності інтересів. Якщо проект за визначенням короткостроковий, то об'єднання фірм на основі спільності інтересів припускає збереження альянсів протягом тривалого часу.

Міжфірмові мережі найбільш максимально наближені до моделі економічних відносин, заснованих на інституціональній близькості, яка була б одночасно і досить універсальною для міжнародних порівнянь, і досить специфічною для опису пострадянської практики. Персоніфікація відносин є невід'ємним атрибутом ефективно діючої мережі. Ефективна мережева організація вимагає різноманітних, багатосторонніх, стійких відносин, які можуть виникнути лише в процесі міжособистісного спілкування [1]. Проте існують і недоліки функціонування міжфірмових мереж. Подібні

структури часто замикаються на досягненні власних інтересів та перестають діяти в інтересах суспільства. Такий консерватизм спричиняє важкість контролювання міжфірмових мереж ринком, що знижує ефективність їх функціонування.

Різні види міжфірмових відносин в залежності від параметрів класифікації можна представити у вигляді таблиці.

Таблиця 1

## Класифікація видів міжфірмових відносин

| Параметри класифікації                         | Види міжфірмових об'єднань                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| В залежності від складу учасників              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– мережі, представлені зв'язками окремої фірми;</li> <li>– мережі утворені власниками грошового капіталу;</li> <li>– мережі, що виникли внаслідок об'єднання управлінських ресурсів топ-менеджерів на формальній основі;</li> <li>– мережі, що утворюються на неформальній основі шляхом встановлення соціальних відносин.</li> </ul> |
| В залежності від норм та правил взаємодії      | Замкнені (кліка, клан, клієнтела)<br>Відкриті (індустріальний дистрикт, проект, міжфірмова мережа)                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| В залежності від ступеня формальності зв'язків | Неформальні (клан, клієнтела, блат)<br>Формальні (індустріальний дистрикт, проект)                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Сучасні вчені вважають, що логічним розвитком соціальних відносин економічних суб'єктів є утворення мережевих структур. За своєю формою такі структури являють собою сукупність формальних та неформальних зв'язків між підприємствами, що засновані на спільному використанні ресурсів. Особливий рівень довіри та стійкість взаємодії фірм всередині мережі дозволяє її учасникам співпрацювати один з одним більш ефективно.

В різних країнах мережеві структури можуть розрізнятися. Вони можуть мати різну природу і різні стимули до формування. Форми міжфірмових мереж частково зумовлюються культурно та історично. Вчені виділяють такі типи мереж: громада, кліка, клан, клієнтела, блат, дистрикт, кластер. У кожній з цих концепцій локальних взаємодій по-особливому виділені ті чи інші аспекти — просторові, соціальні або нормативні — відносин, заснованих на інституційній та територіальній близькості. Однак міжфірмові мережі зазвичай визначаються як найбільш ефективні та розвинені об'єднання. Багатосторонність, стійкість відносин, що виникають у мережі, та можливість самостійного прийняття рішень забезпечує переваги у функціонуванні такого об'єднання в порівнянні з іншими видами міжфірмової кооперації.

## Список літератури

1. Безрукова О. Сетевое взаимодействие участников экономических трансакций: основные принципы и способы осуществления. Доклад Интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века» [электронный ресурс] / О. Безрукова. — Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210608/> — Назва з екрану.

2. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3. № 3. — С. 54.
3. Дибач І. Л. Систематизація форм економічної інтеграції невеликих підприємств / І. Л. Дибач // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2. — С. 70–78.
4. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. — 2003. — № 8. — С. 130–142.
5. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. — М. : ГУ — ВШЭ, 2003. — С. 340.
6. Юрченко Ю. М. Обґрунтування механізму взаємодії підприємств залізничного транспорту з підприємствами зовнішнього середовища / Ю. М. Юрченко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. — 2009. — № 25. — С. 54–59.

**Л. Х. Доленко**

**М. А. Кононова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### **ВИДЫ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕЙ И ИХ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

#### **Резюме**

В статье исследуются различные типы интеграционных объединений в зависимости от критерия их оценки, определяются их преимущества и недостатки, а также определяются параметры сетевых структур. Рассмотрены особые характеристики межфирменных сетей при заключении контрактов различного типа. В статье наряду с анализом открытых объединений исследуются также неформальные закрытые структуры.

**Ключевые слова:** межфирменные сети, принцип взаимности, община, клика, клан, блат, индустриальный дистрикт, проект.

**L. Dolenko**

**M. Kononov**

Odessa National University named after II Mechnikov

### **TYPES INTERCOMPANY NETWORKS AND THEIR DEVELOPMENTS IN PRESENT CIRCUMSTANCES**

#### **Summary**

The paper examines various types of integration associations depending on their evaluation criteria, defined by their strengths and weaknesses, and define the parameters of network structures. Considered special features inter-firm networks in contracting various types. This article, along with analysis of open associations investigated as informal closed structure.

**Key words:** intercompany network, reciprocity, community, clique, clan, cronyism, Industrial District, project.

УДК 338

**Ю. О. Жаданова**

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

**Т. О. Журавльова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ УНІВЕРСАЛЬНИХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглянуто та визначено шляхи розрахунку собівартості універсальних послуг Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта».

**Ключові слова:** собівартість, універсальні послуги, поштовий зв'язок, підприємство поштового зв'язку.

Зв'язок сьогодні є однією з основних галузей економіки країни, яка в умовах стрімкого розвитку науки та техніки впливає, як на розвиток державних сфер економіки, так і на успіх приватного бізнесу.

Поштовий зв'язок є соціально-значущим і найбільш доступним видом зв'язку, що стимулює технологічний, культурний, економічний і соціальний розвиток сучасного суспільства. Діяльність підприємств поштового зв'язку полягає в наданні послуг поштового зв'язку, фінансових, торгових, логістичних та інших послуг, а також соціально-значущих (універсальних) послуг, які несуть на собі важливе соціально-економічне навантаження як в рамках підприємства зв'язку, так і в масштабах всієї країни. До цих послуг належать: листи, бандеролі, посылки, поштові картки і секограми. При цьому надання універсальних послуг здійснюється за тарифами, що регулюються державою, і часто є збитковим для державного підприємства поштового зв'язку (УДППЗ) «Укрпошта», яке є лідером у сфері надання універсальних послуг.

Враховуючи вимоги Закону України «Про поштовий зв'язок» та обов'язки із забезпечення універсальної поштової служби, які покладено на Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» як національного оператора, можна зробити висновок, що універсальна послуга — це набір послуг поштового зв'язку загального користування встановленого рівня якості, які надаються усім користувачам на всій території України за тарифами, що регулюються державою.

Виникнення конкурентного середовища на ринку поштових послуг України є визначним фактором, який впливає на розвиток поштової галузі та підвищення ефективності її діяльності.

Поштовий ринок України з кожним днем стає все більш цікавим для підприємств, в тому числі й іноземних, та все більш складним фінансово для державного підприємства, яким є Укрпошта. Доля ринку, яку займає це підприємство по письмовій кореспонденції, складає 90–95 %, посылкам — 85–90 %, періодичним виданням — 70–80 %, виплаті пенсій — 80–82 %.

Лібералізація ринку, в тому числі поштового, обумовлює необхідність чітких та прозорих систем розрахунку собівартості послуг. Якщо говорити про діяльність Укрпошти, то потреба визначення витрат постачальника універсальних послуг поштового зв'язку, співпала з необхідністю вирішення аналогічних проблемних питань по послугам, які підприємство надає тільки на внутрішньому ринку. Це — виплата та доставка пенсій та грошової допомоги, розповсюдження періодичних друкованих видань по передплаті.

Актуальність калькулювання собівартості послуг обумовлена, перш за все, державним регулюванням тарифів, необхідністю проведення більш гнучкої тарифної політики та ефективного управління витратами. Особливе значення приділяється визначенню того рівня тарифів, який, спираючись на собівартість, забезпечує нормовану прибутковість по кожній послугі.

В Україні сьогодні державне регулювання розповсюджується на універсальні послуги (прості та рекомендовані листи, картки, бандеролі; секोगрами прості; посилки вагою до 10 кг), доставку пенсій та передплату періодичних видань.

Складність полягає в тому, що витрати на поштові та інші послуги підприємницької діяльності взаємопов'язані, оскільки процес їх надання проводиться на єдиних виробничих площах (відділення зв'язку, цехи, дільниці) тими самими працівниками в єдиному режимі робочого часу, а перевезення проводиться одним автомобілем. В той же час при формуванні тарифів на конкретні послуги поштового зв'язку повинна враховуватися собівартість їх надання.

В даному контексті користувачем інформації відносно витрат по видах послуг є саме підприємство та національні регуляторні повноважні органи України (НКРЗ, Міністерство економіки з питань європейської інтеграції, Антимонопольний комітет, Міністерство інфраструктури та інші). Мета, якої вони прагнуть досягти, користуючись інформацією відносно витрат по видах послуг, є погодження та встановлення ціни, яка включає їх перевірку на відповідність витрат.

Метою підприємства є формування об'єктивної ціни (тарифу); створення системи ефективного управління витратами; мотивація менеджменту відносно ефективної (прибуткової) роботи.

Враховуючи вищезазначене, задача розподілу витрат та розробка тарифів з урахуванням особливостей технологічних процесів галузі є дуже актуальною в поштовому зв'язку. Зазначена проблема обумовлює об'єктивну необхідність розробки та впровадження теоретичних та методологічних підходів до розподілу витрат та ціноутворення на підприємствах поштового зв'язку.

З метою вирішення проблеми розподілу витрат по видах послуг Одеською національною академією зв'язку ім. О. С. Попова (ОНАЗ ім. О. С. Попова) розроблена Методика визначення витрат на основні послуги поштового зв'язку, яка затверджена відповідним наказом Держкомзв'язку. Даній методиці дана експертна оцінка Науково-дослідним економічним інститу-

том Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України; вона має свідоцтво про реєстрацію авторського права на виствір [2].

Відповідно зазначеній Методиці було досліджено технологічні процеси та особливості всіх послуг, які надає національний оператор поштового зв'язку України, з метою визначення методологічних основ розподілу витрат та ціноутворення в ринкових умовах. Проведено аналіз структури доходів та витрат підприємства, запропонована система функціонального обліку та розподілу витрат у поштовому зв'язку.

Принципи методики визначення витрат дозволили вдосконалити процедуру розподілу доходів між учасниками технологічного процесу на кожному етапі надання послуг поштового зв'язку, на основі величини трудовитрат та фонду оплати праці як бази розподілу.

Науково-дослідницькою лабораторією ОНАЗ ім. О.С. Попова розроблена автоматизовану систему розрахунку показників діяльності поштового зв'язку. Результатом роботи програмного комплексу UKRPOST є значення статей витрат по кожній послугі поштового зв'язку, собівартість та рентабельність кожної послуги.

Розроблена модель розподілу витрат по видах послуг в об'єднанні з існуючими методами ціноутворення врахована при розробці концепції ціноутворення підприємства. Метою тарифної політики Укрпошти є: максимізація прибутку або доходу; максимізація обсягу продаж; максимізація частини ринку; удосконалення методики розрахунку цін та тарифів на послуги; досягнення беззбитковості, як структурних підрозділів підприємства, так і кожної групи послуг.

Зусилля, які направлені на розробку підходів до визначення собівартості та контролю за витратами послуг поштового зв'язку, в теперішній час є важливою складовою частиною управління витратами. В ході виробничої та економічної діяльності поштового оператора, як в контексті проблем виділеного підприємства, так і в масштабі галузі, надається можливість розробки комплексу взаємозалежних організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технічних та соціальних заходів, направлених на підвищення ефективності функціонування кожного оператора поштового зв'язку на ринку України.

Відповідно зазначеній Методиці розрахована рентабельність універсальних послуг поштового зв'язку шляхом калькулювання за 2005–2011 роки. В табл. 1 та табл. 2 приведені розрахунки за даними 2010–2011 рр., але, аналізуючи проведені дослідження, можна зробити висновок, що на протязі вищезазначеного періоду ситуація залишається незмінною — рентабельними є тільки послуги з виплати та доставки пенсій, грошової допомоги, пересилання поштових переказів та інші послуги (торгівля, комерційні послуги). Всі інші універсальні послуги (пересилання простої та рекомендованої кореспонденції, відправлення з оголошеною цінністю, дрібні пакети, посилки, періодичні друковані видання) є нерентабельними та збитковими, тобто витрати на надання одиниці послуг перевищують середню доходну таксу цієї послуги.

Світова практика пропонує такі шляхи фінансової підтримки універсальних послуг і фінансування виникаючих збитків [1, 4]:

Таблиця 1  
 Розрахунок прибутку за 2010 рік по видах послуг, виконаний шляхом калькулювання по дирекції УДППЗ «Укрпошта»

| Показники                        | Всього  | Листи, бандеролі прості, реко-менд. | Посилки | Листи, бандеролі цінні | Перекази | Виплата пенсій | Періодичні видання | Інші послуги |
|----------------------------------|---------|-------------------------------------|---------|------------------------|----------|----------------|--------------------|--------------|
| Доходи без ПДВ, тис. грн         | 76545,7 | 9898,1                              | 3431,8  | 598,0                  | 5443,3   | 28721,9        | 6441,7             | 22010,9      |
| Інші операційні доходи, тис. грн | 1407,1  |                                     |         |                        |          |                |                    | 1407,1       |
| Загальні витрати: тис. грн       | 77385,8 | 16240,9                             | 5733,7  | 710,4                  | 2802,1   | 18913,8        | 14392,4            | 18592,6      |
| – витрати на оплату праці        | 39272,6 | 9731,0                              | 2924,1  | 334,7                  | 1701,8   | 10423,1        | 7844,7             | 6313,4       |
| – нарахування                    | 14394,3 | 3667,6                              | 1102,1  | 126,1                  | 641,4    | 3928,5         | 2956,7             | 1972,0       |
| – амортизація                    | 1774,0  | 439,6                               | 132,1   | 15,1                   | 76,9     | 470,8          | 354,4              | 285,2        |
| – матеріали                      | 949,8   | 235,3                               | 70,7    | 8,1                    | 41,2     | 252,1          | 189,7              | 152,7        |
| – електроенергія                 | 939,5   | 232,8                               | 70,0    | 8,0                    | 40,7     | 249,3          | 187,7              | 151,0        |
| – перевезення                    | 4329,8  | 303,1                               | 1039,2  | 173,2                  | 43,3     | 173,2          | 1731,9             | 866,0        |
| – собівартість виготовлення ЗПО  | 304,0   | 304,0                               |         |                        |          |                |                    |              |
| – оплата банку за готівку        | 2332,1  | 18,7                                | 2,3     | 0,2                    | 28,0     | 2014,9         | 72,3               | 195,7        |
| – собівартість реалізації        | 7132,7  |                                     |         |                        |          |                |                    | 7132,7       |
| – інші операційні витрати        | 820,3   |                                     |         |                        |          |                |                    | 820,3        |
| – інші витрати                   | 5136,7  | 1308,8                              | 393,3   | 45,0                   | 228,9    | 1401,9         | 1055,1             | 703,7        |
| Прибуток, тис. грн               | 567,0   | -6342,7                             | -2301,9 | -112,5                 | 2641,2   | 9808,1         | -7950,7            | 4825,4       |
| Рентабельність, %                | 0,7     | -39,1                               | -40,1   | -15,8                  | 94,3     | 51,9           | -55,2              | 26,0         |
| Кількість відправлень, тис. од.  |         | 4685,6                              | 306,4   | 29,8                   | 590,2    | 3098,2         | 26761,0            |              |
| Середня доходна такса, грн/од.   |         | 2,11                                | 11,20   | 20,04                  | 9,22     | 9,27           | 0,24               |              |
| Витрати на одиницю послуги, грн  |         | 3,47                                | 18,71   | 23,81                  | 4,75     | 6,10           | 0,54               |              |

Таблиця 2

Розрахунок прибутку за 2011 рік по видах послуг, виконаний шляхом калькулювання по дирекції УДППЗ «Укрпошта»

| Показники                             | Всього     | Листи, бандеролі прості, рекоманд. | Посилки   | Листи, бандеролі цінні | Перекази  | Виплата пенсій | Періодичні видання | Інші послуги |
|---------------------------------------|------------|------------------------------------|-----------|------------------------|-----------|----------------|--------------------|--------------|
| Доходи без ПДВ, тис. грн              | 76 681,978 | 11 815,800                         | 3 669,800 | 870,500                | 5 738,600 | 29 183,200     | 5 934,700          | 19 469,378   |
| Інші операційні доходи, тис. грн      | 1 973,173  |                                    |           |                        |           |                |                    | 1 973,173    |
| Загальні витрати тис. грн             | 78 114,922 | 20 461,198                         | 4 188,054 | 955,647                | 3 293,196 | 18 340,827     | 15 115,739         | 15 760,262   |
| * Витрати на оплату праці             | 41 491,483 | 12 280,401                         | 1 872,451 | 472,535                | 2 003,004 | 10 118,406     | 8 144,939          | 6 599,749    |
| * Нарухування                         | 15 062,139 | 4 628,483                          | 705,727   | 178,098                | 754,932   | 3 813,627      | 3 069,827          | 1 911,444    |
| * Амортизація                         | 1 832,447  | 542,357                            | 82,696    | 20,869                 | 88,461    | 446,873        | 359,716            | 291,474      |
| * Матеріали                           | 1 003,571  | 297,031                            | 45,290    | 11,429                 | 48,447    | 244,738        | 197,005            | 159,631      |
| * Електроенергія                      | 1 313,105  | 388,645                            | 59,259    | 14,955                 | 63,390    | 320,223        | 257,768            | 208,866      |
| * Перевезення                         | 4 907,150  | 343,501                            | 1 177,716 | 196,286                | 49,072    | 196,286        | 1 962,860          | 981,430      |
| * Собівартість виготовлення ЗПО       | 371,354    | 371,354                            | 0,000     | 0,000                  | 0,000     | 0,000          | 0,000              | 0,000        |
| * Оплата банку за готівку             | 2 186,345  | 17,491                             | 2,186     | 0,219                  | 26,236    | 889,002        | 67,777             | 183,434      |
| * Собівартість реалізації             | 4 069,448  | 0,000                              | 0,000     | 0,000                  | 0,000     | 0,000          | 0,000              | 4 069,448    |
| * Інші витрати операційної діяльності | 697,357    | 0,000                              | 0,000     | 0,000                  | 0,000     | 0,000          | 0,000              | 697,357      |
| * Інші витрати                        | 5 180,523  | 1 591,936                          | 242,730   | 61,256                 | 259,654   | 1 311,672      | 1 055,847          | 657,429      |
| Прибуток, тис. грн                    | 540,229    | -8 645,398                         | -518,254  | -85,147                | 2 445,404 | 10 842,373     | -9 181,039         | 5 682,289    |
| Рентабельність, %                     | 0,692      | -42,253                            | -12,375   | -8,910                 | 74,256    | 59,116         | -60,738            | 36,005       |
| Кількість відправлень, тис. од.       |            | 4 290,707                          | 342,260   | 48,483                 | 597,629   | 2 472,827      | 22 872,782         |              |
| Середня доходня такса, грн/од.        |            | 2,754                              | 10,722    | 17,955                 | 9,602     | 11,802         | 0,259              |              |
| Витрати на одиницю послуги, грн       |            | 4,769                              | 12,236    | 19,711                 | 5,510     | 7,417          | 0,661              |              |

1. Фінансування за рахунок інших підприємств за допомогою створення спеціального Фонду (так званого «Фонду універсальних послуг»), який акумулює відрахування учасників ринку і виділяє кошти для відшкодування збитків підприємствам, що надають соціально-значущі послуги.

2. Перехресне субсидування всередині одного підприємства, наділеного як зобов'язаннями щодо забезпечення універсальних послуг на всій території країни, так і певними привілеями.

3. Непряме субсидування (резервування виключно для державного підприємства в сфері надання універсальних послуг у так званому «захищеному сегменті»).

4. Пряме субсидування (компенсація збитків конкретного підприємства за рахунок місцевого або державного бюджету, звільнення від ПДВ).

Аналізуючи перелічені вище способи, можна сказати, що стосовно до умов України просте перехресне субсидування в рамках одного підприємства вже існує і не приносить очікуваних результатів. Це підтверджують дані про економічну результативність діяльності Укрпошти, де доходи, одержані від надання інших послуг поштового зв'язку, а також від фінансової та торговельної діяльності часто покривають збитки від надання універсальних послуг.

Резервування «захищеного сегмента» буде негативно впливати на розвиток ринку, створюючи нерівні умови для поштових підприємств.

Створення Фонду універсальних послуг також не може бути визнано ефективним, оскільки саме формування такого фонду ставиться під сумнів через незначну кількість недержавних підприємств, що працюють у сфері надання послуг поштового зв'язку. Крім того, світовий досвід використання подібних фондів носить виключно негативний характер, що знайшло відображення і в законодавстві абсолютної більшості країн-членів Всесвітнього поштового союзу [3].

Найбільш оптимальним варіантом в існуючій ситуації, на наш погляд, є пряма фінансова підтримка універсальних послуг з державного бюджету, що виправдано повною мірою, враховуючи державне регулювання тарифів на ці послуги. Також одним з актуальних шляхів є звільнення універсальних послуг від ПДВ. Подібна практика вже має місце в діяльності державного підприємства поштового зв'язку, де від ПДВ звільнено, наприклад, реалізація знаків поштової оплати, а також виплата пенсій і допомог.

Реалізація запропонованих шляхів фінансової підтримки соціально-значущих послуг дозволить подолати негативні тенденції в діяльності підприємств і не допустити скорочення рівня споживання соціально-значущих універсальних послуг поштового зв'язку.

## **Список літератури**

1. Фінансова звітність УДППЗ «Укрпошта» за 2006–2011 рр. (форма № 1 — «Баланс», форма № 2 — «Звіт про фінансові результати»).
2. Методика визначення витрат на основні послуги поштового зв'язку, затверджена наказом Держкомзв'язку / Київ, 2011.

3. Статут, Додатковий протокол до Статуту, Конвенція Всесвітнього поштового союзу. — Пекін, 1999. — 439 с.
4. Князева Е. А. Научно-прикладные подходы к тарифообразованию на общедоступные телекоммуникационные услуги / Е. А. Князева // Наукові праці КНТУ. Економічні науки Вип. 18, Ч. 1 — Кіровоград, КНТУ, 2010. — С. 3–8.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Ю. Жаданова**

Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова

**Т. А. Журавлева**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ**

#### **Резюме**

В статье рассмотрены и определены пути расчета себестоимости универсальных услуг Украинского государственного предприятия почтовой связи «Укрпочта».

**Ключевые слова:** себестоимость, универсальные услуги, почтовой связи, предприятие почтовой связи.

**Y. Zhadanova**

Odessa National Academy of Telecommunications.Popov

**T. Zhuravleva**

Odessa I. I. Mechnikov National University

### **FEATURES OF FORMATION AND CALCULATING THE COST OF UNIVERSAL SERVICE POST OFFICES**

#### **Summary**

In the article and the ways of calculating the cost of universal service Ukrainian State Enterprise of Posts «Ukrposhta».

**Key words:** cost, universal service, postal services, enterprise mail service.

УДК 338.4

**В. В. Крючковський**

**В. М. Поленчук**

Херсонський державний технічний університет

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ**

Стаття присвячена аналізу процесів взаємодії національної економіки зі економіками інших країн у міжнародному ринковому просторі. Це дозволяє визначити проблеми та пріоритети розвитку діяльності підприємств АПК в умовах глобалізації та глобальної інтеграції. Вони є відображенням об'єктивного процесу модернізації агропромислового комплексу України, його відродження та розвитку.

**Ключові слова:** трансформаційні процеси, підприємства АПК, проблеми та пріоритети розвитку.

Агропромисловий комплекс розвивається на основі агропромислової інтеграції і відіграє важливу роль у більшості країн світу. Адже саме він виконує важливу суспільну функцію — забезпечення населення продуктами харчування, тому є стратегічною галуззю і має найважливіше соціальне значення.

В умовах посилення у світовій економіці трансформаційних процесів відбувається зближення аграрних секторів національних економік шляхом утворення загального ринкового простору, поширення форм міжнародного співробітництва в сфері господарювання, посилення залежності агропромислових комплексів, що вимагає узгодження на рівні урядів країн аграрної економічної політики, спільного регулювання діяльності суб'єктів ринку на основі міждержавних угод. Зазначені процеси вимагають від суб'єктів агропромислових комплексів різних країн постійної адаптації до умов глобалізації економіки й швидко мінливого зовнішнього середовища з метою забезпечення конкурентоспроможності їх продукції [1].

Україна є членом глобальної політичної і економічної системи, тому вона повинна проводити виважену аграрну державну політику, яка б забезпечувала нарощування виробництва якісної сільськогосподарської продукції з високим рівнем експортоспроможності, здійснювала заходи щодо державного зовнішньоторгівельного регулювання митних ставок, впроваджувала кількісні обмеження імпорту та експорту, виконувала захист внутрішнього ринку та торгових інтересів України у випадках дискримінації її суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на ринках окремих країн та інше.

При розробці стратегії розвитку АПК України та інтеграції продовольчого ринку у світову економіку слід враховувати територіальну диференціацію агропродовольчих потреб у межах світового господарства,

географічне розташування зовнішніх ринків щодо України, традиції зовнішньоекономічних стосунків, досягнутий рівень міжнародної взаємодії у сфері реалізації сільськогосподарської продукції. Зусилля України мають бути спрямовані, з одного боку, на збереження традиційних ринків збуту української продукції, з другого — на цілеспрямоване залучення нових перспективних ринків. Така позиція гарантує широкі можливості й варіанти доступу до різних регіональних ринків, забезпечує диверсифікацію торгівлі та капіталовкладень, зменшуючи тим самим залежність від головних торговельних партнерів.

Міжнародний досвід показує, що будь-яка концепція або напрям національної стратегії розвитку не має жодного сенсу, якщо вони не підкріплюються реальною і сильною політикою держави з захисту національних інтересів, в основу якої повинно бути покладено формування політичної нації, створення демократичного громадського суспільства, соціально-правової держави, соціально-орієнтованої і структурно-трансформованої ринкової економіки, органічно інтегрованої в світові економічні структури. Відомому англійському письменникові і політичному діячеві XVII–XVIII ст. Дж. Свіфту належить надзвичайно глибоке за своїм змістом висловлювання: «Справжнє бачення — це хист бачити невидиме». Ці слова повною мірою можна віднести до аналізу методологічних засад глобальних трансформацій в Україні [1]. Ми повинні використовувати одну із наших переваг у процесі інтеграції — так званий ефект затриманого розвитку, тобто не потрібно повторювати весь шлях проб і помилок інших держав. А їх недоліки повинні стати нашими перевагами [2].

Дилема для України така, що вона зуміє захистити свої національні інтереси і стане конкурентоспроможною і сильною країною, або бездіяльність призведе її до статусу другорядної держави, сировинного придатку на ринку дешевої робочої сили для передових розвинутих країн Європи і світу.

Повна відсутність національної стратегії або використання і нав'язання Україні зарубіжних ерзаців псевдореформаторських ліберальних і неоліберальних курсів протягом останніх років незалежного існування поставили Україну у важкий стан розвитку [3].

Спроби розробити певні концепції соціально-економічного розвитку держави науковцями та політиками закінчились не дуже позитивно, оскільки вони не достатньо враховували реальну ситуацію України і не базувались на чітких і обґрунтованих визначеннях поточних і перспективних національних інтересів.

Питання формування умов та наслідків трансформаційних процесів для АПК України привертало та привертають значну увагу науковців та політиків. Серед них слід виділити вчених, які здійснили вагомий внесок у їх розгляд, аналіз та вирішення, а саме: Т. О. Осташко, А. С. Гальчинський, В. І. Власов, В. Гончаров, Н. М. Ткаченко, О. Бородіна, І. Р. Бондар, О. Г. Білорус та ін.

Метою нашої статті є визначення та оцінка проблем та пріоритетів розвитку діяльності підприємств АПК України в умовах трансформаційних процесів. Для досягнення поставленої мети було зроблено аналіз наслідків

та переваг західноєвропейського вектора співробітництва держави та визначені пріоритети подальшого розвитку.

Для України та українців процеси глобалізації і глобальної інтеграції є одним із шляхів відродження держави і прогресивного розвитку нового суспільства, добробуту та справедливості. Перший крок було зроблено 5 лютого 2008 року. На засіданні у Женеві Генеральна Рада Світової організації торгівлі (СОТ) затвердила протокол про приймання України у члени СОТ.

Період участі України в СОТ є темою номер один у політичних та суспільних дискусіях. Одні вважають що це є найбільше досягнення України за роки незалежності, інші, вважають, що це — драматичний процес капітуляції української економіки. Вступ у СОТ є необхідним, і це ніхто не оскаржує, однак він не може бути самоціллю, оскільки головними виступають умови, на яких Україна входить у світову торгову організацію. Вона є єдиним міжнародним органом, який встановлює правила торгівлі між державами на підставі угод підписаних більшістю країн учасників міжнародної торгівлі. Всіх хвилює питання загроз та ризиків для вітчизняних виробників та споживачів. Для цього необхідно розробити механізми захисту інтересів національних товаровиробників на державному рівні. Поки що їх не достатньо [4].

Заздалегідь підрахувати усі плюси та мінуси вступу України до СОТ було неможливо. Реальне життя та існуюча практика торговельних відносин виявилися набагато складнішими, ніж теоретичні побудови. Досвід останніх років показав, що торгові партнери України, не поспішають відкрити свої ринки у відповідь на створення сприятливих умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Використовуючи складне економічне становище, вони посилюють тиск на Україну застосовуючи експортні субсидії, імпорتنі тарифи та квоти. Внаслідок нерегульованого одностороннього відкриття українського ринку вітчизняний товаровиробник виявився витісненим з нього. Втрати українськими підприємствами національного ринку призвели до тяжких соціальних та економічних наслідків, а саме: деіндустріалізація України, згорання наукоємних та високотехнологічних галузей.

А. Плотніков зазначив «Негативні наслідки від вступу України в СОТ можливі, оскільки українська промисловість не захищена від впливу дешевої та неякісної конкурентної продукції зі сторони. Це призведе до того, що прийдеться перепрофілювати українські промислові підприємства, а також до цілої низки інших негативних наслідків». Значно скоротився перелік продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації (це поки що єдиний інструмент захисту українських споживачів). Протягом 2005–2007 років згідно постанови Держпотребстандарту, із нього були виключені 122 позиції продукції, а 2007 — ще 10. Таким чином із 201 позиції сільгосп-продукції згідно кодів УЄЗД за 165 позиціями сертифікація взагалі не відбувається. Була відмінена обов'язкова сертифікація імпоротної сільськогосподарської продукції, яка ввозиться в Україну. Зараз усі документи, які дозволяють ввезення будуть оформлювати та підписувати імпортери у своїх державах, а Україна зняла усі сертифікаційні кордони для імпорт-

них продуктів (при цьому, для українських виробників наявність подібних сертифікатних документів є обов'язковою при експорті). Крім того, в ЄС рівень нетарифного захисту є значно вищим, ніж в Україні. Зокрема, це стосується технічних бар'єрів у торгівлі, які встановлені ЄС і регулюють процедури маркування та пакування, методи переробки і виробництва, а також характеристики кінцевого продукту. Рівень захисту ринку ЄС санітарними та фітосанітарними заходами контролю є одним з найвищих у світі та значно вищим, ніж в Україні [5].

Продовольчі товари рослинного походження дозволяється ввозити до ЄС тільки тоді, коли вони походять із схвалених установ у вибраних (включених до відповідного списку) країнах-експортерах. Імпорт м'яса тварин, при відгодівлі, яких використовувалися гормони росту, і м'яса механічної обробки, а також використання спеціальних матеріалів для зменшення ризику трансмісійних губчастих енцефалопатій в ЄС заборонено. Також не дозволено використання антимікробних препаратів для продукції тваринного походження. Оскільки в Україні до її вступу в СОТ використання при відгодівлі худоби антибіотиків і гормонів росту заборонено не було, то з часу вступу нашої держави до цієї організації імпорт м'яса і м'ясопродуктів, при виробництві яких гормони росту використовувалися, було дозволено. Крім того, м'ясо механічної обвалки, що складається з м'ясокісткових залишків, ввозиться до України і використовується у виробництві як дешева неякісна сировина для м'ясопереробної промисловості. Збільшено вимоги законодавства ЄС щодо максимального вмісту залишків пестицидів, встановлені Директивою ЄК 91/414 і Регламентом 396/05 та створює додаткові нетарифні бар'єри у торгівлі ЄС з Україною. На відміну від ЄС, Україна зобов'язалася не використовувати експортні субсидії на продукцію сільського господарства. Також, ЄС використовує спеціальні захисні заходи (СЗЗ), передбачені в Угоді про сільське господарство СОТ з метою захисту своїх виробників від зростання обсягів імпорту та зниження цін (захиснені 23,8 % тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС). Однак Україна, як новий член ЄС, не може використовувати СЗЗ для захисту своїх виробників [5].

На нашу думку, це — дискримінація, яка веде до порушення ст. 42 та 50 Конституції України про захист прав споживачів, а також здійснення державного регулювання та контролю за якістю продуктів харчування.

За словами В. Завалевської, змінився базовий період, на підставі якого було взято обов'язки за обсягами підтримки сільського господарства, а також зменшено розмір середньоарифметичної ставки ввізного мита на сільськогосподарську продукцію з 13,8 % до 10,66 %. Для прикладу — захист аграрного ринку ЄС складає 19,5 %, тобто удвічі вище, ніж дозволили Україні. Польща при вступі отримала право на тариф по сільському господарству у розмірі 52 %, Угорщина — 22 %, Румунія — 98 %. Росія добивається ставки у розмірі 20–30 %. Це пояснюється роллю цієї галузі в забезпеченні продовольчої безпеки та сільського розвитку, а також залежності сільського господарства від природних умов. В цих умовах існування вітчизняні виробники не можуть ЄС, яке до того ж субсидується та підтримується на більш вищому рівні.

Можливість інтеграції України у світові економічні процеси є також і позитивним моментом. На думку економічних експертів, створення та відкриття зони вільної торгівлі (ЗВТ) темпи росту українського ВВП повинні постійно збільшитися в середньому на 1–4 %, а товарообіг із ЄС — на 10–15 %. Слід зазначити, що не зважаючи на вплив міжнародної фінансової кризи на економіку країни та частковому скороченню обсягів експорту, Україна залишається важливим світовим експортером багатьох видів сільськогосподарської продукції, займаючи перші місця з експорту насіння сояшнику, олії та ячменю, рапсу та зерна. За останні роки спостерігається тенденція диверсифікації зовнішніх ринків України, здебільшого, за рахунок зменшення постачання товарів на традиційні ринки збуту (СНД та ЄС) та суттєвого зростання частки експорту до Азійських країн (25,6 % від загального експорту сільськогосподарської продукції у 2008 році та 34,3 % за 2009 рік), що свідчить про значну фінансову спроможність цього ринку та конкурентоспроможність української продукції [2].

Проаналізуємо проблеми та пріоритети діяльності підприємств АПК в умовах трансформаційних процесів (таблиця 1).

Таблиця 1

## Аналіз діяльності підприємств АПК в умовах трансформаційних зрушень

| Сільсько-господарська продукція              | Діяльність підприємств АПК в умовах трансформаційних процесів                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                              | проблеми                                                                                                                                                                                                                            | пріоритети                                                                                                                                                               |
| Зерно, інші зернові культури, вироби з зерна | 1) Збереження тарифних квот на експорт зерна.<br>2) Невдоволення з приводу державного контролю на зерновому ринку України.<br>3) Обмеження заборони на експорт зерна з України.<br>4) Зниження ставок імпорتنних тарифів з боку ЄС. | 1) Зростання експорту в країни СНД, ЄС, Африканські країни, Країни Азії.<br>2) Полегшується доступ до імпоротної техніки та технологій, насіння, засобів захисту рослин. |
| Олія сояшникова та насіння сояшнику          | 1) Зниження експортного мита на насіння сояшнику та заборона на запровадження експортного мита інших олійних культур.<br>2) Ускладнення державного регулювання ринку.<br>3) Зниження ставок імпорتنних тарифів з боку ЄС.           | 1) Зростання експорту в країни СНД, ЄС, Африканські країни, Країни Азії.<br>2) Доступ до імпоротної техніки та технологій, залучення капіталу.                           |
| Цукор                                        | 1) Низька врожайність цукрових буряків.<br>2) Зниження ставок імпорتنних тарифів з боку ЄС.<br>3) Зменшення експорту в країни ЄС.                                                                                                   | 1) Покращення стану цукрової галузі шляхом здійснення відповідних реформ.<br>2) Використання тарифної квоти.                                                             |
| Мед                                          |                                                                                                                                                                                                                                     | 1) Зростання експорту в країни ЄС.                                                                                                                                       |

Закінчення табл. 1

| Сільсько-господарська продукція | Діяльність підприємств АПК в умовах трансформаційних процесів                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                 | проблеми                                                                                                                                                                                                                                                               | пріоритети                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Овочі, фрукти, виноград         | 1) Збільшення фізичних обсягів імпорту.                                                                                                                                                                                                                                | 1) Зростання експорту в країни СНД.                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| М'ясо і продукти його переробки | 1) Чутливість до зниження митних тарифів.<br>2) Використання експортних субсидій з боку ЄС.<br>3) Невідповідність стандартам ЄС та нестача коштів на гармонізацію товарів.<br>4) Криза в галузі.                                                                       | 1) Зростання експорту в країни ЄС та значна конкурентоспроможність (м'ясо яловичини).<br>2) Підтримка галузі з боку держави шляхом запровадження різних програм.<br>3) Вдосконалення процесу виробництва з метою зменшення собівартості продукції (птахівництва) та вихід на західноєвропейські ринки. |
| Молоко і молочні продукти       | 1) Низька якість сировинної бази та продукції.<br>2) Нестача сировини внаслідок скорочення поголів'я худоби<br>3) Проблеми сертифікації молокопереробних підприємств.<br>4) Субсидування експорту молочних продуктів з боку ЄС.<br>5) Зменшення експорту в країни СНД. | 1) Відносно низька вартість молока.<br>2) Можливість реформування галузі шляхом залучення капіталу, передового досвіду та новітніх технологій відповідно до стандартів ЄС.                                                                                                                             |

Отже, як показав досвід перших років перебування України в СОТ, вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції не можуть витримати тиск більш розвинутого сільського господарства. Під загрозою витиснення з внутрішнього та зовнішнього агропродовольчих ринків може опинитися м'ясо-молочна продукція. Однак, підлягає припущенню, що зона вільної торгівлі між ЄС, Україною та іншими країнами буде, так званою, «зоною плюс», умови якої визначають не тільки відміну митних тарифів, а й збільшення експорту, гармонізацію регуляторних актів, правил стандартизації, доступу до сучасних технологій світового рівня, залучення капіталу та інформаційних ресурсів європейських товаровиробників, запозичення передового досвіду в організації процесів заготівлі, виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості згідно Міжнародних стандартів ISO 9001 та ISO 22000. Налагодження економічного співробітництва з західноєвропейськими країнами-партнерами дасть змогу вивести українських товаровиробників на надзвичайно розвинуті, але доволі вимогливі й жорсткі агропродовольчі ринки, конкуренція на яких стимулюватиме якісне оновлення агропродовольчого виробництва в Україні.

Про можливість і реальність цього шляху свідчать результати досліджень професора М. Шикули, які показують, що «...практично в усіх областях України досить великі площі орних земель, на яких можна отримати

мувати екологічно чисті продукти харчування, конкурентоспроможні на світовому ринку». При цьому головною конкурентною перевагою сільсько-господарської продукції України у перспективі стане її екологічність та повноцінний вміст в ній всіх елементів необхідних для здоров'я людини [2].

Головним завданням Державної цільової програми розвитку українського села та сільськогосподарських підприємств на перспективу повинно стати:

- створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для розвитку сільських територій, покращення умов життєдіяльності сільського населення країни;
- підвищення рівня зайнятості, посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва у сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення країни;
- підтримка конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах інтеграції України у світовий економічний простір;
- подолання тінізації аграрного ринку шляхом удосконалення податкового законодавства;
- організація органами управління всіх рівнів злагодженої дії всіх елементів фінансово-економічних механізмів діяльності підприємств АПК;
- розширення експортноорієнтованих виробництв і зменшення імпортозалежності АПК України;
- збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення;
- поліпшення родючості земель шляхом використання меліорації;
- зростання обсягів іноземних інвестицій в економіку України, у тому числі у агропромисловий комплекс за умов приведення законодавства до норм та стандартів СОТ;
- розширення ринку збуту сільськогосподарської продукції, переважно експортно-орієнтованих регіонів;
- розвиток аграрної науки та освіти, шляхом кращої підготовки кадрів для сільськогосподарського виробництва.

Отже, проблеми та пріоритети розвитку діяльності підприємств АПК України в умовах трансформаційних процесів існують на даний час та потребують своєчасного вирішення. Але, на нашу думку, це неможливо без підтримки держави, достатньої кількості інвестицій і інновацій та надання сільському господарству пріоритету розвитку. Лише кардинальна реконструкція АПК України, вдосконалення його функціональної і територіальної структури зміцнять економічну могутність держави, її здатність до виживання і удосконалення. Особливу увагу Уряд повинен приділити інституційним та структурним перетворенням, що дозволяють лібералізувати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема, укладення та реалізацію двосторонніх угод з країнами — торговельними партнерами в галузі взаємного визнання оцінки відповідальності, розширення участі України в роботі європейських організацій, стандартизації та сертифікації. Реалізація цих завдань є саме тим імпульсом, що започатковує інтеграцію України

до глобальних ринків капіталу, товарів, послуг, робочої сили, технологій. Одночасно це посилить і ефективність співпраці та комунікацій зі стратегічними партнерами в рамках регіональних угод.

### **Список літератури**

1. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. — К. : Либідь, 2006. — 312 с.
2. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України / В. Нелеп // Економіка України. — 2011. — № 9. — С. 25–34.
3. Білорус О. Г. Сучасний погляд на глобалізацію в контексті економічного розвитку України / О. Г. Білорус // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 147–155.
4. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. — 2007. — № 4. — С. 63.
5. Осташко Т. Ризики для сільського господарства від встановлення зони вільної торгівлі з ЄС / Т. Осташко. — Економіка України. — № 3. — 2011.
6. Гончаров В., Бондарчук А. Перспективи сільського господарства України при вступленні в ВТО / В. Гончаров, А. Бондарчук // Економіст. — 2008. — № 9. — С. 1–2.

**В. В. Крючковский**

**В. Н. Поленчук**

Херсонский государственный технический университет

### **ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ СДВИГОВ**

#### **Резюме**

Статья посвящена анализу процессов взаимодействия национальной экономики с экономиками других стран в международном рыночном пространстве. Это дает возможность определить проблемы и приоритеты развития деятельности предприятий АПК в условиях глобализации и глобальной интеграции. Они являются отражением объективного процесса модернизации агропромышленного комплекса Украины, его возрождения и развития.

**Ключевые слова:** трансформационные процессы, предприятия АПК, проблемы и приоритеты развития.

**V. Kryuchkovsky**

**V. Polenchuk**

Kherson State Technical University

**PROBLEMS AND PRIORITIES OF THE AGRICULTURAL  
ENTERPRISES IN TRANSFORMATIONAL CHANGES**

**Summary**

A summary of the analysis of interaction of the national economy with the world's economic systems and identified the problems and priorities of the development activities of the agro-industrial complex in terms of the transformation processes.

**Key words:** transformational processes, agro-industrial complex, problems and priorities of development.

УДК 330.15

**М. И. Кравченко**

**Е. В. Шергелашвили**

Донецкий национальный технический университет

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена теоретико-методологическим аспектам институционализации экономического развития экономики. В статье обосновывается разграничение понятий «форма присвоения» и «форма собственности», а также понятий «социально-системное отношение» и «системообразующее отношение». Обосновывается, что логика власти подчиняется логике развития присвоения, что современный этап развития общества требует непосредственно-общественной формы присвоения, поэтому и логика развития власти, а также логика развития институционализации экономического развития должны быть подчинены логике развития непосредственно-общественной формы присвоения.

**Ключевые слова:** форма присвоения, форма собственности, институционализация, социально-системное отношение, системообразующее отношение, власть.

Основополагающей целью долговременной экономической политики любого государства должно быть обеспечение устойчивого экономического развития. Без этого невозможно гарантировать подъем уровня жизни населения, решить социальные проблемы, добиться экономического и политического веса страны в мировом сообществе. Разработка проблем экономической устойчивости, динамичного экономического роста в настоящее время ведется достаточно активно. В мире идет напряженный поиск новых путей развития, новых культурных ориентиров. Поиск осуществляется в различных областях человеческой культуры — в философии, искусстве, религиозном постижении мира, в науке. Появилась необходимость в пересмотре прежнего отношения к природе, к способам господства, ориентированных на силовое преобразование природного и социального мира, в выработке новых идеалов человеческой деятельности, нового понимания перспектив человека.

Экономика существует не абстрактно, а имеет конкретное содержание, которое выступает в виде хозяйственной системы. Свойства и направленность хозяйственной системы во многом определяют его институты, которые не только отражают потребности экономического развития, но и содержат в снятом виде политико-правовую и социокультурную определенность общества. Данная определенность институтов хозяйственной системы свойственна и институтам политико-правовой и социокультурной сфер общества, а именно институты политико-правовой сферы в снятом виде содержат экономическую и социокультурную определенность обще-

ства, а социокультурные институты содержат экономическую и политико-правовую определенность общества. В конкретном обществе одновременно сосуществует множество институтов. Они взаимодействуют, дополняя и обуславливая друг друга, а иногда и входят во взаимное противоречие. Совокупность разноразмерных институтов в целом создает институциональную среду общества. При этом важно понять, что институты, в рамках которых и через которые осуществляются отношения по производству общественной жизни, есть сознательное, деятельное проявление социально-системной деятельности человека, которая разворачивается во всей институциональной системе общества.

Центральной категорией институциональной теории является понятие «институт». Согласно Д. Норт, институты — это правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные).

Исследований, посвященных изучению институциональной среды и совершенствованию институтов, как в нашей стране, так и в мире, проводилось и проводится достаточно много. Однако, это не свидетельствует о том, что теория и практика этого процесса полностью познаны. Продолжающиеся исследования и их результаты свидетельствуют о сложности и незавершенности процесса познания институционального развития. Несмотря на значительное количество работ, посвященных институциональной среде в целом, институтам различных секторов экономической системы, в том числе инновационного сектора экономики, институтам собственности, глобализации, демократизации, либерализации, модернизации, функциональной роли институтов, причинам и факторам их развития остается недостаточно исследованным фундаментальный социально-системный аспект институционализации производства общественной жизни, а именно форма присвоения человеком производительной силы общества, человечества. В данном случае речь, конечно, идет не о том, что собственность как институт и институты собственности не подвергались исследованию. Таких исследований достаточно много. Вопрос заключается в том, что собственность исследовалась с различных, но односторонних позиций: либо как одно из многих отношений системы отношений по производству общественной жизни в экономической, юридической, экономико-правовой трактовке, либо как многое, в смысле всей системы производственных отношений. К постановке проблемы единого, как целостного выражения системы производства общественной жизни, вплотную приблизились в советскую эпоху, но четко поставить проблему, а тем более её решить, не удалось. Впоследствии данная проблема, как научная, забыта.

Наиболее фундаментальный подход характерен для работ К. Маркса, но и в его работах это различие лишь поставлено, но не получило четкого понятийного разграничения, что и явилось одной из причин радикализма его теории системной трансформации капиталистического общества. **Целью данной статьи** является обоснование формы присвоения как соци-

ально-системного отношения и общесистемного критерия институционализации экономического развития.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили теоретическое наследие классиков политической экономии, К. Маркса, положения современной экономической теории. Изучение институционализации присвоения проведено в многоплановом варианте и сосредоточено на трех аспектах: методологическом, теоретическом и прагматическом с применением методов: анализа и синтеза, исторического и логического, структурно-функционального и системного подходов.

Собственность является ключевой категорией практически для всех общественных наук — философии, политической экономии, экономической теории (в широком смысле), юриспруденции, психологии, истории и многих других. Такая универсальность выявляет особую значимость собственности.

В настоящее время среди наиболее влиятельных в мировой экономической науке направлений, которые занимаются вопросами отношений собственности, можно назвать марксизм и неoinституционализм. Основное их отличие от других направлений экономической мысли состоит в понимании исторического процесса как связанного с развитием отношений собственности. Марксизм и неoinституционализм рассматривают собственность с разных точек зрения, соответственно, и методы исследования представителями этих направлений различны. Тем не менее, они имеют некоторые общие черты, отличающие их от доминирующей ныне на Западе методологии конвенционализма. Основное их отличие от методологии конвенционализма заключается в динамическом подходе к социальным явлениям. Наиболее характерно это отражается в исследовании собственности. Вместе с общими чертами, существуют и явные методологические различия этих направлений — марксизм оперирует в основном категорией «отношения собственности», а в неoinституционализме используется базовое понятие «права собственности» и, уже на уровне дефиниций, виден разный угол исследования феномена собственности. С точки зрения семантического анализа, сами категории «права собственности» и «отношения собственности» имеют различное содержание. Но их можно использовать и с целью выявления философско-юридического и реального экономического содержания собственности.

С точки зрения общих гносеологических предпосылок исследования марксизм исходит из первичности экономических, производственных отношений, проявляющихся как интересы. Производственные отношения, диктуемые уровнем и характером развития производительных сил, в том числе и их личного фактора, вступают в реальное бытие, или иначе, переходят из потенциальности в актуальность через развитие системы права, которая изменяется властью. Поэтому противопоставлять марксизм и институционализм, мягко говоря, некорректно. Если классики политической экономии исходят из исторически сложившегося факта собственности как правового отношения, то неoinституционалисты, не отрицая правовой определенности собственности, её развитие связывают с потребностями раз-

вития экономики, причем важно иметь в виду, что неоинституциональная трактовка собственности возникла на историческом этапе развития Западного общества, когда оно сформировалось как открытое, правовое, либеральное, плюралистическое, демократическое и гуманистическое общество. Поэтому развитие институтов собственности это есть дальнейшее развитие данного общества, развитие уже сформировавшегося эволюционным путем новой сути общества, и, следовательно, в институционализме речь идет о снижении трансакционных издержек, ценах как сигналах, обратных связях, монополии, конкуренции, провалах рынка, провалах государства, многообразии форм собственности, спецификации прав собственности, их охраны и защиты.

Марксизм более универсален в определении собственности, во-первых, он вбирает в себя определение собственности как правового отношения присвоения, во вторых, связывает развитие отношений собственности с потребностями экономического развития и в этом смысле вбирает в себя институционализм, в третьих, чего нет у институционалистов, марксизм обосновывает роль формы присвоения и институтов присвоения в системной трансформации общества, перехода его из одного качества в другое, что особенно ценно для постсоветских стран, несмотря на то, что переход этот совершается в обратном порядке.

Марксизм, а точнее родоначальник марксизма, определяет категорию формы присвоения как более конкретную, более богатую категорию, чем форма собственности, и не сводит её только к форме собственности (независимо от того, трактуется собственность как категория права или как категория экономики), и это существенно отличает марксизм от неоинституционализма, хотя и не противопоставляется ему. Институционализм, развил, конкретизировал некоторые аспекты собственности, которые в самом общем виде были сформулированы Марксом. По Марксу, на наш взгляд, форма присвоения, а не форма собственности выражает суть общественного производства конкретного общества.

В обществе, находящемся в фазе системной трансформации — по Марксу — вся перестройка общественных отношений по производству общественной жизни осуществляется с позиций становления новой формы присвоения, которая не исключает, а предполагает сохранение развившегося многообразия форм собственности как форм своего собственного движения, и которые являются её функциональными формами. Подчеркивая в качестве цели положительное упразднение частной собственности, Маркс тем самым воспринимал, в своих ранних работах, отрицательное упразднение частной собственности в качестве непосредственной цели негативно, как непонимание положительной сущности частной собственности, как возврат к частной собственности в её неразвитом виде и даже как переход в состояние, не дотягивающее до уровня частной собственности, как сведение человеческих потребностей к минимуму, аскетизму, игнорированию индивидуальных различий, способностей, талантов [2]. Отрицательное упразднение, на наш взгляд, мыслилось Марксом в «Экономически-философских рукописях 1844 года» как следствие (в форме отмирания) по мере

продвижения положительного упразднения частной собственности, в смысле становления новой непосредственно-общественной формы присвоения.

Простая замена частной собственности общественной собственностью по Марксу означает лишь переход к всеобщей частной собственности, к равному праву всех на существующую частную собственность, есть лишь последовательное выражение частной собственности, являющейся этим отрицанием [2]. В более поздних работах, Маркс высказывал мысль о необходимости отрицательного упразднения частной собственности лишь в форме предположения, но и в этом случае отрицательное упразднение частной собственности не являлось самоцелью, а подчинялось планомерной организации производства в интересах всех членов общества, т.е. положительному упразднению частной собственности. Такие действия власти определялись им не как самосущные, а как подчиненные планомерной организации непосредственно-общественного присвоения, сознательному подчинению производства в интересах каждого члена общества, всестороннего развертывания многообразия возможных форм присвоения человеком природы и человеческой деятельности, в рамках которых «...человек присваивает себе свою всестороннюю сущность всесторонним образом, следовательно, как целостный человек» [2, с. 120]. Частная собственность, обладание вообще — лишь одна из форм присвоения человеком предметов природы и человеческой деятельности [2, с. 126]. Маркс отмечает, что чувство обладания и стремление к таковому приобретает доминирующее значение, а это свидетельствует об отчуждении других человеческих чувств. «Частная собственность сделала нас столь глупыми и односторонними, что какой-нибудь предмет является нашим лишь тогда, когда мы им обладаем...» [2, с. 120]. Между тем чувственное присвоение человеком и для человека человеческой сущности и человеческой жизни, предметного человека и человеческих произведений надо понимать не только в смысле непосредственного, одностороннего пользования вещью, не только в смысле владения, обладания.

Сознательно осуществляемый процесс трансформации общества через реформирование его общественных систем предполагает системное его видение. Системность предполагает выделение социально-системного отношения. Таким отношением, на наш взгляд, есть форма присвоения, которую, во-первых, мы не отождествляем ни с формой собственности, ни с системой производственных отношений. И то и другое является формами её осуществления, движения и развития. Во-вторых, под объективно-необходимой формой современной Украины определяем непосредственно-общественную форму присвоения, т. е. сознательно осуществляемый процесс подчинения производства всестороннему развитию человека, созданию материально-технических и институциональных предпосылок присвоения каждым членом общества родовых сил человека, или иначе, производительной силы человечества, «чувственное присвоение человеком и для человека человеческой сущности».

Именно, не различение понятий «форма собственности» и «форма присвоения» в процессе развернувшейся дискуссии в советский период нашей

истории не позволило, на наш взгляд, научному сообществу, во-первых, прийти к единой позиции по проблеме собственности. Во-вторых, не позволило ни одним, ни другим преодолеть в советский период гиперболизацию и абсолютизацию роли государственной формы собственности, а в постсоветский период абсолютизацию роли частной формы собственности в развитии общества, его обновления и модернизации.

Решение поставленной проблемы различения понятий «форма собственности» и «форма присвоения» позволит, на наш взгляд, сформировать политико-экономическую парадигму, способную интегрировать все течения современной экономической мысли, выработать основы теории политики трансформации всей системы общественных отношений. Понятно, что решение этих задач возможно лишь путем объединения усилий всего научного сообщества. В данной статье мы пытаемся, прежде всего, вновь обратить внимание научного сообщества на актуальность и важность решения данных проблем и внести свой посильный вклад в их научную разработку.

Взятие под контроль общества производственных отношений связывается Марксом с деятельностью по проектированию, созданию и поддержанию общественного контроля за сложным комплексом производственных отношений, знаменует собой становление новой, непосредственно-общественной формы присвоения, преодоление капиталистического присвоения, но с сохранением частной собственности, капитала, рынка.

Одного контроля над производственными отношениями, подчиняющими производство всестороннему развитию человека недостаточно для снятия всех исторически сложившихся наслоений отчуждения, в том числе и первоначальной формы отчуждения труда как труда принудительного, преодоления старого разделения труда. Полное преодоление отчужденных форм жизнедеятельности связывается Марксом с созданием новых производительных сил, высвобождающих человека из производства и, тем самым, с переходом к свободной творческой деятельности, выражающей родовую сущность человека, а, следовательно, и к всестороннему, универсальному присвоению родовых сил человека.

Положения, в более поздних работах Маркса, о необходимости огосударствления предприятий, замене денег, рынка иными инструментами осуществления планомерной организации непосредственно-общественного присвоения, на наш взгляд, навеяны тенденциями к концентрации и централизации капитала, логикой политической борьбы того времени, объективной ограниченностью исторического материала, что привело к нарушению логики развертывания сути концепции нового способа производства и присвоения в конкретной модели.

Следует также отметить, что положения из поздних работ Маркса о необходимости огосударствления общественного капитала, замене денег, рынка новыми инструментами необходимыми для осуществления планомерности он относил на долю будущих поколений. Учитывая данную оговорку, можно сделать вывод, что Маркс понимал определённую меру футуризма в своих высказываниях о конкретных формах осуществления планомерности. Практика стран Запада показала, что планомерность осуществляется через

формирование соответствующей институциональной среды общества, как впрочем, и подчинение этой планомерности становлению непосредственно общественного присвоения производительной силы общества человеком. Сознательное подчинение производства всестороннему развитию общества и человека следует понимать не в духе советской директивности, а в духе Ф. Хайека [9], погрузив этот вариант в соответствующую институциональную среду.

Содержание формы присвоения многоаспектно. Каждый аспект имеет свою функцию. Поэтому институционализация отношений присвоения должна быть проведена так, чтобы обеспечить максимальную функциональность каждого аспекта присвоения. Первый аспект присвоения выражается принципами распределения произведенного продукта. Следовательно, институционализация данного аспекта собственности есть институционализация распределительных отношений. Второй аспект присвоения — это аспект принадлежности, который касается как условий производства, так и доли продукта, который достается участникам общественного производства. Институционализация данного аспекта означает установление исключительного права соответствующего субъекта производства, охрану и защиту этого права. Третий аспект собственности — это структурный аспект, означающий расщепление прав собственности и обмен правами собственности, который отражает структуру производства и обмена.

Корни ошибок реформирования общественных систем лежат, во-первых, в неразличении формы собственности и формы присвоения, в непонимании того, что социально-системным отношением является форма присвоения, а не форма собственности. Во-вторых, в непонимании различения социально-системного отношения, которым является форма присвоения и системообразующего отношения, которым является форма власти. От того, кто является носителем власти, зависит форма присвоения. В этой связи обратимся к работе профессора В. В. Дементьева «Экономика как система власти» [1], в которой исследуется проблема власти и в которой приводятся высказывания выдающихся ученых о роли власти в общественном развитии: «Власть, — как считает Э. Тоффлер, — неизбежная часть процесса производства, и это — истина для всех экономических систем, капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было» [4, с. 53]; Б. Расселл отмечал, что власть является фундаментальным понятием в общественных науках в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике [9, с. 9]. ...По мнению В. Самуэlsa, для институционалистов центральной экономической проблемой являются организация и контроль над экономикой, которые есть результат ее структуры власти [5, с. 110]. По мнению М. Олсона, «власть — и не только власть государства — есть способность вызывать принудительное подчинение и, следовательно, влечет за собой принудительный авторитет и способность принуждать. Поэтому для объяснения власти «недостаточно понять теорию добровольного обмена: мы должны также понять логику силы» [6, с. 23]. Дополним этот ряд высказываниями философов: «Всякий центр силы... — отмечал Ф. Ницше — из себя конструирует весь остальной

мир» (конечно, в меру наличных предпосылок — добавлено авторами)... Ценности и их изменения стоят в связи с возрастанием силы лица, устанавливающего ценности» [7, с. 14]. По Хайдеггеру: «Ценность мыслится как условие самоутверждения воли... Здесь же и только здесь достигает чистого господства подлежащий метафизическому осмыслению «эгоизм», который не имеет отношения к наивному «солипсизму»... Еще нет понимания единого необходимого и захваченности им. Само наше присутствие достигается через сдвиг человеческого бытия в целом и, значит, исходя из осмысления нужды бытия как таковом и в его истине» [3, с. 22–23]. Развивая вышеозначенные мысли великих мыслителей, отметим, что истина современного бытия — это нужда этого бытия в непосредственно-общественной форме присвоения, а логика власти (силы), подчинена логике присвоения в рамках ценностных определенностей субъекта власти.

Логика развития власти всегда подчинена присвоению, поэтому институты власти должны быть произведены таким образом, чтобы агенты носителя власти действовали в интересах носителя власти. Современный этап развития общества характеризуется тем, что носителем власти является народ, поэтому и представительная власть и все её ветви должны быть определены так, чтобы представительная власть своей деятельностью и институциональным производством обеспечивала интерес носителя власти, т.е. народа, который заключается в присвоении каждым членом общества производительной силы общества или иначе родовых сил человека (это совместный интерес). Одним словом, институционализация властных отношений означает такую спецификацию правомочий субъектов власти, при которой совместный интерес народа и частные интересы, в том числе интересы представительной власти были бы солидарными. В солидарной системе совместный интерес, т. е. возможность присвоения родовых сил общества каждым членом общества, не противостоит частному интересу, поскольку последний в этом же и заключается. Совместный интерес, институализированный соответствующим образом, не отрицает частный интерес, а лишь ограничивает подчинение частным лицом или группой лиц других частных лиц и групп, т. е. речь идёт об исключении отношений господства и подчинения человека человеком и это касается отношений всех сфер общественной жизни человека: экономической, политико-правовой и социокультурной. Становление непосредственно-общественной формы присвоения начинается с упразднения отношений господства и подчинения между людьми путем соответствующей институционализации.

Основное, базисное противоречие, т. е. противоречие между потребностями и возможностями, в условиях солидарности не проявляется в виде антагонистического противоречия между людьми по поводу присвоения производительной силы общества. Снятие отчуждения в данном аспекте есть предпосылка сознательной деятельности общества по преодолению иных форм отчуждения. Иначе говоря, преодоление форм отчуждения начинается в порядке обратном их возникновению.

Планомерность, как определенная форма производства, рождается в недрах капитализма как определенная система государственного регу-

лирования и управления национальной экономикой. Первоначально логика развития планомерности подчинена капиталистическому присвоению, разрешению его противоречий через введение регулирующих норм, принципов, иных институциональных элементов регулирования в различных сферах общественного производства в общенациональном масштабе. В результате рыночная капиталистическая экономика постепенно погружалась в регулируемую государством внешнюю и внутреннюю институциональную среду. Иначе говоря, планомерность формировалась эволюционным путем. В рамках формирующейся таким образом понимаемой планомерности осуществлялось производство, которое приводило к изменению социальной и экономической структуры, что не могло не отразиться на эволюции государственности, на эволюции требований самого производства, а, следовательно, и на институциональном производстве, дальнейшей эволюции внешней и внутренней среде рыночной экономики, которая всё в большей мере становилась социально-ориентированной рыночной экономикой, капиталистический характер присвоения таким ходом развития постепенно положительно упразднялся (не отрицательно, т. е. с сохранением присвоения на капитал, но в рамках иной институциональной среды), в том смысле, что хотя на микро-уровне конечной целью оставалась прибыль, но непосредственной целью диктуемой внутренней и внешней институциональной средой рыночной экономики, уровнем развития производительных сил становилось создание условий для всестороннего развития человека, поскольку человеческий фактор становился определяющим фактором успеха конкурентного производства, а следовательно, и достижения конечной цели производства на уровне предприятия — т. е. прибыли.

Вместе с этим менялась и приоритетность в удовлетворении потребностей в обществе, в том числе и на микро-уровне. На первое место выдвигаются потребности в образовании, квалификации, личностном, интеллектуальном развитии, в формировании способностей смены вида профессиональной деятельности. Всё это вкупе с иными аспектами институционализации присвоения и есть постепенный процесс универсального развития человека, а, следовательно, и предпосылка к присвоению каждой производительной силы общества, родовых сил, что собственно и является процессом становления непосредственно-общественной формы присвоения.

Гуманизм из абстрактного морально-этического императива превращается постепенно в реальную практику жизни, диктуемую как сложившейся институциональной системой, причем, не только формальной, но и неформальной, так и внутренней определенностью человека, общества (т. е. под воздействием достигнутого уровня производительных сил и соответствующей институциональной системы формируется так называемое экзистенциально-личное начало, которое по существу совпадает с регулятивными ценностями формулируемыми обществом, в том смысле, что это начало не противостоит ценностям формируемым обществом и рассматривается им как условие своей реализации). В силу этого формируется такая институциональная система, в которой личный интерес и совместный интерес постепенно солидаризируются, но не заменяют друг друга. Всё выше опи-

санное есть лишь в законе выраженное движение Западного общества и, следовательно, данный процесс не есть бесконфликтный и без определенных отклонений, но общество открыто для решения данных проблем как в организационно-институциональном отношении, так и по своей внутренней определенности в пределах возможностей, диктуемых уровнем развития производительных сил.

Форма присвоения, в том числе и непосредственно-общественная форма присвоения, есть целостное выражение всей системы производственных отношений, есть внутренняя форма общества, разворачивающаяся во всей системе общественных отношений. Форма присвоения более конкретная категория, чем форма собственности или система производственных отношений, и содержание которой разворачивается через всю систему общественно-производственных отношений, в том числе и через их юридическое выражение. Форма присвоения не может быть сведена только к системе производственных отношений или собственности как правовому отношению, или к праву собственности. Она есть отношение единства всей совокупности общественных отношений по производству общественной жизни, она есть целое, а не часть, единое, а не многое. В этом смысле, и только в этом смысле, можно вести речь о тождестве формы присвоения и формы собственности, системы производственных отношений, или какого-либо отдельного производственного отношения, например, отношения обмена, в частности рыночного обмена, при этом не следует забывать о их различении как единого и многого, целого и части. Одна и та же форма присвоения в своём становлении и развитии может реализовываться через отличные друг от друга системы производственных отношений, через различные формы собственности и системы прав собственности. Полное совпадение формы присвоения, как внутренней формы общественного производства, и формы собственности, как внешней его формы, это частный случай в историческом развитии общества, который приходится преимущественно на капиталистический период, когда частная форма присвоения достигает своего апогея. Именно поэтому Маркс определял все докапиталистические формы собственности как неразвитые формы частного присвоения, в том числе и первобытнообщинную форму собственности. Та или иная форма присвоения реализуется в рамках и через наличные общественные условия.

Необходимой формой присвоения на современном этапе является непосредственно-общественная форма присвоения, которая возможна только в условиях такой формы плановости, которая не исключает рынка, денег, капитала. Плановость исходная, но не достаточная предпосылка непосредственно-общественной формы присвоения.

Непосредственно-общественная форма присвоения предполагает власть народа, соответствующую её институционализацию. Поэтому первостепенной проблемой институционализации экономического развития Украины является соответствующая институционализация власти. Только соответствующе институционализированная власть может провести и соответствующую институционализацию отношений присвоения в сферах собственно производства, распределения, обмена и потребления.

Логика развития власти подчинена логике развития присвоения. Современный этап развития общества требует непосредственно-общественной формы присвоения, поэтому логика развития власти должна быть подчинена логике развития непосредственно-общественной формы присвоения. Истина новой метафизики общественного развития есть непосредственно-общественная форма присвоения.

### Список литературы

1. Дементьев В. В. Экономика как система власти : монография / В. В. Дементьев. — Донецк : Каштан, 2003.
2. Маркс Карл. Экономическо-философские рукописи 1844 года // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 42. — С. 41–174.
3. Метафизика и сущее: от Хайдеггера к Платону // Современная онтология II. — СПб. : Изд. Дом С.-Петерб. госуд. ун-та, 2007.
4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. — М. : ООО Издательство АСТ, 2001. — 669 с.
5. Companion to Contemporary Economic Thought / Ed. By D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. — London and New York : Routledge, 1991. — 654 p.
6. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. — 1995. — Т. 31. — Вып. 4. — С. 53–81.
7. Фридрих Ницше. Воля к власти / Фридрих Ницше. — М. : REFL-book, 1994.
8. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. — М. : Изограф, 2001.
9. Russell B. Power. — London and New York : Routledge, 2000. — 207p.

**М. І. Кравченко**

**О. В. Шергелашвілі**

Донецкий национальный технический университет

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

#### Резюме

Стаття присвячена теоретико-методологічним аспектам інституціоналізації економічного розвитку економіки. У статті обґрунтовується розмежування понять «форма привласнення» і «форма власності», а також понять «соціально-системне відношення» і «системоутворююче відношення». Обґрунтовується, що логіка влади підпорядковується логіці розвитку привласнення, що сучасний етап розвитку суспільства вимагає безпосередньо-суспільної форми привласнення, тому і логіка розвитку влади, а також логіка розвитку інституціоналізації економічного розвитку повинні бути підпорядковані логіці розвитку безпосередньо-суспільної форми привласнення.

**Ключові слова:** форма привласнення, форма власності, інституціоналізація, соціально-системне відношення, системоутворююче відношення, влада.

**M. I. Kravchenko**

**E. V. Sherhelashvili**

Donetsk National Technical University

**THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS  
INSTITUTIONALIZATION ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Summary**

The article is devoted to theoretical and methodological aspects of the institutionalization of the economic development of the economy. The article explains the differentiation between the definitions «form of appropriation» and «ownership», as well as the definitions of «social system relation» and «system-forming relation.» It is proved that the logic of power is subordinated to the logic of appropriation, that the present stage of society development requires a directly social form of appropriation, so the logic of power, as well as the logic of the institutionalization of economic development should be subordinated to the logic of directly social form of appropriation.

**Key words:** the form of appropriation, ownership, institutionalization, social system relation, system-forming relation, power.

УДК 656.61:338.47(04)

**И. М. Колегаев**

Одесская национальная морская академия

## ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МОРСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ ПОДСИСТЕМ

Рассмотрена система показателей формирования отдельных сегментов рынка морской торговли. Представлены принципы обеспечения приоритетов позиционирования судоходных компаний. Сформулирован критерий обеспечения конкурентных преимуществ на рынке морских перевозок.

**Ключевые слова:** позиционирование, морской транспорт, конкурентоспособность, судоходная компания, стратегия.

Одним из важнейших принципов организации и управления функциональной деятельностью флота и портов в системе рынка морской торговли является ориентация на собственность ресурсов и, прежде всего, земли. Об этом свидетельствует деятельность торговых портов Гамбург и Бремен, которые не являются юридическими лицами. В то же время именно они наряду с судоходными компаниями демонстрируют адекватность конкурентным требованиям со стороны грузовладельцев, сводящимся к тому, чтобы «...выбрать вид транспорта, перевозчика и маршрут, который обеспечит безопасную перевозку товара, к нужному времени, по самой низкой ставке общих транспортных расходов» [1, с. 452]. Учитывая эти критерии, формируются стратегии конкурентного позиционирования отдельных транспортных предприятий в выбранном секторе операционной деятельности на рынке морской торговли.

Порты управляются городскими властями в лице сената. Главный из решаемых вопросов — это перспектива развития предприятия. В качестве механизма управления используется аренда участков земли и зданий различными обществами. Среди последних выделяются экспедиторы, владельцы складов, терминальные операторы, стивидорные компании. Наиболее часто формой объединения капитала выступает акционирование.

В системе управления технико-экономическим уровнем флота определяющая роль при выборе стратегии отфрахтования судна принадлежит уровню доходности. Он отражает конечную цель функциональной деятельности как обобщающий финансовый показатель. Любое направление развития флота и порта с позиции коммерческих интересов ограничивается воспринимаемой ценностью технологии со стороны грузовладельцев и судоходных компаний. Принцип конкурентной операторской деятельности последних предполагает сравнение ожидаемых результатов с плановым заданием нормализованного рейса. Принципиальным становится выбор основного показателя оценки экономической эффективности работы судна в изменяющихся условиях торгового мореплавания. В этом плане возрастает роль сбалансированной системы показателей [2, 3].

В экономических системах, находящихся в стадии трансформации, необходимо учитывать не только хозяйственные потребности и положения экономической теории, но негативные креативные решения нестандартных организационных структур. Об этом свидетельствуют многочисленные рейдерские технологии, из множества которых достаточно остановиться на одном примере. Так в России определенные структуры сделали попытку внесения в Единый государственный реестр юридических лиц с целью получения контроля над ЗАО «Петербургский нефтяной терминал». Только федеральные правоохранительные структуры не позволили захватить собственность. К сожалению, в Украине попытки захвата торговых портов пресекались в основном силами трудового коллектива.

Традиционно уровень развития национальной морской транспортной индустрии формируется в соответствии с государственной морской политикой и активностью предпринимательских структур. Именно этим вопросам посвящено значительное число публикаций, среди которых достаточно упомянуть ряд монографий [4, 5, 6]. Тем не менее, ряд особенностей развития рынка морской торговли требует дальнейшего исследования.

В механизме правления результатами важнейшим является отношение работников к характеру присвоения результатов труда, а не к собственности на капитальные активы. Большинство работников предприятий морского транспорта не участвуют в принятии хозяйственных и инвестиционных решений, а являются исполнителями, поэтому не чувствуют различия в условиях работы предприятий государственных или иных форм собственности. Главным условием следует считать единство законов налогообложения и распределения результатов.

К основополагающим принципам устойчивого позиционирования предприятий морского транспорта следует отнести достижение соответствующего уровня конкурентоспособности и соблюдение совокупности интересов участников рынка морской торговли. При нарушении первого — компания выходит из отрасли или соответствующего сегмента из-за потери загрузки потенциала. При нарушении второго возникает кризисная ситуация из-за попытки достижения интересов одной из сторон конфликта. Такая ситуация сложилась в судоходном и портовом секторах Евросоюза с преобладанием государственной формы собственности и с реализацией приоритетов свободных стивидорных компаний.

При попытке в первом случае усилить принцип либерализации экономических отношений работники предприятий отстаивали свои интересы правом на забастовку. Во втором случае с целью снижения монопольного положения отдельных стивидорных компаний и коллективов докеров возникли противоречия в отношении открытия торговых портов для рынка специалистов — мигрантов. Работодатели и операторы портов не смогли реализовать стратегию правового регулирования свободы стивидорного рынка. Высокие заработные платы и льготные режимы работы бригад основывались на принципе монопольного предоставления отдельных услуг. То есть работало ограниченное количество предприятий. К началу кризиса 2008–2009 годов судовладельцы и грузовладельцы ограничивались в вы-

боре альтернативы из-за фактической закрытости рынка портовых услуг и отсутствия конкурентной ситуации. Именно это в определенной мере и привело к последующим финансово-экономическим рискам.

Для достижения постоянной адекватности морской транспортной системы национальным интересам с учетом мировых стандартов необходимо реализовать условие сохранения публичного подхода при выработке и реализации государственной транспортной политики. При этом соблюдение принципа комплексности снижает риск неустойчивости на основных этапах жизненного цикла морских транспортных предприятий и вследствие неустойчивости мирового фрахтового рынка. В этих условиях реализация принципа: «...государство должно выполнять функцию установления правил (законодательства) деятельности, например, в ситуациях, когда рынок оказывается несостоятельным» [7, с. 705]. Такая ситуация для Украины была характерна в течение всего периода политической независимости. Именно слабость институциональных решений сузила рамки деятельности национальной морской индустрии.

Конкурентное развитие отдельных сегментов глобального рынка морской торговли требует постоянного совершенствования методов принятия эффективных управленческих решений и выбора направлений развития национального флота, в этом отношении важно исследование изменяющихся условий устойчивого позиционирования морского транспортного потенциала, что является **основной целью статьи**.

Негативные последствия быстрой и необоснованной приватизации российских портов правительство вынуждено было нивелировать срочным созданием Морских администраций портов. Основные функции данного института — обеспечение государственных интересов, эффективное управление инфраструктурными комплексами и хозяйственная деятельность объектов, сохранивших государственную форму собственности. Затем государство приняло активное участие в строительстве новых торговых портов.

На рис. 1 представлена систематизация важнейших параметров, по которым должны строиться отдельные составляющие национальной морской транспортной индустрии. Объединяющим центром рассматривается совокупность критериев в соответствии с требованиями достижения адекватного уровня конкурентоспособности в структуре глобального рынка морской торговли.

Как видно из рис. 1 выделяются три уровня целеполагания развития морской транспортной индустрии, в необходимой мере отвечающей требованиям макроэкономической устойчивости, системной и функциональной безопасности, а также требованиям предпринимательской эффективности. Представленный принцип классификации отражает и требования институциональной организации морского транспорта страны.

Одновременное повышение уровня риска реализации хозяйственных и инвестиционных проектов в условиях, когда возрастает значимость макроэкономического подхода к обеспечению функциональной устойчивости отдельных предприятий и производств предопределяет значимость выбора системы оценки по ограничению: «Компания должна жить сбаланси-

рованной системой показателей» [3, с. 294]. Главным становится выбор организационной структуры и времени действия этого метода управления эффективностью жизненного цикла корпорации.



Рис. 1. Совокупность параметров нормализации состояния национальной судоходной подсистемы

Одним из показателей является величина капитальных активов предприятия. Именно она формирует интересы инвесторов и работников и определяет, в конечном счете, справедливость функционирования, сохранения и создания рабочих мест. Как показал опыт большинства постсоветских стран, ни иностранные инвесторы, ни приватизация на основе концентрации капитала в руках олигархов не привели ни к экономическому росту, ни к повышению уровня благосостояния граждан. В центре приватизации должно лежать распределение стоимости между членами трудового коллектива пропорциональное трудовому вкладу. В этом случае предприятие, менеджмент и работники были бы заинтересованы в оптимизации результатов. Не исчезли бы и суда транспортного флота морских пароходств.

Стандартным принципом любого проекта развития, и это касается всех направлений повышения конкурентоспособности на основе дополнитель-

ных инвестиций, остается срочность возмещения единовременных затрат: «Окупаемость — это период времени, необходимый для возврата первоначальных инвестиций» [8, с. 126]. Однако он зависит не только от умения предприятия реализовать потенциал в текущих условиях, но и от системы налогообложения и амортизационной политики.

Экономический эффект достижения конкурентного преимущества на основе оптимизации распределения эксплуатационного периода транспортных судов между временем перевозки и стоянки может быть рассчитан по условию

$$E_{ii} = \sum_i^{T_L} \Delta T_{ei} D_{wi} \mu_i p_{ri} \alpha_{ii} + E_{wc} \beta \alpha_{ii} - \Delta K_{pi},$$

где  $T_L$  — жизненный цикл проекта повышения конкурентной устойчивости судоходной компании;

$\Delta T_{ei}$  — приращение эффективного использования эксплуатационного периода (сокращение времени выполнения стандартных технологий);

$D_{wi}$  — величина дедефта флота, оперирующего по инновационной технологии;

$\mu_i$  — конкурентная производительность судов данного проекта или организации функциональной деятельности;

$p_{ri}$  — ставка прибыли в расчете на единицу перевозочной работы;

$\alpha_{ii}$  — коэффициент дисконтирования текущих денежных потоков по фактору изменения ценности денег во времени;

$E_{wc}$  — эффект воспринимаемой ценности нового конкурентного качества работы флота со стороны грузовладельцев;

$\beta$  — коэффициент, отражающий бонусную составляющую технологий конкурентного преимущества работы флота;

$\Delta K_{pi}$  — инвестиционные затраты компании по реализации данного вида инновационного преимущества в выбранном сегменте операторской деятельности.

Среди принципов конкурентного позиционирования и укрепления статуса надежного перевозчика выделяется требование соответствия стандартам безопасности. Ужесточение на этом основании государственного портового контроля по оценке соответствия судов основным положениям международных конвенций существенно усложняет операторскую деятельность субстандартного флота. В то же время для добросовестных операторов расширяется поле деятельности. Эти компании на основе своего имиджа фактически не будут динамично досматриваться и обеспечат конкурентную интенсивность реализации провозной способности. Потери эксплуатационного периода увеличиваются для флота судовладельцев, которые не устраняли несоответствие состояния судов. Снижение доли этого тоннажа уменьшает и риск для экипажей, связанный с невыплатой заработной платы.

К одному из принципов управления устойчивостью судоходных компаний в региональных сегментах глобального рынка морской торговли относится фактическое разделение сфер влияния и создание ассоциаций, консорциумов и других объединений судовладельцев. Достаточно упомя-

нута The Transpacific Stabilization Agreement, который следит за достижением интересов основных участников. С одной стороны, он заинтересован в относительной стабильности тарифов, ибо без устойчивого их роста ограничивается появление новых судовладельцев в данном рендже. С другой стороны, используется поддержка локального фрахтового рынка на основе периодического использования сезонных надбавок. Краткосрочность их использования не позволяет конкурентам реализовать стратегию расширения своей позиции при реализации проекта диверсификации.

Статистика подтверждает, что эффективность использования основного капитала определяющим образом зависит от организации производственного процесса. Опыт порта Южный демонстрирует более высокую эффективность на основе концентрации усилий на принципах самостоятельного использования потенциала по сравнению с Одесским и Ильичевским, где широкомасштабно реализованы технологии передачи производственных объектов в совместную деятельность.

Совокупность внешнего воздействия предопределяет необходимость выбора направлений реакции на утверждение: «...применительно к высокотехнологичным отраслям и современной технике в целом классическая теория затмевается глобализацией конкурентной борьбы и мощью современных технологий» [9, с. 214]. Этим в значительной мере объясняется повышение роли инвестиционных потоков в формировании конкурентных преимуществ отдельных судоходных компаний, что и ведет к последующим трансформациям рынка морской торговли.

### **Список литературы**

1. Линдерс М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Р. Линдерс, Е. Ф. Харольд ; пер. с англ. — [11-е изд.]. — Издательство Полигон, 1999. — 768 с.
2. Бабусенко С. Е. Торговый флот в системе национальных интересов и в международной экономике / С. Е. Бабусенко. — Одесса : Автограф, 2007. — 200 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / [пер. с нем. В. Толкача, С. Данишевич, М. Гавриша]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 478 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
4. Котлубай А. М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины / Котлубай А. М. — Одесса : ИПриЭИ, 2011. — 268 с.
5. Николаева Л. Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : монография / Л. Л. Николаева. — Одесса : Феникс, 2007. — 323 с.
6. Примачев Н. Т. Принципы интеграции в торговом судоходстве : монография / Н. Т. Примачев, А. Н. Примачев. — Одесса : Феникс; М. : Транслит, 2006. — 360 с.
7. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. научн. конс. В. С. Автономов. — [14-е изд.]. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 972 с.
8. Финансы и бюджетирование для нефинансовых менеджеров. — Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. — 680 с.
9. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М. : Вильямс, 2005. — 602 с.

**І. М. Колегаєв**

Одеська національна морська академія

## **ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МОРСЬКИХ ТРАНСПОРТНИХ ПІДСИСТЕМ**

### **Резюме**

Содержание статьи раскрывает систему показателей формирования отдельных сегментов рынка морской торговли. Системность раскрытия принципиальных вопросов обоснования задач и параметров перспективного формирования экономической устойчивости морских транспортных подсистем. Освещены актуальные вопросы формирования критерий обеспечения конкурентных преимуществ на рынке морских перевозок.

**Ключевые слова:** позиционирование, морской транспорт, конкурентоспособность, судоходная компания, стратегия.

**I. Kolegayev**

Odessa natsionalna morska akademiya

## **PRINCIPLES OF FORMATION OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF MARINE TRANSPORT SUBSYSTEM**

### **Summary**

Content of the article reveals the formation of a system of indicators of individual segments Rink maritime trade. Systematic study of fundamental issues of disclosure problems and long-term development of the economic parameters of the sustainability of marine transport subsystems. Highlight current issues of forming criteria to ensure competitive advantage in the shipping market.

**Key words:** positioning, maritime transport, the competitiveness, the shipping company, strategy.

УДК 656.611.2:502/504(04)

**Н. С. Лисенко**

Одеська національна морська академія

## **КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ТЕХНОГЕННОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОБОТИ МОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЛОКАЛЬНИХ РЕНДЖАХ**

Розглянуто комплекс проблем стану техногенної та екологічної безпеки в морському природокористуванні. Дана економіко-екологічна оцінка тенденції розвитку техногенезу на морському транспорті, що пов'язана перш за все, з інтенсивністю економічної діяльності об'єктів морегосподарського комплексу, а також з прямим та опосередкованим впливом його на берегову зону та морські акваторії.

**Ключові слова:** техногенне навантаження, морський транспорт, екологічна безпека, транзитні вантажі.

Техногенне навантаження на морське середовище здійснюється перманентно і більш інтенсивно, ніж в інших узбережних зонах басейну Чорного моря. Що стосується економіко-екологічної оцінки тенденції розвитку техногенезу на морському транспорті, то тут необхідно виділити два аспекти, які пов'язані перш за все з інтенсивністю економічної діяльності об'єктів морегосподарського комплексу, а також з прямим і опосередкованим впливом його на берегову зону і морські акваторії [1, 2]. Об'єкти морського транспорту здійснюють негативний вплив на узбережні акваторії, морські ресурси, екосистеми не лише в процесі господарської діяльності, але і в результаті виникнення аварійних та надзвичайних ситуацій.

Слід звернути увагу на небезпеку переробки тих вантажів, що мають особливі властивості (пожежонебезпекою, вибухонебезпекою, токсичністю тощо), які в екстремальних ситуаціях негативно впливають на здоров'я людини, природне середовище, завдають великих матеріальних збитків.

Необхідно відмітити збільшення техногенного навантаження і відповідне зростання техногенної небезпеки через збільшення концентрації обладнання, споруд, техніки на територіях районів порту та акваторіях.

Техногенне навантаження посилюється перманентністю втрат техногенних речовин в морське середовище та тривалістю експлуатації портових морських акваторій. Рівень екологічно небезпечної ситуації в районі узбережних морських акваторій формується кількістю зафіксованих аварійних ситуацій з викидом забруднених стічних вод.

Великим екологічним ризиком супроводжуються морські перевезення нафти, нафтопродуктів та інших екологічних вантажів [3]. Ці питання тісно пов'язані з оцінкою аварійності морського флоту в цілому, ретроспективна оцінка якого наведена нижче.

В 1960-х роках і першій половині 1970-х років практично кожне третє-четверте судно валовою місткістю більше 500 рег. т щорічно зазнало ава-

рії. Матеріальні збитки від загибелі супертанкерів «Террі Каньон», «Амоко Кадіс», «Атлантік Експрес» складають сотні мільйонів доларів.

Згідно статистичної доповіді Регістра Ллойда в 2011 році втрачено 258 суден загальною валовою місткістю 1,5 млн рег. тонн. Резонансною в цьому плані є катастрофа лайнера Costa Concordia з ризиком забруднення прибережної рекреаційної зони. Однак, при цьому, зниження втрат суден супроводжується негативною тенденцією збільшення відсотків втрат нових суден.

Найбільш витратними морськими катастрофами були такі.

В результаті аварії 1986 року на італійському танкері «Бригіта Монтанарі» виникла реальна загроза виливу в море високотоксичного вінілхлориду. В 1989 р., в результаті аварії індійського танкера «Капченджунга», в Червоне море вилилось більше 10 тис. тонн нафти. В територіальних водах України найбільш негативні результати морських катастроф в 2008 р. відбулись в Керченській протоці.

В 1989 р. сталася величезна нафтова катастрофа танкера «Екссон», в результаті якої було забруднено 4500 км узбережжя Аляски із масовою загибеллю морських тварин і птахів. Наприкінці січня 1991 р. відбулася безпрецедентна за масштабами екологічна катастрофа в районі Персидської затоки внаслідок руйнування, під час воєнних дій, великих нафтосховищ Кувейту. В результаті морським екосистемам Персидської затоки були нанесені величезні збитки. Загинула значна частина морських ссавців, великій небезпеці підлягло пташине поголів'я, непоправний збиток одержала іхтіофауна, морський фітопланктон [2, 4].

Враховуючи серйозну екологічну небезпеку подібних аварій, в США був прийнятий новий Закон про забруднення нафтою, спрямований на забезпечення захисту морського середовища. У зміст закону введені положення про накладення великих штрафних санкцій на судновласників при попаданні нафти в море, будівництво нафтоналивних танкерів з подвійною обшивкою корпусу. Тим не менш у Мексиканській затоці в 2010 р. відбулась екологічна катастрофа, що пов'язана з пожежею на плавучій свердловині.

Наведений аналіз «нафтових» катастроф на морі показує, що зберігається тенденція вагомості цього виду катастроф, що пов'язується із появою все більш складних техногенних систем. Розливи нафти та нафтопродуктів на морі мають самі серйозні негативні наслідки для біоценозів морів, океанів і навколишньої прибережної зони. Оцінюючи забруднення Світового океану нафтопродуктами, дослідники вважають, що щорічно в океан із різноманітних джерел поступає 10 млн тонн нафтопродуктів.

Питання оцінки та регулювання стану техногенної та екологічної безпеки в морському природокористуванні обґрунтовується процесами техногенезу, джерелами якого є перш за все об'єкти транспорту [5].

Вигідне геополітичне положення України, яка знаходиться на перетині торгових шляхів між Європою і Азією, сприяє її розвитку як транзитної держави. За даними англійського інституту «Рендел» за коефіцієнтом транзитності, тобто за розвиненістю усіх видів транспортних зв'язків і відповідної їм інфраструктури, Україна займає перше місце в Європі.

Більша частина небезпечних вантажів, таких як нафтопродукти, мінеральні добрива і хімікати, відправляються із морських портів. За останні десять років ХХ століття виявилось загальне зниження вантажообігу і вантажопереробки морських торгових портів України. На падіння обсягу перевезень вантажів вплинула втрата позиції країн СНД і України в міжнародному розподілі праці. Разом з тим, починаючи з 1997 р., відмічається тенденція зростання загального і транзитного обсягу вантажів, які перевозяться морським шляхом [8, 9].

Відмічаються такі тенденції в переробці вантажів (за їх видами) морськими портами. В 1995 р. обсяг переробки сухих вантажів досяг 25 млн т. Зростання до 2007 р. обумовлено розвитком зовнішньоекономічних відносин. Але з розгортанням світової фінансово-економічної кризи параметри роботи портів зменшились, це обумовило погіршення інвестиційного клімату, але позитивно відобразилося на поліпшенні екологічного стану приморських регіонів.

Найбільші обсяги перевантаження сухих вантажів мали місце в портах Одеса, Іллічівськ, Южний, Маріуполь. В транзиті сухих вантажів мають перевагу хімічні мінеральні добрива, метали.

В той же час відмічається тенденція циклічних коливань транзиту наливних вантажів за рахунок збільшення перевезень нафти та нафтопродуктів до 8 млн т в поточному періоді. Головне значення зберігає МТП Одеса. Реконструкція його портових споруд дозволила збільшити пропускну здатність нафтових терміналів.

До системних джерел забруднення відносяться: морські перевезення нафти; вантажні операції з нафтою; скид зливних вод і бункеровка усіх суден; катастрофи; берегові міські і промислові стоки; добування нафти в морі; вуглець із атмосфери, природне просочування із морських родовищ. Проблемам екологічної безпеки морського середовища узбережжя присвячено значну кількість спеціальних досліджень, серед яких виділяються [1, 2, 3, 6, 7]. Однак не розкрито протиріччя в системі збалансованості економічних показників роботи морських транспортних підприємств і оптимізації стану водного простору.

Посилення ролі Чорноморського басейну в забезпеченні стійкості глобальних транспортно-економічних зв'язків веде до необхідності розвитку потенціалу флоту та торговельних портів з урахуванням критеріїв екологічної безпеки, тому **основною метою** статті є систематизація та комплексна оцінка техногенних факторів, що впливають на рівень чистоти водного простору.

Актуальною задачею є вирішення проблеми підвищення наукової обґрунтованості нових форм управління ТЕБ на морі. В основі цього управління повинні бути організаційно-економічні структури і механізми, які найбільш повно відповідали б попиту і напрямам політики техногенної та екологічної безпеки в морегосподарській діяльності. Суттєвою необхідністю забезпечення ТЕБ на морі є створення організаційної структури із забезпечення безпеки мореплавання — регіонального Центру прогнозування техногенної та екологічної безпеки з організацією наукової інформаційно-

екологічної системи для аналізу, оцінки і прогнозу розвитку надзвичайних ситуацій.

Перспектива інтеграції України в світове господарство і посилення його транзитних функцій (табл. 1) потребують підвищення якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків з урахуванням безпеки перевезення вантажів, у тому числі перевезення усіх видів небезпечних вантажів.

Головну роль в забезпеченні транзитності держави відіграють основні торговельні порти. Однак, Україна за наявності можливостей розвитку флоту і портів відноситься до морських держав, що не використовують потенціал.

Транзит наливних хімічних добрив через порт Южний знаходиться в межах 2,0 млн т. Зростає транзит рослинних олій через МТП Іллічівськ. Порт стає поліспеціалізованим підприємством. При цьому установлена така закономірність транзитних вантажопотоків: більша частина обсягу транзиту приходить на Росію і обсяги вивозу вантажів в 3–5 разів перевищують обсяги ввозу, оскільки експортується, головним чином, вантажоемна сировина і продукція первинної переробки, а імпорт складає, в основному, наукоємна продукція. Ця закономірність і формує особливості екологічного ризику. Керуючись основними напрямками державної політики відносно техногенної та екологічної безпеки, необхідно на державному рівні розробити основні напрями розвитку політики техногенної та екологічної безпеки на морі. Основна увага повинна бути приділена:

- оцінці розвитку і розміщенню потенційно екологічно небезпечних об'єктів;
- оцінці ризику техногенних аварій та катастроф;
- аналізу і контролю стану морського середовища;
- забезпеченню безпеки населення і морських природних об'єктів у надзвичайних ситуаціях техногенного характеру;
- забезпеченню техногенної та екологічної безпеки у морському природокористуванні в умовах нормальних режимів експлуатації об'єктів.

Перспективи розвитку міжнародного економічного співробітництва, а також зростаюча конкуренція між морськими портами України та інших держав Чорноморського басейну є передумовою управління процесами техногенезу, тобто оновлення морського флоту країни та реконструкцію морських портів та всієї берегової інфраструктури в цілому.

В береговій зоні України функціонує більше 30 підприємств морського транспорту, які безпосередньо впливають на стан техногенної та екологічної безпеки в морській береговій зоні. Це — порти, суднобудівельні та судноремонтні заводи, об'єкти службово-допоміжного значення, бункерні бази. Окрім того, тут розміщені портопункти пасажирського призначення курортних міст, рибні бази, бази Чорноморнафтогазу, а також великих підприємницьких структур. Ці підприємства скидають у берегову зону Чорного моря в межах України 7,5 млн м<sup>3</sup> в рік стічних вод (неочищених) і близько 200 млн м<sup>3</sup> недостатньо очищених. Внаслідок цього щорічно поступає 120 тис. т повислих речовин, близько 35 тис. т органічних речовин, близько 50 т нафтопродуктів та ін. [4, 10].

Таблиця 1

## Переробка вантажів морськими портами України

| Показники                                           | Роки  |       |        |        |        |        |        |        |        |        |
|-----------------------------------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                     | 1995  | 2000  | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   |
| Усього перероблено вантажів, тис. т                 | 53210 | 91943 | 126962 | 131761 | 138986 | 140610 | 157919 | 169595 | 157169 | 148177 |
| Експортних                                          | 21916 | 42704 | 56171  | 65436  | 70698  | 68391  | 63860  | 76261  | 88136  | 84098  |
| Імпортних                                           | 4270  | 6840  | 10955  | 11675  | 13331  | 15231  | 18784  | 21139  | 12809  | 17426  |
| Транзитних                                          | 24461 | 37351 | 55147  | 50004  | 50556  | 53198  | 69167  | 66286  | 52132  | 44182  |
| Внутрішніх                                          | 2563  | 5048  | 4689   | 4646   | 4401   | 3790   | 6108   | 5909   | 4092   | 2471   |
| Питома вага у загальному обсягу вантажів, відсотків | 100   | 100   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Експортних                                          | 41    | 46    | 44     | 50     | 51     | 48     | 40     | 45     | 56     | 57     |
| Імпортних                                           | 8     | 7     | 9      | 9      | 10     | 11     | 12     | 13     | 8      | 12     |
| Транзитних                                          | 46    | 41    | 43     | 38     | 36     | 38     | 44     | 39     | 33     | 30     |
| Внутрішніх                                          | 5     | 6     | 4      | 3      | 3      | 3      | 4      | 3      | 3      | 1      |

Джерело: «Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України»

Окрім аварійних ситуацій, екологонебезпечні втрати супроводжують і нормальну експлуатацію об'єктів морського транспорту. Це малі витоки і технологічні втрати вантажу та палива в морське середовище, обумовлені станом техніки, професійним рівнем персоналу, проявом недбалості і халатності, випадками тероризму і т. ін. Ці техногенні фактори, без сумніву, менш інтенсивні, ніж аварійні впливи, проте характеризуються великою тривалістю впливів і накопиченням екологічного збитку. Відомо, що світові техногенні інциденти, що супроводжуються значними негативними наслідками, мають регіональний аспект прояву.

З точки зору національних інтересів особливо актуальним є аналіз та оцінка аварійності морських суден в басейні Чорного моря, в територіальних водах України, а також наявність аварійних танкерів і скиду нафтомістких стічних вод в морські акваторії берегової зони України. В 1987 р. в районі Одеси в результаті аварії в море було скинуто нафтопродуктів заводом ім. Держинського Мінчермету (8,1 тонни), теплоходу «Дрогобич» (6,0 тонн), грецьким теплоходом «Ерос» (4,22 тонни). В 1989 р. максимальне надходження нафти в море зафіксовано з ділянки траси Батумі — Цихісдзирі (29,5 тонн). Всього ж у цьому році в Батумській бухті було зафіксовано 15 випадків розливу нафти, в результаті яких завданно збитків від п'яти аварійних розливів протягом року в акваторії порту Туапсе. Найбільший із них — із т/х «Балкани» болгарського ВМФ (17,79 тонн). Наслідки розливів швидко ліквідовувались, проте в окремих моменти концентрація НВ досягла 7983 ГДК (46). 15,3 тонни нафтопродуктів надійшло в прибережні води м. Сочі, як наслідок аварії в об'єднанні котельних та теплових мереж. В 2011 р. було забруднено пляжну зону м. Іллічівськ, що сталося з аварійної ситуації під час бункеровки іноземного судна [2, 4].

Прогнозні оцінки базуються на аналізі сучасного стану техногенно-екологічної безпеки в районі прибережних морських акваторій. Рівень екологічно небезпечної ситуації формується кількістю зафіксованих аварійних ситуацій, пов'язаних із забрудненням морських акваторій скидом забруднених стічних вод. За даними Мінекобезпеки, в 1994 р. найбільша кількість аварійних скидів забруднень сталася в Одеській області — 32 випадки. Із них — 15 випадків забруднення морського середовища здійснили іноземні судна. Сума збитків склала 1,96 млрд крб і 120 тис. дол. США. Під час завантаження судна «Максвелл» 8 травня, в результаті аварії, в море було скинуто 12,4 тонни мазуту. Аварію було ліквідовано, зібрано 12,3 тонни мазуту. Нараховані штрафи на капітана судна в розмірі 95,5 тис. дол. США, а також збитки в розмірі 95,5 тис. дол. США. 20 червня з індійського судна «Бандхан» було скинуто в акваторію Іллічівського порту нафтопродукти. Пред'явлена претензія на суму 4,8 тис. дол. США, капітан оштрафований на 1,5 тис. дол. США [4].

У «Концепції розвитку морських портів і судноремонтних заводів України до 2010 року» в береговій зоні передбачалось будівництво спеціалізованих перевантажувальних комплексів, в тому числі для перевалки таких екологічно небезпечних вантажів, як сира нафта і нафтопродукти, міндо-

брива, цемент. Причому, 80 % від загального обсягу додаткової вантажо-переробки буде здійснюватися саме в Одеському порту (між Дністровським і Тилігульським лиманами), де порти розміщені на відстані 24–28 км один від одного [10]. Таким чином, прогнозується подальше посилення в процесі техногенезу у морському природокористуванні (табл. 2).

Берегові об'єкти морського транспорту наносять суттєвий збиток морським ресурсам при проведенні днопоглиблювальних робіт, при добуванні морського піску, при ремонтному черпанні та дам্পінгу.

Забруднення донних особів в морських акваторіях портів може привести, при проведенні робіт з поглиблення дна, до повторного забруднення. Крім нафтопродуктів в донних осадах концентрується значна кількість важких металів, пестицидів та інших забруднюючих речовин, що погрожує повторному забрудненню прибережної зони моря.

Таблиця 2

## Статистика розливів нафти та нафтопродуктів за останні 10 років

| Дата       | Місце забруднення | Винуватець забруднення | Його належність          | Кількість зібраної нафти, кг                    | Сума для порту за ліквідацію даного забруднення, грн |
|------------|-------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 02.04.2003 | Пр. № I           | «Gerani»               | Мальта                   | 4486,53                                         | 11160,76 + 2007,96 \$                                |
| 06.08.2004 | Пр. № 4-н         | «Марс»                 | Україна<br>п. Іллічівськ | 1,7                                             | 1200 + штраф 1900                                    |
| 18.08.2005 | Пр. № 4           | t/x<br>«Aygaz-4»       | Турція                   | 0,3                                             | 686,10                                               |
| 03.05.2006 | Пр. № 19          | t/x «Южная Пальмира»   | Україна                  | 2,0                                             | 842,00                                               |
| 16.06.2010 | Пр. № 7           | «Green Atlantik»       | Домінікана               | 10,5                                            |                                                      |
| 15.05.2011 | Пр. № 4           | л/к<br>«Скорый»        | п. Миколаїв              | збору не підлягає (тонка плівка нафто-продукту) |                                                      |

Джерело: систематизовано автором на основі матеріалів екологічної служби Одеського МТП.

Збільшення вантажообігу морського флоту вимагає розширення територій портів, залучення в експлуатацію нових ділянок узбережжя та прибережних акваторій, в тому числі цінних для рекреації та туризму. Морський транспорт привносить в морське середовище значну частку забруднень. Порти є джерелами викидів твердих та газоподібних забруднюваних речовин в атмосферу, мають зони екологічного ризику при наявності сховищ отруйних та вибухових речовин та вантажів (аміак, хлор, нафта, нафтопродукти і т. ін.), не враховуючи аварійних викидів із суден нафтопродуктів при навантаженні та бункеровці палива, аварій суден при транспортуванні та перевалці небезпечних вантажів.

Ретроспективний аналіз аварій і аварійних ситуацій в морських акваторіях України, і особливо в північно-західній частині Чорного моря, показав високий ступінь аварійності, який, окрім різноманітних причин, що служили його виникненню, обумовлений також складністю даного району для мореплавства. Тут одинадцять портів, шість із яких найбільші; обмеження глибини і несприятливі гідрометеоумови в осінньо-зимовий період.

Кількість аварійних ситуацій змінюється в ХХІ сторіччі насамперед з втратою Україною конкурентоспроможного флоту й збільшенням частки субстандартних суден типу ріка-море в забезпеченні перевезення вантажів у локальному сегменті ринку транспортних послуг.

В зв'язку з викладеним існує необхідність створення регіонального Центру з прогнозування ТЕБ. Робота такого Центру принесла б відчутні результати по зниженню техногенно-екологічної небезпеки, яка пов'язана з аваріями та катастрофами на морі. Прямим результатом його діяльності, окрім підвищення безпеки судноплавства, було б зниження величини екологічного збитку, що завдається морським ресурсам і екосистемам нищівними наслідками таких аварій та катастроф, особливо пов'язаних з розливами нафти та нафтопродуктів, втратою екологонебезпечних вантажів і т. ін.

Інтенсивна господарська діяльність на морі обумовила формування в умовах морських акваторій сфери проживання згубної для морських екосистем. Особливо це характерно для прибережних морських акваторій Українського Причорномор'я і його північно-західної частини, де на вузькій смузі узбережжя прогнозується загострення екологічної ситуації у зв'язку з появою зустрічних перевезень рідкого палива та концентрацій перевалки екологічно небезпечних вантажів.

Для подолання негативного досвіду в сфері використання ресурсів та простору морської берегової зони України необхідна розробка державної «берегової» політики та політики берегових інвестицій з точки зору забезпечення техногенної і екологічної безпеки морського природокористування.

## Список літератури

1. Балджи М. Д. Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні : монографія / М. Д. Балджи. — Одеса : Атлант, 2010. — 500 с.
2. Экономико-экологическая безопасность морехозяйственной деятельности / под редакцией В. В. Буркинского, В. Н. Степанова и др. — Одесса : ИПРиЭИ НАН Украины, 2008. — 648 с.
3. Пашенцев О. І. Методологічні засади випереджального захисту довкілля від антропогенного впливу : монографія / О. І. Пашенцев. — Симферополь : ДІАЙП, 2008. — 614 с.
4. Ковальова Н. Г., Лисенко Н. С. Техногенна та екологічна безпека в морському природокористуванні / Н. Г. Ковальова, Н. С. Лисенко. — Одеса : ІПРЕД НАН України, 2001. — 218 с.
5. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD. — New York and Geneve : UN, 2011. — 243 p.
6. Политика мобилизации интегрального ресурса региона : в 2 кн. / рук. авт. коллектива: член-корр. НАН Украины, д.э.н., проф. Б. В. Буркинский, д.э.н., проф. С. К. Харичков. — Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2002. — Кн. 1. — 415 с.
7. Прогнозирование ресурсно-экологических и экономических трансформаций (на примере приморских регионов) / Б. В. Буркинского, В. Н. Степанова. — Одесса : ИПРиЭИ НАН Украины, 2004. — 425 с.

8. Примачев Н. Т. Методы измерения эффективности морского транспортного комплекса / Н. Т. Примачев. — Одесса : ИПР и ЭЭИ, 2009. — 260 с.
9. Примачев Н. Т., Примачева Н. Н. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монография / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. — Одесса : ИнформИздат, 2011. — 405 с.
10. Хумарова Н. И. Екологоорієнтоване стратегічне планування розвитку територій / Н. І. Хумарова. — Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. — 408 с.

**Н. С. Лысенко**

### **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ТЕХНОГЕННОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТЫ МОРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЛОКАЛЬНЫХ РЕНДЖАХ**

#### **Резюме**

Рассмотрен комплекс проблем состояния техногенной и экологической безопасности в морском природопользовании. Проведена экономико-экологическая оценка тенденции развития техногенеза на морском транспорте, которая связана прежде всего, с интенсивностью экономической деятельности объектов морехозяйственного комплекса, а также с прямым и косвенным влиянием его на береговую зону и морские акватории.

**Ключевые слова:** техногенная нагрузка, морской транспорт, экологическая безопасность, транзитные грузы.

**N. Lysenco**

### **COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF TECHNOGENIC AND ECOLOGICAL SAFETY OF MARITIME BUSINESSES IN LOCAL RANGE**

#### **Summary**

We considered the complex of problems in relation with the technological and ecological safety in marine environmental management and. Carried out the evaluation of the economical and environmental of the trends of development of the technogenesis maritime transport, which are primarily concerned by the intensity of the economic activity of the objects of the marine economic complex, as well as the direct and the indirect influence of this maritime complex on the coastal zone and marine areas.

**Key words:** technogenic load, marine transportation, environmental, Ecological safety, Cargo in transit.

УДК 339.92

**І. А. Ломачинська**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## **ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА Й ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ**

В статті розглянуто сутність, чинники внутрішньої і зовнішньої фінансової безпеки транснаціональної компанії. Проведено аналіз взаємозв'язку ефективності господарської діяльності та показників фінансової безпеки найбільших ТНК світу. Обґрунтовані висновки щодо організації фінансового менеджменту компаній в умовах нестабільності світової економіки.

**Ключові слова:** внутрішня і зовнішня фінансова безпека ТНК, ефективність господарської діяльності, взаємозв'язок ефективності та фінансової безпеки компаній, фінансовий менеджмент транснаціональних компаній.

В умовах глобалізації основною системоутворюючою формою організації господарської діяльності є транснаціональні корпорації. На сьогодні в світі існує близько 82 000 ТНК, які здійснюють свою діяльність через 810000 закордонних філій та структур. За даними ООН, у 2010 р. додана вартість в межах світового виробництва ТНК становила близько 16 трлн дол. США або близько чверті глобального ВВП. Діяльність закордонних філій ТНК забезпечує понад 10 % глобального ВВП, третину світового експорту [1, с. x-xi].

Вплив глобалізації вносить нестабільність й невизначеність у функціонування світового ринку та окремих господарюючих суб'єктів, сприяючи виникненню зовнішніх і внутрішніх загроз, що впливають на зміну стратегій розвитку транснаціональних компаній. Так, в 2010 р. вперше країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою в сукупності залучили більше половини глобальних потоків ПП. При цьому зростає роль державних ТНК, кількість яких на сьогодні нараховується як мінімум 650. Вони мають 8500 зарубіжних філій в усьому світі. Хоча їх кількість становить менше 1 % усіх ТНК, їх зарубіжні інвестиції в 2010 р. становили 11 % глобального ВВП [1]. При цьому інвестиційна поведінка ТНК все більшою мірою залежить від національної та наднаціональної промислової політики, зростаючої лібералізації фінансових ринків, розвитку соціальної корпоративної відповідальності.

Саме тому сучасні компанії в умовах глобалізації вимушені все більше уваги приділяти питанню реалізації фінансової політики, досягненню довгострокової фінансової рівноваги та ефективності господарської діяльності. Для транснаціональних корпорацій проблема забезпечення фінансової стійкості на сьогодні особливо актуальна: з одного боку, глобальна нестабільність ускладнює управління фінансовою діяльністю й вимагає перегляду принципів реалізації фінансової політики відповідно до сучасних умов господарювання, а з іншого, функціонуючи на світовому ринку, ТНК сти-

каються з фінансовим ризиком як джерелом нестабільності частіше, ніж компанії, що діють лише на національних ринках. Це й обумовлює важливість оптимізації фінансової структури компанії, а також управління її фінансовими ризиками в системі міжнародного фінансового менеджменту.

Дослідженню фінансів ТНК присвячені наукові праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема слід відзначити внесок у висвітлення різних аспектів інвестиційної політики, фінансової діяльності суб'єктів господарювання в умовах транснаціоналізації світового господарства О. Білорусом, У. Баффетом, Дж. Даннінгом, Л. Красавиною, Д. Лук'яненком, М. Лучко, Ю. Макогоном, Я. Міркіним, А. Мовсесяном, Є. Панченком, О. Плотніковим, О. Рогачом, Дж. Тобіном, С. Якубовським та ін. Однак питання взаємозв'язку фінансової безпеки, зокрема внутрішньої, та ефективності господарської діяльності ТНК залишається недостатньо дослідженим.

Мета статті полягає у розкритті впливу рівня фінансової безпеки як здатності протидіяти загрозам і сприяти стійкому зростанню на ефективність господарської діяльності транснаціональних компаній на основі фінансового аналізу і регресійного аналізу взаємозв'язку основних показників найуспішніших ТНК світу.

У традиційному визначенні фінансова безпека як базовий компонент економічної безпеки на мікрорівні розглядається з точки зору кількісно і якісно детермінованого рівня фінансового стану компанії, який забезпечує стабільну захищеність її пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру; параметри цього стану визначаються на основі корпоративної фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання компанії в поточному і перспективному періоді [2, с. 24]. Отже, фінансова безпека характеризує здатність господарюючого суб'єкта протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам, які класифікуються, насамперед, за джерелом виникнення. Внутрішні загрози економісти [3–4] пов'язують з неефективним фінансовим менеджментом — помилками в розробці та реалізації фінансової стратегії і фінансової політики компанії, управлінні активами і капіталом, виборі інвестиційних проектів і джерел їх фінансування. До зовнішніх загроз відносять скупку цінних паперів і боргів конкурентами; нерозвиненість фінансового ринку та його інфраструктури; макроекономічну нестабільність та кризу грошово-кредитної системи, недосконалість механізмів економічної політики держави.

Ключовим при визначенні фінансової безпеки компанії є не лише здатність протидіяти загрозам, але й сприяння стійкому розвитку в поточному і перспективному періодах. У зв'язку з цим, метою забезпечення фінансової безпеки ТНК є не лише створення умов стійкості її фінансової системи (фінансової стабільності, фінансової незалежності, фінансової рівноваги), але й ефективності фінансово-господарської діяльності. Крім того, слід мати на увазі специфічну структуру фінансової системи ТНК та зміну принципів її фінансової політики при інтернаціоналізації діяльнос-

ті, коли максимізація прибутковості кожного із структурних підрозділів перестає бути пріоритетною метою на користь збільшення сукупного прибутку. Тому механізм збалансованої фінансової політики ТНК повинні розроблятися за допомогою системного підходу, що дозволяє оцінювати всю структуру компанії як єдину інтегровану систему.

Спираючись на визначення фінансової безпеки як самостійного об'єкту управління господарюючого суб'єкта [5] і рівнів загроз (зовнішнє макрофінансове середовище і внутрішнє (корпоративне) мікросередовище), доцільно розрізняти зовнішню й внутрішню фінансову безпеку ТНК. У даному контексті внутрішня фінансова безпека тісно пов'язана з поняттям фінансової стійкості компанії, під якою розуміється оптимальне співвідношення різних джерел фінансування господарської діяльності, з одного боку, та напрямками використання цих ресурсів — з іншого. У зв'язку з цим важливого значення у фінансовій політиці компанії набуває оптимізація структури капіталу як основи забезпечення фінансової стійкості ТНК по відношенню до внутрішніх загроз дестабілізації. Це обумовлено, по-перше, потребою в достатньому фінансовому забезпеченні поточної господарської діяльності та розвитку компанії, по-друге, необхідністю мінімізації середньозваженої вартості капіталу, й, по-третє, необхідністю мінімізації ризиків платоспроможності й фінансової стійкості, що в сукупності й визначає цілі, завдання та напрями її фінансової політики [6, с. 146].

Міжнародний характер діяльності ТНК обумовлює якісні характеристики ризикогенної системи як джерела зовнішніх загроз: домінування «нестрахових» груп ризиків, що створюють реальну загрозу для стійкого розвитку компаній; зростання ролі специфічних ризиків, не характерних в межах внутрішнього ринку (крайові ризики); фінансова глобалізація і волатильність; домінування фінансових ринків [7]. Це, в свою чергу, визначає зовнішню фінансову безпеку транснаціональної компанії — концепцію інтегрованого ризик-менеджменту.

Розглянемо взаємозв'язок показників фінансової стійкості та ефективності господарської діяльності на прикладі аналізу найбільших транснаціональних корпорацій світу. У 2010 р. в рейтингу FT Global 500 [8] лідерами були визначені компанії нафтовидобувної галузі — Exxon Mobil (США) і Petrochina (Китай). Третє місце займав світовий лідер з виробництва програмного забезпечення Microsoft (США), п'яте місце — американська корпорація Apple — виробник персональних і планшетних комп'ютерів, аудіоплеєрів, телефонів, програмного забезпечення. Для порівняння, наступними у рейтингу лідерами даної галузі є IBM і Samsung, що займають 21 і 43 місце відповідно. Дані корпорації визнані найбільш успішними в своїх галузях, їх акції високо котируються на світових біржах, що свідчить про їх інвестиційну привабливість та ефективність фінансової політики.

Комплексний підхід до оцінки внутрішньої фінансової безпеки компанії передбачає розрахунок чотирьох груп показників: структури капіталу, рентабельності, ліквідності та ділової активності. Використовуючи міжнародні стандарти розрахунків фінансових коефіцієнтів, проведемо оцінку фінансової безпеки визначених вище ТНК за період 2007–2011 рр.

Показники ROA (рентабельність власного капіталу), NPM (рентабельність операційної діяльності) та ROE (рентабельність активів) для компаній нафтовидобувної галузі (табл. 1) демонструють різке зниження в період світової фінансової кризи 2007–2009 рр. з подальшим поступовим зростанням в 2010–2011 рр. При цьому збільшується частка позикового фінансування, що негативно відобразилося на коефіцієнтах структури капіталу. Це можна пояснити необхідністю залучення зовнішнього фінансування для проведення антикризових заходів внаслідок погіршення кон'юнктури нафтової галузі, різкого падіння світових цін на сировину в 2008 р., що й викликало зниження ліквідності й ділової активності компаній.

Таблиця 1

## Показники фінансової безпеки Exxon Mobil і Petrochina

| Компанії    | Years | liquidity ratios |             |                                           | leverage ratios |                      | activity ratio        |                  | profitability ratios |                  |
|-------------|-------|------------------|-------------|-------------------------------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|------------------|----------------------|------------------|
|             |       | Current Ratio    | Quick Ratio | Net working capital to Total Assets Ratio | Equity ratio    | Debt to Equity Ratio | Total Asset Turn-over | Return on Equity | Net Profit Margin    | Return on Assets |
| Exxon Mobil | 2007  | 1,47             | 1,28        | 0,11                                      | 0,52            | 0,92                 | 1,75                  | 0,35             | 0,10                 | 0,18             |
|             | 2008  | 1,47             | 1,23        | 0,10                                      | 0,52            | 0,94                 | 2,03                  | 0,38             | 0,10                 | 0,20             |
|             | 2009  | 1,06             | 0,84        | 0,01                                      | 0,49            | 1,02                 | 1,35                  | 0,17             | 0,06                 | 0,09             |
|             | 2010  | 0,94             | 0,73        | -0,01                                     | 0,50            | 0,98                 | 1,43                  | 0,23             | 0,08                 | 0,12             |
|             | 2011  | 0,94             | 0,75        | -0,01                                     | 0,49            | 1,06                 | 1,54                  | 0,27             | 0,09                 | 0,13             |
| Petrochina  | 2007  | 1,21             | 0,76        | 0,04                                      | 0,90            | 0,36                 | 0,89                  | 0,23             | 0,18                 | 0,16             |
|             | 2008  | 0,85             | 0,51        | -0,03                                     | 0,91            | 0,41                 | 0,95                  | 0,15             | 0,12                 | 0,11             |
|             | 2009  | 0,76             | 0,46        | -0,06                                     | 0,85            | 0,60                 | 0,77                  | 0,12             | 0,10                 | 0,08             |
|             | 2010  | 0,67             | 0,35        | -0,09                                     | 0,82            | 0,64                 | 0,94                  | 0,16             | 0,10                 | 0,10             |
|             | 2011  | 0,68             | 0,36        | -0,09                                     | 0,80            | 0,77                 | 1,12                  | 0,13             | 0,07                 | 0,08             |

Розраховано автором на основі: [9–10]

Детальний аналіз компаній демонструє, що при незначному зниженні фінансової незалежності Exxon Mobil її рентабельність в 2010–2011 рр. зросла в той час, як для Petrochina було характерно відносне зниження рентабельності в 2011 р. при інтенсивному залученні позикових фінансових ресурсів (збільшення на 20 %). Хоча прибутковість компаній не досягла докризового рівня 2007 р., в цілому перспективи розвитку компаній задовільні. Коефіцієнт оборотності активів характеризується стабільним зростанням для обох компаній з 2009 р.

Аналіз фінансового стану компаній-виробників електронного обладнання демонструє іншу динаміку. Розрахунки (див. табл. 2) дозволяють виявити, що показники ліквідності Apple і Samsung значно погіршилися в 2009–2011 рр., хоча світова фінансова криза істотно не вплинула на їх рентабельність. Прибутковість компаній продовжувала зростати (у порівнянні з 2007 р.) й збільшилась майже в два рази. Показники фінансової стійкості характеризувалися відносно стабільним зростанням, що свідчить

про поступове зниження частки використовуваних джерел позикового фінансування. Цікаво, що динаміка показників ділової активності компаній не характеризується синхронним характером: якщо різке зниження коефіцієнта оборотності активів компанії Apple в 2009 р. змінилося його поступовим відновленням в 2010–2011 рр., то у Samsung показники ділової активності стабільно зростали до 2010 р., після чого в 2011 р. їх значення дещо знизилися, хоча й залишилися вищими свого докризового рівня.

Таблиця 2

## Показники фінансової безпеки компаній Apple і Samsung

| Компанії | Years | liquidity ratios |             |                                           | leverage ratios |                      | activity ratio        |                  | profitability ratios |                  |
|----------|-------|------------------|-------------|-------------------------------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|------------------|----------------------|------------------|
|          |       | Current Ratio    | Quick Ratio | Net working capital to Total Assets Ratio | Equity ratio    | Debt to Equity Ratio | Total Asset Turn-over | Return on Equity | Net Profit Margin    | Return on Assets |
| Apple    | 2007  | 2,37             | 2,33        | 0,5                                       | 0,57            | 0,74                 | 1,13                  | 0,29             | 0,15                 | 0,16             |
|          | 2008  | 2,64             | 2,6         | 0,52                                      | 0,62            | 0,62                 | 1,22                  | 0,33             | 0,16                 | 0,2              |
|          | 2009  | 2,74             | 2,7         | 0,42                                      | 0,67            | 0,5                  | 1,03                  | 0,31             | 0,19                 | 0,2              |
|          | 2010  | 2,01             | 1,96        | 0,28                                      | 0,64            | 0,57                 | 1,06                  | 0,35             | 0,21                 | 0,23             |
|          | 2011  | 1,61             | 1,58        | 0,15                                      | 0,66            | 0,52                 | 1,13                  | 0,42             | 0,24                 | 0,27             |
| Samsung  | 2007  | 1,41             | 1,14        | 0,13                                      | 0,55            | 0,72                 | 0,84                  | 0,12             | 0,08                 | 0,07             |
|          | 2008  | 1,52             | 1,23        | 0,16                                      | 0,6             | 0,67                 | 1,1                   | 0,09             | 0,05                 | 0,05             |
|          | 2009  | 1,58             | 1,3         | 0,18                                      | 0,65            | 0,54                 | 1,27                  | 0,15             | 0,07                 | 0,09             |
|          | 2010  | 1,54             | 1,2         | 0,16                                      | 0,67            | 0,5                  | 1,25                  | 0,2              | 0,1                  | 0,13             |
|          | 2011  | 1,61             | 1,26        | 0,17                                      | 0,65            | 0,53                 | 1,13                  | 0,14             | 0,08                 | 0,09             |

Розраховано автором на основі: [11–12]

Показники рентабельності компаній з розробки програмного забезпечення (табл. 3) демонструють загальну позитивну динаміку в досліджуваній період: не дивлячись на зниження рентабельності активів в 2009 р., у 2011 р. значення показників було вищим рівня 2007 р.

Різну динаміку рентабельності власного капіталу цих компаній можна пояснити особливостями у політиці управління капіталом: у той час як Microsoft характеризувався відносно стабільною структурою капіталу, IBM значно збільшило обсяг залучення позикового капіталу, що негативно позначилося на фінансовій стійкості. Рівень ліквідності компаній постійно зростає з 2008 р., ділова активність відносно стабільна, незважаючи на невелике зниження показника для Microsoft в 2010–2011 рр.

Для аналізу залежності результативності господарської діяльності від показників фінансової безпеки побудуємо регресійні моделі залежності рентабельності активів окремих ТНК (див. табл. 4) та окремих галузей, в яких ці корпорації є лідерами (див. табл. 5), від показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності.

Оцінюючи результати розрахунків, можна узагальнити, що практичне значення побудованих моделей полягає у визначенні можливих важелів впливу на ефективність функціонування ТНК.

Таблиця 3

## Показники фінансової безпеки IBM і Microsoft

| Компанії   | Years | liquidity ratios |             |                                           | leverage ratios |                      | activity ratio        |                  | profitability ratios |                  |
|------------|-------|------------------|-------------|-------------------------------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|------------------|----------------------|------------------|
|            |       | Current Ratio    | Quick Ratio | Net working capital to Total Assets Ratio | Equity ratio    | Debt to Equity Ratio | Total Asset Turn-over | Return on Equity | Net Profit Margin    | Return on Assets |
| Micro-soft | 2007  | 1,69             | 1,64        | 0,26                                      | 0,49            | 1,03                 | 0,77                  | 0,40             | 0,28                 | 0,21             |
|            | 2008  | 1,45             | 1,41        | 0,18                                      | 0,50            | 1,01                 | 0,89                  | 0,52             | 0,29                 | 0,26             |
|            | 2009  | 1,82             | 1,80        | 0,29                                      | 0,51            | 0,97                 | 0,78                  | 0,38             | 0,25                 | 0,19             |
|            | 2010  | 2,13             | 2,10        | 0,34                                      | 0,54            | 0,86                 | 0,76                  | 0,44             | 0,30                 | 0,23             |
|            | 2011  | 2,60             | 2,56        | 0,42                                      | 0,53            | 0,90                 | 0,72                  | 0,45             | 0,33                 | 0,24             |
| IBM        | 2007  | 1,20             | 1,14        | 0,07                                      | 0,24            | 3,23                 | 0,88                  | 0,37             | 0,11                 | 0,09             |
|            | 2008  | 1,15             | 1,09        | 0,06                                      | 0,12            | 7,06                 | 0,90                  | 0,59             | 0,12                 | 0,11             |
|            | 2009  | 1,36             | 1,29        | 0,12                                      | 0,21            | 3,79                 | 0,88                  | 0,74             | 0,14                 | 0,12             |
|            | 2010  | 1,19             | 1,13        | 0,07                                      | 0,20            | 3,90                 | 0,90                  | 0,65             | 0,15                 | 0,13             |
|            | 2011  | 1,21             | 1,15        | 0,08                                      | 0,17            | 4,75                 | 0,93                  | 0,73             | 0,15                 | 0,14             |

Розраховано автором на основі: [13–14]

Таблиця 4

## Результати регресійного аналізу «Залежність ROA від показників фінансової безпеки ТНК в 2002–2011 рр.»

| Компанія    | Модель                                              | К. Ст'юдента                                        | К. Фішера                       | К. детермінації | Дарбін-Уотсон |
|-------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------|---------------|
| Exxon Mobil | $ROA = -0,025 + 0,078QR + 0,056ATO$                 | $t_{kp} = 2,306$<br>$t_1 = 3,174$<br>$t_2 = 4,033$  | $F_{kp} = 5,32$<br>$F = 29,539$ | $RI = 0,946$    | –             |
|             | Станд. коефіцієнти<br>$ROA = 0,024QR + 0,014ATO$    |                                                     |                                 |                 |               |
| Petrochina  | $ROA = 0,007 + 0,237QR + U$                         | $t_{kp} = 2,2622$<br>$t = 2,977$                    | $F = 8,863$                     | $RI = 0,725$    | 1,689         |
|             | Станд. коефіцієнти<br>$ROA = 0,725QR$               |                                                     |                                 |                 |               |
| Apple       | $ROA = 0,052 - 0,386DtER + 0,323ATO$                | $t_{kp} = 2,306$<br>$t_1 = -3,082$<br>$t_2 = 3,522$ | $F_{kp} = 5,32$<br>$F = 7,286$  | $RI = 0,822$    | –             |
|             | Станд. коефіцієнти<br>$ROA = -0,776DtER + 0,886ATO$ |                                                     |                                 |                 |               |
| Microsoft   | $ROA = 0,236 - 0,023DtER + U$                       | $t_{kp} = 2,622$<br>$t = 7,088$                     | $F = 50,236$                    | $RI = 0,929$    | 2,703         |
|             | Станд. коефіцієнти<br>$ROA = 0,929DtER$             |                                                     |                                 |                 |               |
| IBM         | $ROA = 0,098 - 0,327ER + 0,086ATO$                  | $t_{kp} = 2,306$<br>$t_1 = -3,209$<br>$t_2 = 2,577$ | $F_{kp} = 5,32$<br>$F = 10,796$ | $RI = 0,869$    | –             |
|             | Станд. коефіцієнти<br>$ROA = -0,615ER + 0,494ATO$   |                                                     |                                 |                 |               |

Розраховано за даними: [9–14]

Таблиця 5

## Результати регресійного аналізу «Залежність галузевого ROA від показників фінансової безпеки ТНК»

| Галузь                                          | Модель                                         | К. Ст'юдента                                 | К. Фішера                   | К. детермінації | Дарбін-Уотсон |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------|
| Oil & gas producers (2002–2011 pp.)             | $ROA=0,133-0,124DtER+0,121QR$                  | $t_{кр}=2,1009$<br>$t1=-3,973$<br>$t2=5,253$ | $F_{кр}=4,41$<br>$F=14,339$ | $RI=0,792$      | –             |
|                                                 | Станд. коефіцієнти<br>$ROA=-0,733DtER+0,970QR$ |                                              |                             |                 |               |
| Technology hardware & equipment (2007–2011 pp.) | $ROA=0,017+0,076QR$                            | $t_{кр}=2,622$<br>$t=2,295$                  | 5,268                       | $RI=0,630$      | 1,547         |
|                                                 | Станд. коефіцієнти<br>$ROA=0,630QR$            |                                              |                             |                 |               |
| Software & computer services (2002–2011 pp.)    | $ROA=-0,123+0,301NWCR+0,254ATO$                | $t_{кр}=2,1009$<br>$t1=3,298$<br>$t2=2,968$  | $F_{кр}=4,41$<br>$F=5,764$  | $RI=0,636$      | –             |
|                                                 | Станд. коефіцієнти<br>$ROA=0,910NWCR+0,819ATO$ |                                              |                             |                 |               |
| Total (2007–2011 pp.)                           | $ROA=0,066+0,062QR$                            | $t_{кр}=2,622$<br>$t=4,574$                  | 20,923                      | $RI=0,654$      | 1,409         |
|                                                 | Станд. коефіцієнти<br>$ROA=0,654QR$            |                                              |                             |                 |               |

Розраховано за даними: [8]

Так результати демонструють, що на рентабельність активів корпорацій нафтовидобувної галузі безпосередньо впливає рівень їх ліквідності. У регресійних моделях коефіцієнти при QR (швидка ліквідність) позитивні, що свідчить про пряму залежність між ROA та QR. Однак, відносно мале значення коефіцієнтів дещо ускладнює можливість використання такого інструменту впливу: при підвищенні швидкої ліквідності на 1 % Petrochina отримує тільки 0,237 % приросту рентабельності, а Exxon Mobil — 0,078 %. Наявність в моделі компанії Exxon Mobil змінної ATO (оборотність активів) свідчить про пряму залежність ефективності діяльності компанії від реалізації її економічного потенціалу (при прискоренні обороту активів компанії на 1 % її рентабельність зростає на 0,056 %).

Згідно з результатами регресійного аналізу, на рентабельність активів компанії Apple безпосередній вплив мають структура капіталу та ефективність управління активами компанії. При цьому інтенсифікація використання позикового капіталу негативно впливає на її дохідність: при підвищенні коефіцієнта фінансового левериджу на 1 % рентабельність компанії знижується на 0,386 %. З іншого боку, збільшення оборотності активів на 1 % дозволяє підвищити їх рентабельність на 0,323 %.

Аналіз компаній-розробників програмного забезпечення демонструє неоднозначні результати: з одного боку, на ефективність господарської діяльності компанії Microsoft прямий вплив справляє структура капіталу (в даному випадку спостерігається зворотна залежність від коефі-

цієнта фінансового левериджу), що свідчить про те, що приріст позикового фінансування негативно позначається на рентабельності компанії. З іншого боку, компанія IBM демонструє зворотну залежність рентабельності активів від коефіцієнта автономії й пряму від коефіцієнта оборотності активів, що означає позитивний вплив додаткового позикового фінансування і прискорення оборотності активів. Такі результати можуть пояснюватися відмінностями в структурі фінансових систем ТНК та їх організації, умовах доступного кредитування та організації фінансових потоків.

Отже, галузевий аналіз демонструє такі результати: для нафтових компаній значимими факторами рентабельності активів є ліквідність та фінансова стійкість (пряма залежність); для компаній з виробництва електронного обладнання найбільш вагомим фактором є ліквідність (пряма залежність); ІТ-компанії характеризуються прямою залежністю прибутковості від величини робочого капіталу та швидкості обороту активів. Рівень ліквідності носить загальний характер впливу на рентабельність активів корпорацій різних галузей.

Проведені розрахунки щодо аналізу взаємозв'язку рентабельності ТНК від рівня забезпечення фінансової безпеки свідчать про наступне: по-перше, рентабельність активів ТНК безпосередньо залежить від структури і динаміки показників внутрішньої фінансової безпеки, зокрема ліквідності, структури капіталу, ділової активності, що повинно враховуватися у фінансовій політиці в контексті визначення важелів впливу на рентабельність господарської діяльності; по-друге, напрям та рівень впливу цих груп показників для кожної ТНК буде індивідуальним, що визначається особистими характеристиками фінансової політики (схильність до ризику, доступність внутрішніх джерел фінансування, вартість та доступність кредитів, організаційна та інституційна структура, структура власників, дивідендна політика тощо); по-третє, зміна знаку та рівня впливу фінансової безпеки на ефективність господарської діяльності в умовах зовнішньої нестабільності буде визначатися наявністю запасу фінансової міцності і здатністю компанії змінювати господарську і фінансову поведінку відповідно до нових умов, що вимагає підтримання таких характеристик фінансової політики як гнучкість, стабільність рівноваги в будь-який час незалежно від фази економічного розвитку; по-четверте, незважаючи на відсутність однозначних стандартних зв'язків між рентабельністю як індикатором ефективності господарської діяльності ТНК та показниками фінансової безпеки, дослідження їх взаємозв'язку повинно бути пріоритетним завданням фінансового менеджменту ТНК як щодо визначення фінансових важелів зростання прибутковості, так і контролю співвідношення «прибутковість — ризик», враховуючи, що фінансова система транснаціональної компанії це складна структура джерел фінансування, зокрема зовнішніх.

## Список літератури

1. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год. — ООН : Женева, июнь 2011. — 38 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 776 с.
3. Папехин Р. С. Внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности предприятия / Р. С. Папехин // Финансы и кредит. — 2007. — № 16. — С. 68–75.
4. Храпкина В. Анализ подходов и методов определения финансовой безопасности предприятия / В. Храпкина // Економічний аналіз. — 2011. — Випуск 8, частина 2. — С. 359–364.
5. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т. Ю. Загорельская // Научные труды ДонНТУ. Серия Экономика. — 2006. — Выпуск 103–4. — С. 215–218.
6. Ломачинська І. А. Оптимізація структури капіталу ТНК в умовах глобалізації (на прикладі нафтовидобувної галузі) / І. А. Ломачинська, А. І. Іванов // Вісник Одеського національного університету. Економіка. — 2010. — № 20. — С. 146–154.
7. Ушаков М. Финансовые риски ТНК: сущность и классификация / М. Ушакова // Управление финансовыми рисками. — 2005. — № 4. — С. 36–41.
8. FT Global 500 // Financial Times. — 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ft.com/intl/cms/95edc490-9d61-11e0-9a70-00144feabdc0.pdf>
9. Exxon Mobil Annual reports 2001–2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ir.exxonmobil.com/phoenix.zhtml?c=115024&p=irol-reportsannual>
10. Petrochina Ltd. Annual reports 2001–2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Investor\\_Relations/Periodic\\_Reports/Annual\\_Report/](http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Investor_Relations/Periodic_Reports/Annual_Report/)
11. Apple Inc. Financial history 2001–2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://investor.apple.com/sec.cfm?SortOrder=Type %20Ascending&DocType=&DocTypeExclude=&Year=&FormatFilter=&CIK=>
12. Samsung Electronics Co., Ltd. Annual reports 2001–2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.samsung.com/us/aboutsamsung/ir/financialinformation/annualreport/>
13. Microsoft Corporation Annual reports 2001–2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.microsoft.com/investor/AnnualReports>
14. IBM Annual Report archives 2001–2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ibm.com/annualreport/>

**И. А. Ломачинская**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

### **Резюме**

В статье рассмотрена сущность, факторы внутренней и внешней финансовой безопасности транснациональных компаний. Проведен анализ взаимосвязи эффективности хозяйственной деятельности и показателей финансовой безопасности крупнейших ТНК мира. Обоснованы выводы по организации финансового менеджмента в условиях нестабильности мировой экономики.

**Ключевые слова:** внутренняя и внешняя финансовая безопасность ТНК, эффективность хозяйственной деятельности, взаимосвязь эффективности и финансовой безопасности компаний, финансовый менеджмент транснациональных компаний.

**I. Lomachynska**

Odessa I. I. Mechnikov National University

**FINANCIAL SAFETY AND EFFECTIVENESS OF ECONOMIC  
ACTIVITY TNC: ЕМРІРИЧЕСЬКИЙ ANALYSIS**

**Summary**

This article deals with the essence, the factors of internal and external financial security of transnational companies. Analyze the relationship of business and efficiency of the financial security the largest transnational companies. Proposed the conclusions on Financial Management of companies in the instability of the world economy.

**Key words:** internal and external financial security of transnational companies, efficiency of economic activities, the relationship of efficiency and financial security of the companies, the financial management of transnational companies.

УДК 658.114

**Е. А. Макеева**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВОЙ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье освещены перспективы осуществления новой интеграционной политики Украины, развития зоны свободной торговли Украины и ЕС, перспективы развития интеграционных связей со странами СНГ и с Россией, стратегии и политики в области научной, инновационной и социально-экономической сфер деятельности. В статье большое внимание уделено региональной интеграции. Показано, что наиболее существенным признаком современных процессов глобализации является интеграция стран на региональных уровнях.

**Ключевые слова:** экономическая интеграция, евроинтеграционная стратегия, зона свободной торговли, таможенный союз, региональное экономическое сотрудничество.

Современная Украина как субъект мировой политики может внести свой вклад в утверждение нового миропорядка. Однако здесь есть сложности, связанные с тем, что Украина — молодое государство, которое еще не имеет достаточного опыта внешнеполитической деятельности, которому еще предстоит найти свое место в современном геополитическом пространстве, завоевать и укрепить свой международный авторитет. Реализация этих задач в значительной степени зависит от уровня и качества внешней политики, принципов, на которых она базируется, ее основных направлений и приоритетов. Все это делает выработку евроинтеграционной стратегии задачей весьма важной и сложной.

Европейский вектор Украиной выбран неслучайно, поскольку он означает расширение зоны стабильности, безопасности, экономического процветания. Вместе с тем, Украина как полноправный член мирового сообщества, сделав де-юре выбор в пользу европейской интеграции, де-факто продолжает стоять перед сложной дилеммой поиска стратегических ориентиров. Проанализировав сложившуюся ситуацию, необходимо отметить, что реформы, связанные с европейским интеграционным вектором Украины, осуществляются очень медленно и не дают желаемых результатов. Это происходит вследствие того, что Украина, оказавшись на изломе различных культурно-государственных образований (Запад — Восток), продолжает ощущать сильное влияние на ее внешнюю политику не только ЕС и НАТО, но и СНГ, а также таких могущественных мировых государств, как США и Россия. Процесс достижения интеграционной цели Украины усложняется тем, что европейские объединения также испытывают значительные трансформационные преобразования. Такая обстановка формирует особую актуальность проблемы определения места Украины в системе

европейской интеграции, оценки и прогнозирования развития политической обстановки в Европе.

Основным документом, определяющим отношения ЕС с Украиной, является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), подписанное в Люксембурге в 1994 г. и вступившее в силу в 1998 г. В рамках СПС определено 7 приоритетов сотрудничества между Украиной и ЕС: 1) энергетика, торговля и инвестиции; 2) юстиция и внутренние дела; 3) приближение законодательства Украины к законодательству ЕС; 4) охрана окружающей среды; 5) транспортная сфера; 6) трансграничное сотрудничество; 7) сотрудничество в сфере науки, технологий и космоса [1].

В соответствии с Соглашением стороны установили и поддерживают регулярный политический диалог: проводятся переговоры на высшем политическом уровне в рамках саммитов для наблюдения за реализацией СПС. Согласно положениям СПС создан Совет по вопросам сотрудничества, который проводится, по меньшей мере, один раз в год. Верховную Раду по вопросам сотрудничества в выполнении обязательств консультирует Комитет по вопросам сотрудничества. Политический диалог на парламентском уровне осуществляется в рамках Комитета парламентского сотрудничества. Согласно СПС, Совет по вопросам сотрудничества может принимать решение о создании любого другого специального комитета или органа для предоставления помощи в выполнении обязательств и определяет состав и обязанности таких комитетов или органов и порядок их деятельности [1]. В рамках Комитета по вопросам сотрудничества между Украиной и ЕС создано и действуют 4 подкомитета: Подкомитет по вопросам торговли и инвестиций, Подкомитет по вопросам финансов, экономики и статистики, Подкомитет по вопросам транспорта и энергетики, сотрудничества в гражданском и ядерном секторе, в сфере охраны окружающей среды, образования, обучения и технологий (в его рамках функционируют рабочие группы по вопросам энергетики и энергоэффективности, изменений климата, рабочая группа энергетических стратегий), Подкомитет по таможенным вопросам, трансграничному сотрудничеству, борьбе с нелегальной миграцией, отмыванием денег и наркобизнесом [2].

В дополнение к СПС Украиной и ЕС подписан ряд других соглашений, в частности, установлен режим наибольшего благоприятствования в торговле. Для координации отношений ЕС с Украиной созданы Совет и Комитет сотрудничества, а также межпарламентский комитет из состава депутатов Верховной Рады и Европарламента. В Украине функционирует Межведомственный комитет по развитию отношений с ЕС, а в Брюсселе открыто Постоянное представительство Украины. В 1999 г. была принята Общая стратегия ЕС относительно Украины. В этом документе Европейский Совет признает, что успешная и стабильная Украина отвечает интересам ЕС, и подчеркивает, что полное выполнение Соглашения о партнерстве и сотрудничестве является предпосылкой успешной интеграции Украины в экономику Европы. Таким образом, несмотря на то, что Общая стратегия удостоверяла политическую неготовность ЕС к рассмотрению на этом этапе вопроса о будущих перспективах Украины относительно членс-

тва в ЕС, она предложила новые сферы и возможности для углубления сотрудничества [2].

Возможно, учитывая то, что для полного выполнения всех положений Соглашения о партнерстве и сотрудничестве понадобится довольно продолжительное время, в Украине решили приближаться к европейской интеграции другим путем. Представители украинской власти прилагают усилия к тому, чтобы в будущем заключить с ЕС Европейское соглашение, которое предоставит Украине так называемое «ассоциированное членство в ЕС». Четких критериев для подписания Европейского соглашения, в отличие от Копенгагенских критериев полноценного вступления, не существует. Однако очевидно, что перед подписанием этого соглашения страна все же должна в большей мере приблизиться к достижению критериев, принятых ЕС в 1993 г. в Копенгагене. Украина признает, что реализация задач относительно получения статуса ассоциированного членства в ЕС возлагает на нее высокие обязательства. Такие обязательства в соответствии с указанными критериями предусматривают [2]:

- достижение стабильности законов и институциональных структур, которые гарантируют демократию, верховенство закона, обеспечение прав человека, уважение и защиту прав национальных меньшинств;
- наличие действующей рыночной экономики и способность выдержать давление конкуренции и рыночных сил в пределах ЕС;
- способность взять на себя обязательства, которые вытекают из членства в ЕС, включая признание целей политического, экономического и валютного союза.

Следует выделить проблемы, возникающие в результате сближения Украины со странами ЕС. Украина является проблемой для ЕС с точки зрения внешней политики и политики безопасности. Необходимо признать, что государство имеет проблемы с верховенством права, утверждением демократии и становлением гражданского общества, без которых невозможно членство Украины в ЕС. Неубедительно выглядят перспективы Украины по достижению критериев членства, включая признание целей политического, экономического и валютного союза. Украина потенциально является одним из мощнейших конкурентов ЕС в Европе по производству сельскохозяйственной продукции, металлургической промышленности, в области производства и поставок низкообогащённого урана. На довольно высоком уровне развита украинская судостроительная, авиационная промышленность [3].

С другой стороны, ЕС является определенной проблемой для Украины в контексте миграции и визового режима. Движение ЕС на восток сопровождается введением визового режима с соседними странами, укреплением пограничного контроля, усилением борьбы с нелегальной миграцией, что затрагивает интересы миллионов украинцев. Очевидно и то, что для преодоления нелегальной трудовой миграции недостаточно усилий Украины. Необходимо совместно с ЕС комплексно решать эту проблему — от помощи в создании рабочих мест в Украине до легализации трудовых миграционных потоков путем увеличения соответствующих квот. Украина может

превратиться в государство — накопитель нелегалов, что будет дестабилизировать ее внутреннюю ситуацию. Вследствие этого возникнет зона нестабильности непосредственно на границах ЕС [4].

Визовый режим пересечения границ, процедуры пограничного контроля, меры по ликвидации нелегальной миграции — обычная международная практика. Но в ситуации Украины введение виз сочетается с проблемами внутреннего характера: низким уровнем жизни граждан, вынуждающим их, в частности, к демпингу на рынке труда, участием в криминальном бизнесе, недостаточной правовой культурой. В частности, этим объясняется стремление стран ЕС отмежеваться от Украины барьером виз и жестких процедур пограничного контроля. Поэтому необходимо минимизировать отрицательное влияние этих мер ЕС на украинских граждан, а именно привести в соответствие со стандартами Евросоюза внутреннюю социально-экономическую ситуацию в Украине.

В этой связи Украина стремится не допустить появления новых разделительных линий в Европе и выступает за обеспечение недискриминационного порядка въезда в страны — члены ЕС своих граждан. Работа в этом направлении, в частности, предусматривает: перспективное внедрение долгосрочных многоразовых виз для граждан Украины, которые на постоянной основе принимают участие в экономических, культурных, спортивных, научных и учебных обменах; облегчение порядка пересечения границы для граждан Украины, которые живут в пограничных с ЕС районах, а в долгосрочной перспективе — упрощение визового режима ЕС для всех категорий украинских граждан [5].

Для перспективного сближения с ЕС Украине следует предпринять последовательные действия, а именно:

- Украина должна придерживаться критериев полного вступления в ЕС, принятых в Копенгагене в 1993 г.

- Заключение Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС, которое будет предусматривать отмену тарифов и квот между участниками.

- После этого должно быть заключено Соглашение о Таможенном союзе, которое кроме всего вышеупомянутого предусматривает также и проведение участниками такого союза единой торговой политики относительно третьих стран.

Можно сформулировать ряд выводов.

Вряд ли можно констатировать, что Украина достигла значительных успехов в выполнении Соглашения о партнерстве и сотрудничестве с ЕС. Очевидно, что современные слабые евроинтеграционные позиции Украины и ее несоответствие политическим и экономическим критериям для вступления в ЕС являются закономерным результатом непоследовательности и промедления в осуществлении реформ. Неэффективно реализуются евроинтеграционные стратегические планы, утвержденные на высшем уровне. Годы топтания на месте оставили Украину позади тех стран Центральной и Восточной Европы, которые настойчиво осуществляли рыночные преобразования. В данной связи следует подчеркнуть, что для украинского

государства выработка взвешенной, научно обоснованной евроинтеграционной стратегии и тактики имеет особое значение. В этом случае создаются благоприятные внешние условия, во-первых, для решения сложных социально-экономических проблем внутри страны, для развития и укрепления государственности, во-вторых, для завоевания и упрочения устойчивого международного авторитета государства, усиления его влияния на международные события.

Сложно предвидеть, которая из двух тактик европейской интеграции Украины — приближение на основе Соглашения о партнерстве и сотрудничестве или интеграция на основе Европейского соглашения — принесет больший стратегический успех. Похоже, что европейцы склоняются к первой модели, в то время как Украина все более настойчиво предлагает вторую модель. Вполне вероятно, что, сознательно избирая отличную от европейского видения модель интеграции в ЕС, государство может не достичь поставленной цели. Успехи на пути интеграции в ЕС должны определяться не степенью настойчивости, с которой Украина заявляет о своем желании получить так называемый статус ассоциированного члена, а конкретными достижениями в экономике.

Реализация «европейского выбора», требует не только политической воли, но и соответствующим образом подготовленных кадров государственных служащих, причем не только в центральных ведомствах, но и на региональном и местном уровнях. Общая программа переподготовки и обучения должна обеспечить необходимые знания относительно понимания целей интеграции в ЕС, его основных учреждений и процесса принятия решений, умения вести переговоры, использования европейских информационных ресурсов.

Было бы ошибкой замалчивать или преуменьшать сложность процесса европейской интеграции Украины. Понятно, что он будет продолжительным и непростым. При этом неминуемы болезненные последствия для отдельных секторов, производств и даже регионов. Тем не менее, потенциальные преимущества европейской интеграции превышают возможные потери и риски.

Интернационализация производительных сил, безусловные преимущества кооперации национальных экономик, значительный потенциал и уникальное геополитическое положение Украины объективно определяют ее интеграцию в общеевропейские экономические структуры. Поэтому для жизнеспособного утверждения европейского вектора необходимо предпринимать решительные действия, способные принести объективно положительные результаты, а не ограничиваться стремлением дружить с сильными и богатыми.

Сотрудничество Украины с ЕС остается приоритетным направлением внешней политики. Соглашение об ассоциации — это тот инструмент сотрудничества, который позволит практически воплощать реформы. Кроме того, между Украиной и ЕС не существует острых конфликтных проблем, что позволяет говорить об общности интересов. Реализация Украиной Соглашения об ассоциации и реформирование энергетической сферы являют-

ся именно теми процессами, которые позволяют говорить о фактической интеграции в пространство ЕС. Это особенно важно с точки зрения безопасности для энергосистемы. Именно энергетика является сферой, где Украина должна пройти «тест» на реформы, сделав прозрачной работу этого сектора.

Эффективность внедрения углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли (ЗСТ) между Украиной и ЕС зависит от четкого определения экономических и секторальных задач, выработки соответственно каждой законодательных механизмов адаптации и индикативных рамок их имплементации. Реализация углубленной и всеобъемлющей ЗСТ будет зависеть от способности украинской власти и бизнеса найти баланс интересов для достижения этой цели. Требования, которые Украине придется выполнить для ее внедрения, будут фактически совпадать с программой нужных реформ, что даст мощный импульс для общего развития страны.

Введение безвизового режима Украины со странами ЕС требует движения навстречу с обеих сторон. Сейчас анализ процесса практической либерализации визового режима, как со стороны ЕС, так и с нашей свидетельствует о неполном соответствии достигнутому двусторонним договоренностям. Причинами этого являются как несовершенство необходимых механизмов внутри Украины, так и отсутствие единой консолидированной политики относительно визового режима с нашей страной среди государств-членов ЕС.

Как импортеры энергоносителей Украина и Евросоюз совместно заинтересованы в безопасных поставках энергоресурсов и диверсификации их поступления. Надежная работа украинской газотранспортной системы (ГТС) имеет для Евросоюза стратегическое значение, а интеграция энергетического рынка Украины в европейский является важным общим приоритетом. Наиболее актуальная проблема в этой сфере — внедрение европейских стандартов и удовлетворительное выполнение Украиной договоренностей по вопросам модернизации ГТС, в частности относительно создания и функционирования прозрачного газового рынка. Процесс адаптации украинских законов к законодательству ЕС в сфере энергетики продолжается, однако остается ряд проблем, требующих скорейшего решения. Во-первых, этот процесс идет очень медленно. Не успевая внедрить действующее законодательство Евросоюза, наша страна сейчас должна учесть изменения, произошедшие в правовом регулировании энергетических вопросов в ЕС. Во-вторых, электроэнергетическое законодательство Украины требует системных изменений с целью его адаптации к стандартам ЕС. В-третьих, у нас до сих пор не принят рамочный закон в газовой сфере, хотя такая необходимость назрела уже давно.

Попыткой усилить сотрудничество между Украиной и ЕС в рамках Европейской политики соседства (ЕПС) стала инициатива «Восточное партнерство» (ВП). По сути, оно является дополнительной платформой, где наше государство может активно представлять свои интересы, использовать предложенные механизмы для проведения структурных реформ в стране. В этом контексте четыре платформы для сотрудничества: 1) демократия,

надлежащее управление и стабильность; 2) экономическая интеграция и приближение к политике ЕС; 3) энергетическая безопасность; 4) межчеловеческие контакты. Все это будет способствовать интеграции Украины в Европейский Союз в дополнение к действиям, предусмотренным будущим Соглашением об ассоциации. Также в рамках ВП может осуществляться поддержка дальнейших демократических преобразований. Вместе с тем успешность «Восточного партнерства» будет зависеть как от эффективности предложенных в его рамках механизмов сотрудничества, так и от политической воли со стороны стран-участниц к разрыванию тесного диалога в таком формате.

ЕС является крупнейшим донором финансовой помощи Украине. Механизмы Европейского инструмента соседства и партнерства (ЕИСП) предусматривают предоставление помощи Украине по поддержке демократического развития и надлежащего управления (Good governance), проведение регуляторных реформ и развитие инфраструктуры. Основным механизмом финансирования является бюджетная поддержка. Однако у нас до сих пор не создан действенный механизм использования средств внешней помощи ЕС, что в свою очередь негативно сказывается на реализации финансируемых проектов. Главной проблемой является длительный процесс разработки и внедрения необходимого законодательного регулирования использования внешней помощи Евросоюза, а также отсутствие контроля и непрозрачность процесса распределения и использования средств, что приводит к задержке их получения и освоения.

Следует также учитывать, что наличие существенных диспропорций в государственных финансах отдельных стран ЕС сегодня рассматривается как одна из главных угроз возобновлению его экономического роста. Если не удастся урегулировать эту проблему, в дальнейшем это может стать основным аргументом для остановки европейского расширения на длительный срок. Учитывая это, в сфере бюджетной политики Украине важно постепенно приближаться к определенным для стран ЕС критериям, не допуская резкого роста бюджетного дефицита. Также целесообразно при разработке стратегии социально-экономических реформ и долгосрочных программ деятельности Кабинета министров Украины учесть положения новой экономической стратегии Евросоюза «Европа — 2020».

Евроинтеграционная политика Украины в последнее время не учитывала важность двусторонней дипломатии, поэтому существенным дополнением усилий на этом пути может стать введение нового измерения стратегии «Украина + EU-27». Речь идет об отношениях Украины и 27 стран ЕС на двусторонней основе как составной части евроинтеграционной стратегии государства. В частности, целесообразно интенсифицировать двусторонние отношения с ведущими государствами-членами ЕС с целью налаживания сотрудничества с политическими и экономическими кругами, которые благосклонно относятся к перспективам членства Украины в ЕС. Украина как страна, которая продвинулась намного дальше других членов «Восточного партнерства» в определенных направлениях сотрудничества, имеет все шансы выступить ведущим государством этой инициативы ЕС, предложив

взаимовыгодные инициативы регионального сотрудничества странам-партнерам.

Сегодня для развития национального хозяйства Украины наиболее актуальным вопросом стал вопрос об участии в экономической глобализации. Украина оказалась перед выбором: как оптимально сочетать во внешнеэкономической политике два стратегических направления — интеграционную деятельность страны в рамках хозяйственного пространства Содружества независимых государств (СНГ) и за его пределами в рамках европейской экономики (ЕС).

Поэтому все более важным становится анализ интеграционных возможностей национальной экономики на региональном и глобальном уровнях. Интеграционный потенциал Украины, с нашей точки зрения, должен реализовываться как на близком региональном уровне (в рамках СНГ и ЕС), так и с отдаленными регионами и странами (через членство во ВТО). Для Украины в силу ряда причин (национальная экономика незрелого рыночного типа, наличие значительного дефицита многих ресурсов, существенно заниженный уровень международных внешнеэкономических контактов) кардинальное значение приобретает учет тенденций, складывающихся в международной экономической глобализации. Эти тенденции указывают на перспективы и резервы, которые могут быть использованы в ходе поиска интеграционных решений для Украины. А они, в самом общем плане, заключаются в выборе не односторонней, а многосторонней и сбалансированной интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Чаще всего разновекторность интеграционных устремлений Украины (ЕС и/или СНГ) рассматривается через призму внешнеэкономической безопасности страны. Поэтому одни стремятся минимизировать российское воздействие на интеграционную перспективу Украины, а другие, придерживаясь евроатлантической перспективы страны, предлагают очень тщательно оценить возможные негативные последствия ее участия в интеграционных устремлениях в ЕС. В частности, есть опасения, что экономическая отсталость Украины приведет к ее интеграции в ЕС со статусом второстепенного члена.

Однако правильнее было бы не противопоставлять западное и восточное направления интеграционной политики Украины, а идти по пути изучения возможных выгод от участия в той и другой интеграционных группировках. Благоприятные социально-экономические дивиденды экономика страны может извлечь, интегрируясь с различными экономическими блоками, которые действуют сегодня или которые могут появиться в будущем. Важно обеспечить реальную жизнеспособность того или иного интеграционного образования и защиту своих интересов в нем, а не замкнутость, односторонность или даже закрытость своего национального хозяйства от усиливающихся интеграционных процессов. Эти аспекты интеграционной деятельности Украины слабо учитываются в хозяйственной практике и экономической политике государства.

Постановка вопроса об альтернативности Европейского Союза и Единого Экономического Пространства для Украины является некорректной в на-

учном плане и неперспективной для выработки правильной интеграционной политики страны. С одной стороны, экономическая интеграция в рамках ЕЭП сулит ряд реальных выгод для экономики нашей страны через реанимацию существовавших в недавнем прошлом хозяйственных связей или формированию новых. Украина и другие страны СНГ по многим признакам еще сохраняются как составные части единого воспроизводственного комплекса с высоким уровнем интегрированности. Это обстоятельство позволит облегчить интеграционные процессы, прийти к региональному экономическому сообществу с наименьшими издержками. С другой стороны, членство Украины в ЕС — это все-таки отдаленная перспектива. ЕС отдает предпочтение долгим поэтапным переговорам и не намеревается придерживаться четкого графика расширения, ссылаясь на то, что организацию с более чем 20 членами уже сейчас трудно контролировать. Если процесс вступления Украины в ВТО растянулся на 15 лет, то полноправное членство в ЕС займет, скорее всего, весьма длительный период времени. Украина сегодня находится в начале своего евроинтеграционного пути, а интеграция на бывшем постсоветском пространстве может создать для экономики страны в ближайшей перспективе некоторые дополнительные благоприятные факторы ее развития.

### Список литературы

1. Європейська інтеграція. Відносини Україна — ЄС. Міністерство закордонних справ України. — Електронний ресурс. [Режим доступу] :<http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/847.htm>
2. Європейська інтеграція. Відносини Україна — ЄС. Спільна стратегія ЄС щодо України. Міністерство закордонних справ України. — Електронний ресурс. [Режим доступу] :<http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/847.htm> :[http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/mfa/ua/2822/general\\_strategy.pdf](http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/mfa/ua/2822/general_strategy.pdf)
3. Кудогоцев Н. С. Социально-экономические и политические аспекты интеграции Украины в Европейский союз / Н. С. Кудогоцев // Прометей. — 2010. — № 2. — С. 125–134.
4. Черковец О. Европейский Союз — уроки интеграции / О. Черковец // Экономист. — 2008. — № 10. — С. 10–23.
5. Розенберг Д. Дж. Расширение Европейского Союза на восток: проблемы конвергенции / Д. Дж. Розенберг // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 4. — С. 15–19.
6. Макеєва О. А. Вплив міжнародної інтеграції на ефективність розвитку економіки України / О. А. Макеєва // Збірник матеріалів науково-практичної конференції «Фірма та ринок в умовах інституціоналізації економічного розвитку». Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Одеса. — 2012. — частина 2. — С. 7–9.

**О. А. Макеєва**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ  
УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Резюме**

В статті висвітлено перспективи здійснення нової інтеграційної політики України, розвитку зони вільної торгівлі України і ЄС, перспективи розвитку інтеграційних зв'язків з країнами СНД і з Росією, стратегії і політики в науковій, інноваційній і соціально-економічній сферах діяльності. В статті велика увага приділена регіональній інтеграції. Показано, що найбільш істотною ознакою сучасних процесів глобалізації є інтеграція країн на регіональних рівнях.

**Ключові слова:** економічна інтеграція, євроінтеграційна стратегія, зона вільної торгівлі, митний союз, регіональне економічне співробітництво.

**E. Makeeva**

Odessa I. I. Mechnikov National University

**PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF NEW INTEGRATION  
POLITICIANS OF UKRAINE IN MODERN CONDS**

**Summary**

The prospects of realization of new integration policy of Ukraine are lighted up in the article, development of free trade zone of Ukraine and EC, prospect of development of integrations connections with the countries of CIS and with Russia, strategy and policy in area of scientific, innovative and socio-economic spheres of activity. In the article large attention is spared to regional integration. It is rotined that integration of countries is the most substantial sign of modern processes of globalization at regional levels.

**Key words:** economic integration, eurointegration strategy, free trade zone, customs union regional economic collaboration.

УДК 332.1

**Д. А. Светличная**

Одесский национальный политехнический университет

## **РЕГИОН КАК ЕДИНАЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

В статье проведен анализ и систематизация существующих подходов к раскрытию экономического содержания понятия «регион». Выделено четыре обобщенных подхода к раскрытию экономического содержания этого понятия, выполнено обоснование оптимального в сложившихся социально-экономических и экологических условиях подхода к определению понятия «регион», как объекта регионального менеджмента.

**Ключевые слова:** регион, социо-эколого-экономическая система, устойчивое развитие, системный подход.

На современном этапе развития экономики все более актуальными становятся проблемы, связанные с формированием и функционированием региональных систем, как основного условия эффективного развития экономической, политической, финансовой, экологической систем любой страны. Именно уровень административно-экономического единства территории и степень развития социально-экономических отношений позволяют формировать национальную экономику как целостную систему, в которой одним из важных компонентов является экономика каждого региона.

Проблемам исследования региона посвящены труды Б. В. Буркинського, В. Н. Василенко, Т. П. Галушкиной, З. В. Герасимчука, А. Г. Гранберга, Л. Н. Грановской, Б. М. Данилишина, М. И. Долишнего, С. И. Дорогунцова, В. Е. Реутова, В. К. Симоненко, В. М. Трегобчука, Т. В. Уманец, С. К. Харичкова, Е. В. Хлобыстова, В. Я. Шевчука и др.

Формирование и социально-экономическое развитие региона, как самостоятельной административно-территориальной единицы, требует рассмотрения подходов к определению экономической сущности понятия «регион», поскольку, несмотря на значительное количество проведенных исследований по изучению региона, среди учёных нет единого мнения относительно трактовки данного термина. Кроме того, в контексте перехода к устойчивому развитию необходим пересмотр отношения к региону как объекту управления в региональном менеджменте и обеспечение реализации его потенциала на основе сбалансированного развития экономической, социальной и экологической составляющих.

Целью статьи является исследование существующих подходов к определению понятия «регион», их систематизация, а также обоснование оптимального в сложившихся социально-экономических и экологических условиях подхода к определению понятия «регион», как объекта регионального менеджмента.

Слово «регион» имеет латинское происхождение (*regio*) и в переводе означает «область, местность, часть страны» [3], а также часто используется в качестве синонима термина «район», который появился в отечественной литературе намного раньше.

В соответствии с [15; 18; 21; 23] регионами называют самые различные территории, объединённые какими-либо общими чертами, которые выделяются на различных территориальных уровнях:

1) наднациональные пространства континентального и субконтинентального типов — мегарегионы;

2) группа соседних областей, объединённых общим географическим положением, одинаковыми природными условиями и ресурсами, единых по историко-географическим предпосылкам, по размещению населения, по структуре и специализации хозяйства, по перечню природоохранных и экологических проблем — макрорегионы;

3) административно-территориальные единицы, то есть области, края, провинции — мезорегионы;

4) своеобразные по своим природно-экономическим, этнонациональным и другим признакам части административно-территориальных единиц — микрорегионы.

В странах Европейского союза регионы соседних стран объединяются в так называемые еврорегионы, которые рассматриваются как всеобъемлющий территориальный комплекс, субъект и объект управления. В декларации Ассамблеи регионов Европы «О регионализме в Европе» [12] регион определяется как территориальное образование, обладающее следующим уровнем за уровнем государства, имеющее политическое самоуправление и финансовую автономию. При этом подчёркивается, что регионы представляют собой важнейший и незаменимый элемент построения Европы и процесса европейской интеграции.

На постсоветском же пространстве, в том числе и в Украине, существуют различные подходы к трактовке понятия «регион». Так, в Российской Федерации профессор О. А. Бияков [2] выделяет четыре подхода к экономическому содержанию этого понятия: территориальный, экономический, социальный и пространственный. Заметим, однако, что выделенные подходы на сегодня уже не являются исчерпывающими, к тому же выделение в качестве подхода к экономическому содержанию понятия «регион» наряду с другими «экономического» подхода, представляется недостаточно корректным.

Украинские учёные Ю. Д. Денисов, Л. А. Савельев и Л. Т. Шевчук [13] отмечают, что наибольшее внимание научного мира к дефиниции понятия «регион» и выявлению закономерностей его развития сформировалось в последней трети XX века. По мнению авторов [13], наиболее распространённых подходов к определению содержания понятия «регион» на сегодняшний день насчитывается 12: исторический, географический, ресурсный, производственный, воспроизводственный, политэкономический, экономический, регионально-экономический, геополитический, междисциплинарный, политико-правовой, геосистемный. Если же говорить об

«экономических» подходах к трактовке понятия «регион», то к таковым здесь можно отнести «производственный», «воспроизводственный», «политэкономический», «экономический» и «регионально-экономический». При этом, первые три подхода, концентрирующие внимание на каких-то отдельных аспектах понятия «регион», далеко не исчерпывают многоаспектность рассматриваемого понятия, а последние два, так же, как и в классификации, представленной в работе [2], не направлены на раскрытие экономической сущности данного понятия.

Опыт систематизации частных подходов к определению понятия «регион» в экономической литературе представлен также в работах [11; 21]. Так, В. И. Дармограй [11] к раскрытию сущности понятия «регион» выделяет 4 подхода: геоэкономический, мирохозяйственный, технократический («производственный») и подход к изучению региона, как социально-экономической системы. В систематизации В. Е. Реутова [21] выделяется 7 подходов к определению понятия «регион»: территориально-пространственный (административный), природно-ресурсный и культурно-исторический, структурно-функциональный (экономический), организационно-управленческий, системный, интегральный и комплексный.

В описанных подходах, которые назовем «частными», делается попытка расчленить понятие «регион» на части, выделить какие-то его отдельные аспекты. Созданных на этой основе классификаций (или «систематизаций») понятия «регион» уже достаточно много, в них выделяется, как показано выше, до 12 различных аспектов этого понятия. Следует подчеркнуть, что это количество может быть и большим, а выделяемые категории могут существенно различаться в зависимости от подходов к анализу рассматриваемого понятия. Важно подчеркнуть, что в рассмотренных «частных» классификациях преобладает стремление к деинтеграции понятия «регион», при этом совершенно не учитываются или недостаточно учитываются социально-экономические и экологические его аспекты.

Новые, интегрирующие подходы к трактовке понятия «регион» в экономической литературе связаны с представлением региона как социально-экономической, эколого-экономической и социо-эколого-экономической систем, то есть с позиций системного подхода.

Представлению региона как социально-экономической системы посвящены работы А. С. Маршалова, В. Е. Реутова, В. Н. Василенко, В. С. Бильчака, Г. В. Гутмана, З. В. Герасимчука, Н. Н. Некрасова, С. А. Силиной, С. В. Любимцевой, Т. П. Галушкиной, Э. Л. Пашманова и др. Например, Э. Л. Пашманов [19] считает, что как социально-экономическая система регион может быть представлен совокупностью пяти основных подсистем, к которым относятся системообразующая база, системообслуживающий комплекс, экология, население и инфраструктура рынка. В свою очередь Т. П. Галушкина, В. Е. Реутов, Л. М. Качаровская [23] определяют регион как целостную социально-экономическую систему, составляющую часть территориального устройства страны, которая характеризуется своим содержанием, структурой, неразрывно связана с другими частями социально-

территориального разделения труда, имеет собственную организационную структуру, способность к экономическому и демографическому развитию и государственные органы, которые являются элементами (подсистемами) государственной структуры власти и управления страной. В. Н. Василенко [6; 7; 8] регион рассматривает как целостную социально-экономическую систему, состоящую из взаимосвязанных подсистем со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения, основными свойствами которой является целостность, устойчивость, комплексность и жизнеспособность.

Исследованию различных аспектов взаимодействия экономики и окружающей природной среды, проблем функционирования и моделирования эколого-экономических систем, в том числе и на региональном уровне, посвящены труды таких российских ученых как А. Л. Новоселов, А. Я. Якобсон, В. М. Разумовский, М. Я. Лемешев, Н. В. Чепурных, О. П. Литовка, П. М. Нестеров и А. П. Нестеров.

Так, А. Я. Якобсон [27], М. Я. Лемешев [16] и Н. В. Чепурных [26] эколого-экономическую систему рассматривают как совокупность общественного производства (экономическая подсистема) и окружающей природной среды (экологическая подсистема), взаимодействующих между собой. Главным системообразующим признаком эколого-экономической системы, по мнению этих ученых, следует считать усилившуюся взаимосвязь экономических, социальных, технологических и природных процессов в окружающем мире.

В. М. Разумовский трактует эколого-экономические системы как сложные территориальные образования, причиной формирования которых является взаимодействие природных и хозяйственных территориальных комплексов в процессе природопользования, которое определяет целостность указанных систем [20].

Украинские учёные Б. В. Буркинский, Б. М. Данилишин, В. В. Волошин, В. М. Трегобчук, И. М. Лицур, Л. Г. Мельник, Л. М. Грановская, Т. П. Галушкина, Т. Ю. Туница и др. также рассматривают различные аспекты взаимодействия экономики и окружающей природной среды: Так, Т. П. Галушкина и Л. М. Грановская в монографии [10] под эколого-экономической системой понимают совокупность природных и искусственных объектов региона, которые формируются в результате хозяйственной деятельности и вступают в тесную взаимосвязь с природными объектами для удовлетворения экономических нужд общества региона.

Однако представление региона как социально-экономической и эколого-экономической систем не учитывает основ концепции устойчивого развития, в соответствии с которой регион следует воспринимать как развитие триединой системы, являющейся объектом мезоуровня, которая охватывает экономическую, социальную и экологическую составляющие.

Регион как социо-эколого-экономическую систему рассматривают такие российские учёные как А. П. Воронцов, В. И. Гурман, Е. В. Рюмина, О. П. Санжина [9; 17; 22] и др. По их мнению, изначальная концепция модели региона как эколого-экономической переросла в социо-эколого-эко-

номическую. Ими подчёркивается целесообразность исследования проблем развития социально-экономических систем в тесной взаимосвязи с природно-экологическими условиями.

В Украине рассмотрение региона как единой социо-эколого-экономической системы можно найти в работах В. О. Анищенко, Б. М. Данилишина, С. И. Дорогунцова, Е. В. Хлобыстова, учёных Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины: Б. В. Буркинського, Т. П. Галушкиной, В. Н. Степанова, С. К. Харичкова и др.

В работах [1; 5; 14; 18] регион рассматривается как единая социо-эколого-экономическая (СЭЭ) система, соответственно, состоящая из экономической, социальной и экологической подсистем развития общества. Авторы считают, что единство экономической и социальной составляющих процесса развития общества состоит в том, что, во-первых, общественное производство должно осуществляться не как самоцель, а с целью удовлетворения материальных условий жизни людей, а во-вторых, центральным звеном и движущей силой функционирования экономической системы является человек со своими возможностями, интересами и мотивами. При этом экологическая подсистема становится определяющей составляющей стратегического социально-экономического развития общества, которая оставляет за собой множество неизученных вопросов эффективности функционирования хозяйства, согласования механизмов экономического и социального развития со всесторонним учётом экологической ситуации при переходе к новым общественно-экологическим отношениям.

На основании анализа существующих трактовок понятия «регион» представляется целесообразным выделить 4 обобщенных подхода к раскрытию экономического содержания этого понятия: административный, структурно-функциональный, территориально-пространственный и системный. В рамках последнего подхода выделяется 3 уровня представления региона, как системы: социально-экономический, эколого-экономический и социо-эколого-экономический.

Многообразие существующих подходов к определению понятия «регион» подтверждает, что данное понятие является многогранным. Анализируя подходы и соответствующие им определения понятия «регион», можно увидеть, что главным недостатком большинства из них является то, что они не учитывают комплексность данного понятия. Например, административный подход рассматривает регион лишь точки зрения административно-территориального деления страны; структурно-функциональный подход выделяет регион только на основе критериев общности народнохозяйственных задач и технико-экономических особенностей развития определённых сфер экономики региона.

Попытки одновременного исследования понятия «регион» с точки зрения нескольких подходов сопряжены с большими методологическими трудностями, поэтому необходимо ориентироваться на какой-то один из них, в зависимости от целей и задач исследования.

На современном этапе одним из условий развития общества является сохранение природной среды как сферы жизнедеятельности человека, кроме

того, обострение экологического кризиса в Украине вследствие техногенного и антропогенного воздействия на окружающую среду актуализирует проблему формирования сбалансированного экономического развития и требует изучения региона, как объекта регионального менеджмента, в контексте устойчивости. В сложившихся социально-экономических и экологических условиях исследование региона должно осуществляться с позиций системности и комплексности, которые являются одними из методологических и методических основ исследования устойчивого развития в целом. Устойчивое развитие требует реализации потенциала региона с помощью сбалансированного развития экономической, экологической и социальной составляющих.

С учётом основ концепции устойчивого развития, наиболее комплексным подходом к определению понятия «регион», как объекта регионального менеджмента, представляется системный подход, а именно определение региона как единой социо-эколого-экономической системы, что предполагает управление развитием региона на основе взаимосвязи и взаимозависимости производства, экологических процессов, среды жизнедеятельности человека и интегрирует, таким образом, экономику, экологию и социальные процессы общества.

### Список литературы

1. Балджи М. Д. Метрологія соціо-еколого-економічних систем / М. Д. Балджи, С. К. Харічков. — ІПРЕЕД НАН України. — Одеса : ІПРЕЕД, 2010. — 342 с.
2. Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. — Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. — 152 с.
3. Большой экономический словарь / [авт.-сост. А. Н. Азрилян, О. М. Азрилян, Е. В. Калашникова и др.] ; под ред. А. Н. Азрильяна. — [6-е изд., доп.]. — М. : Институт новой экономики, 2004. — 1376 с.
4. Буркинський Б. В. Екологізація політики регіонального розвитку / Б. В. Буркинський, Н. Г. Ковалёва. — Одеса : ІПРЭІ НАН України, 2002. — 328 с.
5. Буркинський Б. В. Економіко-екологічні основи регіонального природопольовання і розвитку / Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. — ІПРЭІ НАНУ. — Одеса : Фенікс, 2005. — 575 с.
6. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: [монография] / [НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исслед.] ; В. Н. Василенко, О. Ю. Агафоненко, В. Е. Будяков. — Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2008. — 363 с.
7. Василенко В. Н. Социально-экономические проблемы регионального развития / В. Н. Василенко // Экономика и право. — 2010. — № 3 (28). — С. 5–13.
8. Василенко В. Н. Архитектура регионального экономического пространства : монография / В. Н. Василенко ; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. — Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. — 311 с.
9. Воронцов А. П. Экономика природопользования : учебник / Воронцов А. П. — М. : ИКФ «ЭКМОС». — 2002. — 424 с.
10. Галушкіна Т. П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм / Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська. — Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2008. — 372 с.
11. Дармограй В. І. Дослідження і порівняння підходів до визначення поняття «регіон» / В. І. Дармограй // Вісник економічної науки України. — 2009. — № 2. — С. 36–37.
12. Декларация о регионализме в Европе [Электронный ресурс] / Assembly of European Regions: [сайт]. — Режим доступа : [http://www.aer.eu/fileadmin/user\\_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ru/DR\\_RUSSE.pdf](http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ru/DR_RUSSE.pdf).

13. Денисов Ю. Д. Регіональний дискурс: сутність, еволюція, перспективи розвитку / Ю. Д. Денисов, Л. А. Савельєв, Л. Т. Шевчук // Регіональна економіка. — 2003. — № 1. — С. 179–185.
14. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуації та рішення / керівники авт. колективу: академік НАН України, д.е.н., проф. Б. В. Буркінський, д.е.н., проф. С. К. Харічков. — Одеса : ІПРЕД НАН України, 2008. — 494 с.
15. Кухарская Н. А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы : монография / Н. А. Кухарская ; Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. — Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2010. — 519 с.
16. Лемешев М. Я. Региональное природопользование: на пути к гармонии / М. Я. Лемешев, Н. В. Чепурных, Н. П. Юрина. — М. : Мысль, 1986. — 262 с.
17. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона / под ред. В. И. Гурмана, Е. В. Рюминой. — М. : Наука, 2001. — 175 с.
18. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харічков, А. Д. Крисілов]. — Одеса, 1996. — 42 с. (Препринт / НАН України, ИПРЭИ НАН Украины. Серия: Проблемы устойчивого развития Украины).
19. Пашманов Э. Л. Основные направления исследования социально-экономического регионального развития / Э. Л. Пашманов // Регионология. — 2005. — № 4. — С. 3–21.
20. Разумовский В. М. Природопользование : [учебник] / В. М. Разумовский — СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. — 296 с.
21. Реутов В. Є. Регіональний вимір трансформаційних зрушень економіки України : [монографія] / В. Є. Реутов. — Сімферополь : Фенікс, 2010. — 432 с.
22. Санжина О. П. Проблемы управления регионом как социально-эколого-экономической системой / Санжина О. П., Ершова С. А. — Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2000. — 109 с.
23. Стратегічні вектори регіональних трансформаційних зрушень : монографія / Т. П. Галущкіна, В. Є. Реутов, Л. М. Качаровська ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. П. Галущкіної. — Сімферополь : Фенікс, 2009. — 320 с.
24. Топчієв О. Г. Регіональний розвиток України і становлення державної регіональної політики : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Г. Топчієв, Т. М. Безверхнюк, З. В. Тітенко. — Одеса : ОРІДУ НАНДУ, 2005. — 224 с.
25. Топчієв О. Г. Теоретичні основи регіональної економіки : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Г. Топчієв — К. : УАДУ, 1997. — 140 с.
26. Чепурных Н. В. Экономика и экология: развитие катастрофы / Н. В. Чепурных, А. Л. Новоселов. — М. : Наука, 1996. — 271 с.
27. Якобсон А. Я. Эколого-экономические системы как объект информации управления и районирования / А. Я. Якобсон, Б. Б. Якобсон. — Новосибирск : ИЭИОПП, 1987. — 19 с.

**Д. О. Светлічна**

Одеський національний політехнічний університет

## **РЕГІОН ЯК ЄДИНА СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА**

### **Резюме**

У статті проведено аналіз та систематизацію існуючих підходів до розкриття економічного змісту поняття «регіон». Виділено чотири узагальнених підходи до розкриття економічного змісту цього поняття, виконано обґрунтування оптимального в сформованих соціально-економічних і екологічних умовах підходу до визначення поняття «регіон», як об'єкта регіонального менеджменту.

**Ключові слова:** регіон, соціо-еколого-економічна система, сталий розвиток, системний підхід.

**D. Svetlichnaya**

Odessa national polytechnic university

## **REGION AS UNIFIED SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEM**

### **Summary**

In the article the analysis and systematization of the existing approaches to the disclosure of the economic content of the term «region» were held. Were allocated four generalized approach to disclosure economic content of this term, justification the optimal approach to the definition of term «region», as the object of regional management, in the current socio-economical and ecological conditions was carried out.

**Key words:** region, socio-ecological-economic system, sustainable development, system approach.

УДК 338.4:332.467

**І. П. Скороход**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано питання соціалізації економіки як однієї з ключових складових світової економічної трансформації, в основі якої лежить все більш тісна інтеграція приватних і громадських початків, властива сучасній змішаній економіці. Вона проявляється у соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростанні значення соціальної сфери, інших явищ і процесів і є такою актуальною для економіки України.

**Ключові слова:** соціалізація економіки, суспільно-економічні відносини, соціальні чинники, соціальна політика, економічна «теорія добробуту», людський капітал.

Широке відображення проблема соціальної орієнтації перехідної економіки та аналіз форм і методів реалізації соціальної політики знайшли в працях відомих українських вчених Ю. Бажала, В. Базилевича, Л. Бесчасного, О. Беляєва, В. Богині, В. Ворони, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Єрьоменка, Ю. Зайцева, І. Лукінова, С. Мочерного, А. Нестеренка, Ю. Пахомова, А. Чухна, М. Шульги та інших, а також відомих російських економістів Л. Абалкіна, А. Бузгаліна, Т. Заславської, В. Іноземцева, Л. Колганова, А. Лівшиця, В. Орешина, А. Петрова, В. Радаєва та інших.

Представлено основні елементи теоретико-методологічного аналізу визначення об'єктивної необхідності та змісту соціалізації економіки як невід'ємної складової сучасного економічного розвитку, а також виявлення її напрямів у перехідній економіці України.

Перехід України до нових суспільно-економічних відносин супроводжується принциповими зрушеннями у соціальних орієнтирах розвитку економіки. Всебічний розвиток та задоволення потреб людини, які є метою економічного прогресу, вимагають загальної соціалізації економічної системи, що реалізується через створення умов для зростання життєвого рівня населення, розвиток трудового потенціалу, недопущення надмірної диференціації за рівнем доходів, проведення пенсійної реформи, надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим верствам суспільства, всебічний розвиток освіти, культури, підвищення рівня охорони здоров'я.

У зв'язку з цим, необхідність врахування соціальних чинників в економічному розвитку нашої країни надає надзвичайної актуальності вивченню процесів соціалізації сучасної ринкової економіки. Економічні реалії сучасного світу переконливо доводять, що побудова соціально-ринкової моделі економіки вимагає теоретичного переосмислення та практичного дослідження місця й ролі соціальних чинників у системі економічного розвитку.

Особливе місце в сучасній економічній науці займає економічний механізм соціалізації економіки, який являє собою сукупність економічних і організаційних форм, методів та заходів, які використовуються державою для забезпечення умов життєдіяльності людей. Цей механізм реалізується через проведення та впровадження державою соціальної політики, а також політики регулювання доходів, політики зайнятості, податкової, бюджетної політики тощо. Тому соціалізація економіки це — діяльність держави або фірми, яка скерована прагненням окреслити та направити сукупність індивідуальних процесів у бажаному напрямку, а саме отримати соціально та економічно активне суспільство, яке буде адаптоване до діючої моделі в державі та відповідатиме існуючим потребам [1].

Тому в сучасних умовах, коли є актуальним вибір цілей і моделі системної трансформації економіки України, місце держави у забезпеченні цього процесу, залежить від факторів, значна частина яких є динамічними. За будь-яких умов, ефективність моделі неможлива поза певною системою мотивів і цінностей, які б забезпечили активну поведінку людини у цих трансформаційних процесах, що передбачає цілеспрямоване використання вимог і взаємовпливів соціальних законів, які формують соціальне середовище, де функціонують та реалізують свої потреби суб'єкти економічної діяльності. Причинно-наслідкові зв'язки цих законів охоплюють, насамперед, систему відносин, яка виникає між економічними суб'єктами у сфері прийняття рішень щодо цілей соціально-економічного розвитку, визначають принципи формування та функціонування соціальних зв'язків, суть яких полягає у створенні, через систему відповідних соціальних норм та інститутів, умов координації та кооперації діяльності цих суб'єктів заради взаємної вигоди, внаслідок чого і відбувається економічне зростання, збагачення та розвиток людського і соціального капіталу.

Законодавча база спрямовує суспільство у русло відносин, які б сприяли ефективному використанню економічних законів, установлюючи загальноприйнятні правила людської поведінки, формуючи певну етику договірної поведінки суб'єктів господарської системи, виставляючи та конкретизуючи вимоги до суспільства (його окремих підсистем), яке повинно забезпечити підвищення рівня реалізації принципу соціальної справедливості у системі економічних відносин при збереженні духовних цінностей, оточуючого середовища, на основі підвищення рівня та якості життя, загального рівня культури та соціальної відповідальності за процеси, що відбуваються в економіці.

Основними суспільними формами прояву та реалізації взаємодії ринкових і соціальних законів на макрорівні виступають такі інститути та інструменти, як соціальна справедливість, соціалізація економіки, яка проявляється, насамперед, у трансформації стратегічних цілей розвитку, появі нових пріоритетів, нових інститутів, що забезпечують функціонування та реалізацію соціальних зв'язків в економічній сфері (зокрема, таких як: соціальна ринкова економіка, соціальний капітал, соціальна конкуренція, соціальне партнерство, середній клас).

Сам термін «соціалізація» прийшов з політекономії, його початковим значенням було «усуспільнення» землі, засобів виробництва і т. ін. Автором терміну «соціалізація» стосовно людини, очевидно, є американський соціолог Ф. Г. Гідінгс, який у 1887 р. у книжці «Теорія соціалізації» вжив його в значенні, близькому до сучасного, — «розвиток соціальної природи або характеру індивіда, підготовка людського матеріалу до соціального життя» [2].

Проте осмислення проблеми соціалізації почалося задовго до поширення відповідного терміну. Вона завжди була в центрі уваги філософів, письменників і авторів мемуарів, а в останній третині XIX ст. почала інтенсивно досліджуватися соціологами і соціальними психологами [3].

До утвердження теорії соціалізації як самостійної галузі відповідні дослідження відбувалися в рамках інших, традиційних проблем дослідження людства. З появою в науковому обігу поняття «соціалізація» сталася переорієнтація цих робіт у нове русло і до середини XX ст. соціалізація перетворилася в самостійну міждисциплінарну галузь досліджень. Сьогодні проблему соціалізації або її окремі аспекти вивчають теоретики філософії, етнографії, соціології, психології та представники інших наук.

Питання соціалізації економіки з боку макроекономічних аспектів, відображені в працях економістів «теорії держави загального добробуту». Представниками цієї школи можна назвати Дж. Гелбрейта, Г. Мюрдаля, Р. Тітмуса, Е. Хансена. Ці питання досліджені також у роботах теоретиків «соціального ринкового господарства» — А. Мюллер-Армака, О. фон Нейлл-Бройнінг, Л. Ерхарда і в працях представників теорії «економіки суспільного сектора» — Е. Аткинсона, Дж. Стігліца.

Особливості соціалізації з боку мікрорівня розглядаються «економічною теорією добробуту», представниками якої є А. Бергсон, П. Самуельсон, А. Сен; теорією суспільного вибору, представленою роботами Дж. Бьюкенена, Г. Беккера, К. Ерроу, а також новою інституційною «економікою угод» в особі Р. Буайє, А. Орлеана, Л. Тевено, О. Фавро.

Питанням соціалізації перехідної економіки присвячені праці прихильників теорії зменшення соціальної складової в економічній політиці держави: Л. Бальцеровіча, Я. Корнаї, Д. Ліптона, А. Ослунда, Дж. Сакса, а також прихильників її збереження — К. Клега, Г. Колодко, П. Мерелла, М. Олсона, Г. Роусера, Дж. Стігліца.

Початок дослідженням категорії «людського капіталу» як економічного фактора в процесі соціалізації в 60-х роках 20 століття поклав американський вчений Т. Шульц. Серед основних його праць — «Сільське господарство в нестабільній економіці» (1945), «Економічна організація сільського господарства» (1953), «Економічна цінність освіти» (1963), «Перетворення традиційного сільського господарства» (1964); «Економічний розвиток і сільське господарство» (1968), «Вкладення в людський капітал: роль освіти та наукових досліджень» (1971), «Інвестиції в людей: економіка якості населення» (1981) та ін.

Співвітчизник Т. Шульца Г. Беккер також зробив внесок у розробку теорії «людського капіталу», обґрунтувавши інвестиції в цей фактор через

вкладення коштів у комплекс певних соціальних заходів: загальна і професійна освіта, охорона здоров'я, культура, виховання та інші.

Виходячи з визначення поняття соціалізації відносно особистості чи індивіда, які пристосовуються або іншими словами входять в уже існуючу та складену систему суспільства, можна дати визначення такому процесу як соціалізація економіки. Соціалізація економіки — одна з ключових складових світової економічної трансформації, в основі якої лежить все більш тісна інтеграція приватних і громадських інтересів, властива сучасній змішаній економіці [4]. Вона проявляється у соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростанні значення соціальної сфери, в інших явищах і процесах. Соціальна орієнтація пронизує всі сфери економіки розвинених країн Заходу. Центром соціально-економічного розвитку стає людська особистість з її різноманітними потребами. Відбуваються якісні зрушення в системі потреб, структурі попиту і споживання, образі і якості життя, умовах розвитку людини.

Ознакою соціалізації економіки служить загальне зростання доходів населення, національного добробуту. У 1970–2010 рр. реальні доходи на душу населення в розвинених країнах Заходу і Японії зросли в 2–3 рази, а, наприклад, у країнах з нордичною соціальною моделлю, доходи 10 % найбільш багатих верств населення перевищують не більше, ніж у 6–7 разів доходи 10 % найбідніших прошарків. Загалом в світовій практиці зустрічається велика кількість моделей соціалізації. Але можна виділити дві діаметрально протилежні за роллю держави та ринку в ній. Однією з існуючих граничних моделей є Нордична (Скандинавська), що проводить активну перерозподільчу соціальну політику і монопольна роль у соціальній підтримці громадян відводиться державним інститутам. В ній формується особливий тип «соціально-трансфертної держави», соціальні витрати якої ростуть як в абсолютному, так і у відносному вираженні, хоча і різними темпами в різні періоди. В даний час у державах з такою моделлю на соціальні потреби країною витрачається від однієї чверті до половини валового внутрішнього продукту [5]. Зростають витрати на розвиток людського потенціалу і соціальної інфраструктури. Соціальні інвестиції і, насамперед, інвестиції в людський капітал збільшуються швидше, ніж інвестиції в матеріально-речові елементи капіталу. Схожі тенденції соціалізації економіки притаманні й іншій граничній моделі соціалізаційних процесів, а саме Північноамериканській моделі. Але головною відмінністю даної моделі є те, що основну роль у соціальній підтримці громадян держава перекладає на ринковий механізм. Дана модель надає більшої мотивації економічним суб'єктам, але така модель є більш вразливою і з соціальної точки зору розглядається як менш справедлива.

Потрібно також відмітити, що сучасні моделі, які описують фактори економічного зростання, приділяють особливу увагу якості інститутів як найбільш довгостроковому джерелу економічного розвитку країни. До числа базових інститутів, що забезпечують довгострокове економічне зростання, можна віднести системи прав власності і контрактних відносин між

економічними агентами. Оскільки в більшості країн охорону прав власності та захист контрактів здійснює держава, від якості та ефективності державного управління багато в чому залежить економічне зростання.

Вся історія людської діяльності — це процес пошуку гармонії сфер суспільного життя, органічної єдності людини й суспільства, людини й людини. Відбиток тих соціальних рішень, яких вимагала потреба збереження цілісності суспільства і забезпечення цивілізаційних засад розвитку, залишився здебільшого в літературній і, певною мірою, у практичній спадщині. Сьогодні знання про суспільство і міру його соціальності є більш змістовним, глибоким і ґрунтовним, ніж раніше. Але через наявність протиріч і неприйнятної з точки зору параметрів добробуту соціальної архітектури суспільства теоретичні пошуки щодо обґрунтування категорії «соціалізація економіки» тривають і сьогодні.

Як самостійна течія економічної думки соціалізація оформилася впродовж XX століття. Перша наукова течія до останніх років існування СРСР пов'язувала соціалізацію з процесом засвоєння людським індивідом певної системи знань, норм і цінностей, а друга трактувала її як збільшення частки державної влади і державних послуг. Проте з переходом до ринкових засад господарювання з забезпеченням соціальної орієнтації економіки зміст тлумачення категорії «соціалізація економіки» дещо змінився і перейшов у площину наповнення економічної системи компонентами соціальності. Досить перспективним є трактування спрямованості соціалізації на олюднення результатів економічних процесів і її відтворення через розвиток форм привласнення людиною умов, процесу і результатів виробництва, зростання частки вільного часу, поліпшення соціальної інфраструктури.

Соціалізацію як процес можна визначити діями щодо забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів і створення умов для реалізації суб'єктами економіки політики відповідальності в контексті взаємообумовленого функціонування й розвитку згідно з стандартами сучасної цивілізації [5]. За своєю сутністю соціалізація здебільшого пов'язується з формуванням матеріальних і мотиваційних передумов до повернення певних груп населення на шлях самостійної і активної трудової діяльності.

Проблему соціалізації економічних функцій держави економічна теорія визначає в контексті того, що ринкова система господарювання не може ліквідувати нерівномірний розподіл доходів, тому держава змушена втручатися в систему розподілу доходів за допомогою формування відповідної системи перерозподілу, соціального страхування і соціального забезпечення. Те, що економіка при глобалізації сама по собі не здатна вирішити проблему рівномірного розподілу доходів і, відповідно, проблему бідності доводить той факт, що в умовах глобалізації нерівномірність у розподілі доходів не тільки не зникає, але й наростає. У глобальній економіці немає таких сил, які були б зацікавлені, щоб рівень доходів всіх громадян знаходився на прийнятному для людини рівні та дозволяв забезпечити їй нормальне існування.

Обмеженість сучасної практики соціалізації виявляється в тому, що вона ще залишається локальною і прагне забезпечити засвоєння знань, соціальних і культурних цінностей, оволодіння певними навичками практичної діяльності. Відповідно до суспільної природи продуктивних сил і тих змін, які відбуваються в них під впливом соціалізації, має соціалізуватися господарський механізм. Соціалізація господарського механізму є надзвичайно важливим процесом соціальної спрямованості, оскільки через його відносну автономність в економічній системі зміни в ньому можуть відбуватися неадекватно до змін у глибинних шарах економічних відносин. Саме варіативністю господарського механізму пояснюються розбіжності в мірі соціальності економічних систем різних країн за загальної їх соціальної орієнтації. Ця обставина є визначальною і для порозуміння природи виникнення й існування соціальних деформацій.

Методологічні підходи щодо соціалізації господарського механізму важливо відмежувати від уявлень про автоматизм, саморегуляцію економічних відносин, від уявлень про те, що суперечності, властиві цим відносинам, не можуть стати антагоністичними, деформуватися і перетворитися на гальмо не те що соціальної динаміки, а й соціальних зрушень.

Складний взаємозв'язок продуктивних сил, виробничих відносин і системи державного регулювання економіки характеризується, передусім, тим, що основу цієї системи забезпечує людина. Вона є одночасно головною складовою продуктивних сил, носієм виробничих відносин, суперечностей та інтересів і реальним чинником суспільства, який має приводити в дію продуктивні сили загалом, виробничі відносини і господарський механізм для досягнення конкретних соціальних цілей. Очевидно, що соціалізація господарського механізму є складним процесом, який для досягнення динамічного взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин передбачає соціалізацію розподільчих відносин, механізмів вирішення суперечностей і усунення деформацій, узгодження економічних інтересів індивіда і груп людей, індивіда і суспільства та державного регулювання соціально-економічних процесів.

Унаслідок цього розроблення заходів щодо здійснення процесу соціалізації економічної системи має виходити з потенціалу можливих наслідків соціалізації її окремих детермінант які є характерними для України. Існуюча теоретична база, яка вивчає процеси соціалізації на мікро- та макрорівні повинна бути використана для реформування економіки України.

### **Список літератури**

1. Гришкін В. О. Соціалізація економіки як реальність сучасного загальноцивілізаційного розвитку / В. О. Гришкін // Актуальні проблеми економіки : Том 10 : збірник наукових праць. — Д. : Навчальна книга, 2001.
2. Гиддингс Ф. Г. Основания социологии / Ф. Г. Гиддингс. — Киев-Харьков, 1898.
3. Матвієнко В. Я. Соціальні технології / В. Я. Матвієнко. — К. : Українські пропілеї, 2001.
4. Савчук В. С., Зайцев Ю. К. Глобалізація та соціалізація світової економіки: потреби, шляхи, проблеми / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев // Вчені записки : Наук. збірник. Вип. 3. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 250–257.

5. Волков А. Швеция на пути к выздоровлению / А. Волков // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — № 6.
6. Волков Ю. Г. Социология : учебник / Ю. Г. Волков. — Изд. 2-е, испр. и доп. — М. : Гардарики, 2003.
7. Социология. Её предмет, метод, предназначение / Э. Дюркгейм ; пер. с фр., составление, послесловие и примечания А. Б. Гофмана. — М. : Канон, 1995.

## **И. П. Скороход**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

#### **Резюме**

В статье проанализированы вопросы социализации экономики как одной из ключевых составляющих мировой экономической трансформации, в основе которой лежит все более тесная интеграция частных и общественных начал, свойственная современной смешанной экономике. Она проявляется в социальной переориентации производства, гуманизации труда и жизни людей, смягчении социальной дифференциации и росте значения социальной сферы, других явлений и процессов и является такой актуальной для экономики Украины.

**Ключевые слова:** социализация экономики, общественно-экономические отношения, социальные факторы, социальная политика, экономическая «теория благосостояния», человеческий капитал.

## **I. Scorohod**

Odessa I. I. Mechnikov National University

### **THEORETICAL ASPECTS ECONOMY ECONOMIC SOCIALIZATION**

#### **Summary**

The article analyzed the issue of socialization of the economy as a key component of the global economic transformation, which is based on the increasingly close integration of private and public principles inherent in modern mixed economy. It manifests itself in social reorientation of production, humanization of work and life, mitigation of social differentiation and increasing the value of social and other phenomena and processes and is so important to the economy of Ukraine.

**Key words:** socialization of the economy, socio-economic relations, social factors, social policy, economic «theory of well-being» human capital.

УДК 656.615.003:005(04)

**Е. В. Сенько**

Одесская национальная морская академия

## РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО ФЛОТА ПО СЕГМЕНТАМ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Разработаны критерии формирования эффективной концепции экономического развития морского транспортного комплекса. Определены параметры и возможные направления развития морского флота. Представлена совокупность условий, обеспечивающих возможность рационального выбора решений по приоритетам системной безопасности и функциональной эффективности национального судоходного комплекса.

**Ключевые слова:** транспортный комплекс, критерии развития, морской флот, специализация флота, судоходный комплекс.

Задачи развития транспортного флота предопределяются как внешними, так и внутренними условиями и потребностями. В соответствии с этим необходимо использовать инструментарий среднесрочного программирования, нацеленного на управление устойчивостью параметров текущего состояния провозной способности и последующего их поддержания относительно перспективных изменений в глобальном рынке морской торговли.

Реализация же любой стратегии и фактически ее выработка предопределяются объективностью и системностью государственной морской транспортной политики.

При этом следует различать системные задачи принятия и реализации такой политики и проблем быстрого реагирования или реакции на изменение ситуации в сегменте национальных приоритетов [1].

В системе принятия инвестиционных и менеджерских решений по критериям устойчивости глобального судоходного рынка необходимо учитывать наличие структурных кризисов. Специфичность их формирования заключается в локальном проявлении в регионах и в сегментах грузовой специализации. Они отражаются в сезонных колебаниях фрахтовых и чартерных ставок, а также в формировании несбалансированности провозной способности флота относительно реальной динамики грузопотоков. Это ведет в свою очередь к структурным кризисным проявлениям в загрузке судостроительных предприятий.

Основной методический принцип формирования транспортных маршрутов — экономичность и интенсивность, предопределяет усиление роли локальных транспортных зон в глобальной логистике. Об этом свидетельствует повышение роли северного маршрута и Ботнического залива для перевозки грузов между Европой и АТР. В Финляндии строится железная дорога для сокращения расстояния до Мурманска. Маркетинговые исследования подтверждают перспективность этого маршрута для значительно-

го количества грузов. В этом плане во избежание потерь украинской транзитной зоны важны решения ряда технических и организационных задач.

Для Украины остается приоритетным развитие танкерного флота по стратегии энергетической безопасности. Главным следует рассматривать дистанцирование от постоянной трансформации геополитики в нефтяном бизнесе. В качестве основы устойчивого обеспечения энергоресурсами должны рассматриваться перевозки на направлениях, гарантирующих надежность поставки в пределах партионности, вытекающей из непрерывности работы отечественных нефтеперегонных заводов.

Несмотря на жизненно важные характеристики развития национального танкерного флота, практически не разработана стратегия его эффективного формирования. Этот вопрос не раскрыт в полной мере в институциональных положениях и не рассмотрен системой научно-методических положений.

При этом принцип концентрации [2, 3, 4] сохраняет свои преимущества, независимо от формы экономической системы. При всех недостатках административной системы, преимущества проявлялись при сосредоточении усилий на решении приоритетной задачи. Достаточно вспомнить, что ЧМП в период масштабного функционирования владело основным капиталом в 5 млрд долларов, что обеспечивало ежегодную прибыль в 1,5 млрд долларов. Финансирование обеспечивало соответствующее развитие социальной, а не только производственной инфраструктуры.

Основой развития любого предприятия и отрасли остается инвестиционный процесс, который, в конечном счете, создает стоимость. Именно она становится целью создания и последующей трансформации собственности. Самостоятельным механизмом этого процесса является стратегия слияния и поглощения.

Интересным следует рассматривать утверждение: «Слияние и поглощение уравнивают власть отраслей, связанных особой цепочкой создания ценности» [5, с. 23]. Однако это уравнивание требует наличия жесткого институционального регулирования во избежание глубокой монополизации подразделения.

Сегментация морской транспортной индустрии с позиции внутренних структурных характеристик традиционно раскрывается в аналитических материалах UNCDAT [6]. Однако закономерности и особенности решения на этой основе задач фрахтовой независимости отдельных государств не раскрываются.

Эта же проблема рассмотрена в ряде монографий [7, 8, 9], поэтому соглашаясь в целом с положением авторов, в статье обращается внимание на особенности потенциального вхождения торгового флота Украины в мировой рынок торговли на основе выбора сегмента позиционирования по критериям транспортной безопасности и предпринимательской эффективности.

Современные задачи выхода Украины в систему стандартных морских государств, способных проводить активную морскую транспортную политику, сводятся в первую очередь к выбору основных направлений реализации этой стратегии.

Поэтому **основной целью статьи** рассматривается методика выбора решений по приоритетам системной безопасности и функциональной эффективности национального судоходного комплекса.

При выборе формы развития и позиционирования национального торгового флота необходимо учитывать, кроме стандартных факторов функционирования особенности инвестирования проектов конкурентами.

При высокой устойчивости потока доходов формируется ситуация: «Иногда фирмы инвестируют в проекты потому, что инвестиции позволяют им либо сделать дальнейшие инвестиции, либо войти на другие рынки в будущем» [10, с. 1062]. Именно такая ситуация предопределяет нарушение сбалансированности соотношения величины грузопотоков и провозной способности при экстенсивном использовании дешевых судостроительных верфей азиатских стран.

При этом территориальный разрез формирования морских грузопотоков различается существенной дифференциацией применения инновационных технологий, предопределяющих ресурсоемкость и энергоемкость национальной экономики. Одновременно внимание концентрируется на минимизации использования этих ресурсов, что и ведет к изменению темпов спроса на различные группы флота.

На рисунке 1 представлена совокупность условий формирования инвестиционной программы, обеспечивающей начальный этап устойчивого позиционирования судоходного комплекса в системе мировой экономики.

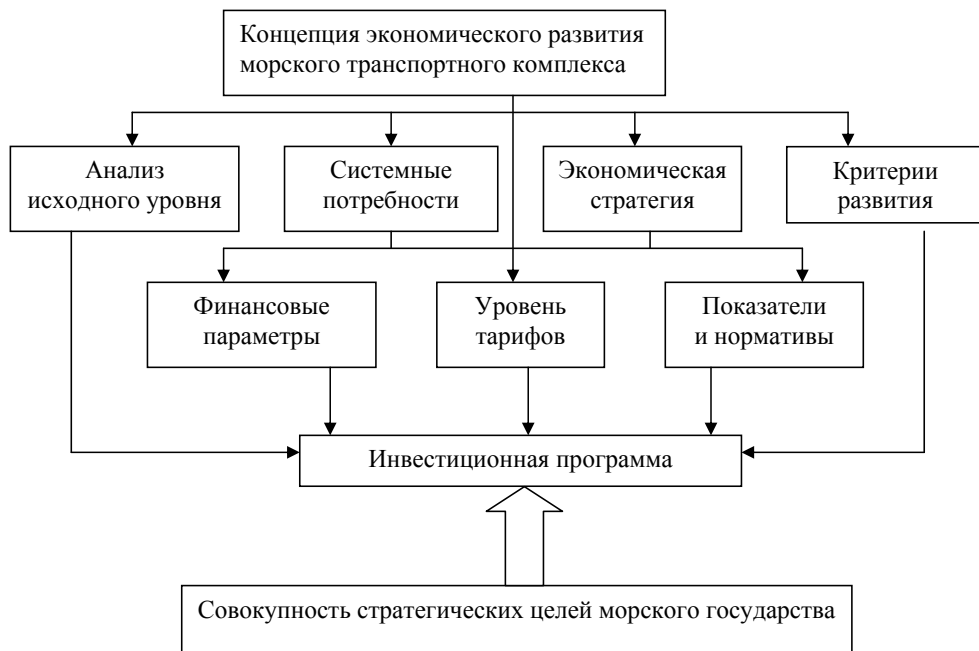


Рис. 1. Экономические основы формирования концепции развития морского транспортного комплекса

Как видно из рисунка существуют различные подходы к формированию концепции развития морского транспорта. В данном случае в отличие от пассивности положения Украины, рассматривается целесообразность реализации принципа полномасштабной морской державы, параметры флота и грузовых терминалов которой предопределяются задачами не только предпринимательской эффективности, но целесообразностью системной экономической безопасности.

Для этого необходимо контролировать финансовое состояние не только конкретной судоходной компании, но, прежде всего, реальность реализации инвестиционной программы макроэкономического уровня. Отсутствие такого подхода в Украине предопределило кризисное состояние морской транспортной индустрии. При этом более ограниченные в финансовом плане страны северо-западного ренджа Черного моря реализовали ряд проектов, нацеленных на укрепление позиции в структуре фрахтового рынка.

Сложность планирования реализации решений в системе наращивания провозной способности флота в современных условиях интеграции в глобальной экономике заключается в том, что приоритеты конкурентного позиционирования грузообразующих комплексов фактически не поддаются четкому прогнозированию. Потребность дедвейта и его специализации ориентируется на возможные темпы экономического роста с учетом неравномерности участия отдельных государств в формировании глобального ВВП.

Необходимо различать принцип экономики масштаба от принципа менеджмента по текущей ситуации. В последнем случае учитываются ситуации наиболее полного использования потенциала каждого подразделения, независимо от его организационных форм. При этом следует иметь в виду, что ни один из множества подходов к формированию экономической теории [4] не содержит прямых утверждений о приоритетности отдельных форм собственности.

Их эффективность в определяющей мере обусловлена характером учета рыночных механизмов и недопустимостью бюрократических методов принятия и реализации решений. Именно этот недостаток в управлении в наибольшей степени присущ государственному сектору. Эффективность любого типа судна и терминала порта обуславливается не принадлежностью, а способностью менеджмента обеспечить адекватность реализации технико-экономического потенциала. При этом следует учитывать положение, что: «отделению функций управления фирмы от собственности больше всего способствует корпоративная форма организации бизнеса...» [11, с. 57]. Это подтверждается и зарубежной практикой создания судоходных и операторских компаний.

Государственное управление в Украине построено на прямом вмешательстве ведомств в хозяйственную деятельность предприятий. Именно поэтому предпринимательские структуры более эффективно реализуют инвестиционные проекты. Это подтверждает результативность развития фирм «ТИС» и «НИБУЛОН» по сравнению с рядом расположенными портами Южный и Николаев. Фактически реализуется принцип стимулирова-

ния на основе вознаграждения за наиболее эффективные параметры формирования потенциала и его использования.

Деятельность таких предприятий основана на экономической целесообразности возрастания капитала и формирования денежных потоков в соответствии с действующими институциональными принципами в государстве. Отсутствие дополнительного звена «ведомственного управления» облегчает принятие инвестиционных и функциональных решений по рыночным критериям. Государственный же аппарат под видом контроля деятельности предприятий усложняет свободу функциональной деятельности. В любом случае в первом и во втором подходах главным становится наличие четких законов поведения, исключающих различные злоупотребления собственностью и денежными потоками.

Принцип корпоративной стратегии, сменяющей конкуренцию на уровне бизнес-единиц [1, с. 172], достаточно широко распространен в торговом судоходстве. Однако здесь следует различать две конкурентные стратегии. Одна основана на приоритете экономичности эксплуатации отдельных типов судов. Этим увлекаются в основном операторы флота со значительным возрастом. С позиции оператора велика вероятность риска неуплаты фрахта, так как грузовладельцы (потребители услуг) не отличаются устойчивостью во внешнеэкономических связях. Второй вид риска связан с оплатой труда экипажам таких судов.

Этот принцип часто реализуется на вторичном рынке, когда при падении стоимости флота его скупают, затем при увеличении грузопотоков эти же суда продаются по более высокой стоимости. Полученный дополнительный доход используется для дальнейшего инвестирования в новое судостроение или работает на фондовом рынке.

Другая стратегия отражает приоритет конкурентных преимуществ организации перевозочного процесса. В конечном счете, эффективность развития и функциональной деятельности предприятий морской транспортной индустрии должна учитывать три группы интересов: макроэкономики, владельца капитала и работников предприятий. Одним из ограничивающих условий нормализации параметров по этой группе критериев является состояние международной экономики.

В этих условиях принципиальным оказывается достижение сравнительной эффективности по совокупности критериев. Предел эффективности работы морской транспортной индустрии достаточно широк и включает как максимальную норму прибыли, так и функционирование в пределах точки безубыточности при сохранении зоны стабильной операторской деятельности. Именно это положение и предопределяет принципиальную значимость финансовых резервов или наличие инструментария обеспечения интересов в пределах институциональных ограничений.

Это условие предопределяет значимость сбалансированной системы показателей, учитывающей кроме традиционных целей и отличительные задачи позиционирования не только по временной структуре фрахтовых циклов, но и по вынужденной или устойчивой дифференциации программы. Ужесточение регуляторных стандартов и правил безопасности море-

плавання и социально-экономических нормативов использования и оплаты труда моряков становится важнейшим фактором, определяющим параметры инвестиционных и хозяйственных решений в системе торгового судоходства.

Тенденции развития глобальной морской индустрии превращаются в важнейший фактор конкурентной устойчивости национальной экономики вследствие влияния на позиционирование национального производственного комплекса в международной торговле, что, в конечном счете, предопределяет комплексность развития национальной экономики.

Современное развитие основных подразделений морской транспортной индустрии основывается на приоритете предпринимательской оценки риска и эффективности процессов капитализации денежных потоков. Главным же становится достижение сбалансированного состояния не только национального морского транспортного комплекса, но и его соответствия устойчивой тенденции количественного роста и качественных изменений.

### Список литературы

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского и др. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. — 605 с.
2. Кругман П. Р. Международная экономика / П. Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер. с англ. В. Кузина и др. — [5-е изд.] — СПб. : Питер, 2003. — 832 с.
3. Пайк Р. Корпоративные финансы и инвестирование / Р. Пайк, Б. Нил ; пер. с англ. Е. Ковачева и др. — [4-е изд.] — СПб. : Питер, 2006. — 784 с. — (Серия «Академия финансов»).
4. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный поход / Дж. Д. Сакс, Б. Ф. Ларрен ; пер. с англ. О. В. Буклемитева и др. — М. : Дело, 1996. — 847 с.
5. Моросини П. Управление комплексными слияниями / П. Моросини, У. Стеджер ; пер. с англ. В. О. Шагоян. — Днепрпетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. — 304 с.
6. Review of Maritime Transport, 2008 Report by the UNCTAD secretariat // United Nations New York and Geneva, 2010. — 194 p.
7. Винников В. В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов : монография / В. В. Винников. — Одесса : ОНМА, 2004. — 222 с.
8. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний / В. В. Жихарева. — Одесса : ИПРиЭЭИ, 2010. — 480 с.
9. Николаева Л. Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : монография / Л. Л. Николаева. — Одесса : Феникс, 2007. — 323 с.
10. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. Д. Липинского и др. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.
11. Боди З., Мертон Р. К. Финансы / З. Боди, Р. К. Мертон ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2008. — 592 с.

**О. В. Сенько**

Одеська національна морська академія

## **РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОГО ФЛОТУ ЗА СЕГМЕНТАМИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ**

### **Резюме**

Сформульовані критерії формування ефективної концепції економічного розвитку морського транспортного комплексу. Визначені параметри та можливі напрями розвитку морського флоту. Запропонована сукупність умов, забезпечуючих можливість раціонального вибору рішень з пріоритетів системної безпеки та функціональної ефективності національного судноплавного комплексу.

**Ключові слова:** транспортний комплекс, критерії розвитку, морський флот, спеціалізація флоту, судноплавний комплекс.

**E. Senko**

Odessa National Maritime Academy

## **DEVELOPMENT OF TRANSPORT FLEET SEGMENT SPECIALIZATION**

### **Summary**

Criteria for the formation of an effective concept of economic development in the marine transport sector. The parameters and the possible direction of the Navy. Presented a set of conditions that provide a rational choice-making on priorities of system safety and operational efficiency of the national shipping industry.

**Key words:** transport complex development criteria, marine, specialty fleet, shipping complex.

УДК 332.14:339.9.012(519.237.8)

**І. А. Циналевська**

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

## **ЗАСТОСУВАННЯ АЛГОРИТМІВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПРИ АНАЛІЗІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано основні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України за допомогою алгоритмів кластерного аналізу. В ході аналізу встановлено, що показник інвестицій з регіонів не відображає об'єктивної природи процесу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів, а також виявлено тенденцію щодо дивергенції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів.

**Ключові слова:** регіональні зовнішньоекономічні зв'язки, дивергенція розвитку регіонів, кластерний аналіз.

На сьогоднішній день економічний розвиток регіонів значною мірою залежить від рівня розвитку його зовнішньоекономічних зв'язків, зважаючи на те, що експортні та імпортні потоки товарів, послуг та капіталу впливають на внутрішнє виробництво практично всіх секторів економіки. Процес розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіону обумовлений взаємодією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів розвитку, які мають економічну, соціальну, політичну та культурну природу зважаючи на те, що регіон є відкритою багатоаспектною соціально-економічною системою.

Експортна спеціалізація більшості українських регіонів сформувалася ще за часів СРСР, адже наявна з тих часів виробнича та транспортна інфраструктура в більшості регіонів суттєвих змін за часи незалежності не зазнала. Відсутність позитивних зрушень в процесах розбудови інфраструктури більшості регіонів зумовила значну дивергенцію економічного розвитку регіонів України, що обумовлена також їх пасивною участю в процесах міжнародного поділу праці.

При визначенні основних векторів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України, першочерговим завданням аналізу є визначення системи показників, що характеризують як масштаби їх розвитку на сьогоднішній день, так і перспективні напрями реалізації наявного зовнішньоекономічного потенціалу. Питання діагностики стану розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіону є надзвичайно актуальним завданням багатофакторного аналізу. Необхідність врахування великої кількості чинників, вплив яких, у більшості випадків, має імовірнісний характер, зумовлює необхідність побудови економіко-математичних моделей та застосування різних інструментів математичного аналізу.

Останні дослідження та публікації свідчать про значний інтерес до питання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як національного, так і субнаціонального рівня серед закордонних та вітчизняних дослідників.

В роботах Б. Баласси, Р. Вернона, В. М. Геєця, В. О. Дергачова, М. І. Долишнього, С. М. Кваші, П. Кругмана, Н. Д. Лук'яненка, Д. Норта, Ю. М. Пахомова, М. Портера, М. Г. Чумаченка, І. М. Школи, Дж. Стігліца розвиваються методологічні та теоретичні засади розвитку регіонів. Особливості розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів розглянуто в роботах таких вітчизняних учених, як Б. Т. Кліяненко, М. А. Козоріз, А. І. Кредісов, Ю. Г. Козак, Ю. В. Макогон, В. В. Третяк. Незважаючи на широке висвітлення даної проблематики і доробку значного кола вчених-фахівців, питання дивергенції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є визначення ступеня зовнішньоекономічної активності регіонів України за показниками 2010 р., а також визначення основних тенденцій розвитку зовнішніх зв'язків у результаті аналізу показників у динаміці шляхом порівняння 2004, 2008 та 2010 років.

Аналіз підходів до дослідження зовнішньоекономічної активності регіонів України свідчить про те, що серед методів економіко-математичного аналізу найчастіше використовують найпростіші традиційні логічні методи — аналіз динаміки та структури, або ж факторний аналіз, зокрема, кореляційно-регресійний аналіз. При цьому аналіз зовнішньоекономічної активності поводить за такими показниками, як, обсяги експорту (та/або імпорту), показник валового регіонального продукту (ВРП) у фактичних цінах або на душу населення, обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ), рідше, до цієї групи включають прямі іноземні інвестиції з регіону, частку експорту (імпорту) в ВРП, а також частку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в валовому регіональному продукті (ВРП). Проте, на нашу думку, коло факторів при аналізі ступеня розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України повинно бути більш широким та включати такі показники, як, обсяг експорту товарів регіону; обсяг експорту послуг регіону; кількість підприємств, що зайняті у сфері експорту товарів; кількість підприємств, зайнятих у сфері експорту послуг; показник валового регіонального продукту; частка експорту у валовому регіональному продукті; обсяг імпорту товарів регіону; обсяг імпорту послуг регіону; кількість підприємств, зайнятих у сфері імпорту товарів; кількість підприємств, зайнятих у сфері імпорту послуг; обсяг залучених на територію регіону прямих іноземних інвестицій на початок року та обсяг прямих іноземних інвестицій, що поступили з регіону на початок року.

З метою групування національних регіонів за критерієм зовнішньоекономічної активності, на нашу думку, доцільно скористатися засобами кластерного аналізу, що є різновидом факторного аналізу. В поточному дослідженні застосовано процедуру прямої класифікації кластерного аналізу, що полягає в формулюванні кластерів регіонів України на основі утворення груп об'єктів, що мають однорідні показники зовнішньоекономічної активності. Для цілей багатовимірної обробки великих статистичних сукупностей об'єктів, доцільним є використання методу k-середніх, що входить до групи ітеративних методів еталонного типу.

Основним завданням поточного аналізу є виділення зі всієї кількості національних регіонів (24 області, АР Крим, а також м. Київ і м. Севастополь) сукупностей із однорідними групами ознак і групування їх у кластери. Отже, відповідно до цілей поточного аналізу, до ключових показників, що визначають ступінь активності регіону у міжнародній економіці вибрано наступні 12 (в рамках дослідження — Змінні № 1, ... № 12):

Розрахунки здійснено за методом k-середніх за допомогою модулів системи STATISTICA за первинними даними, що сформовані в табл. 1.

Для визначення ступеню обумовленості впливу кожного з факторів на формування загальної тенденції використовують математичні інструменти дисперсійного аналізу. Результати дисперсійного аналізу за показниками зовнішньоекономічної активності 2010 року, що представлені в поточному дослідженні на табл. 2 свідчать про те, що Змінна № 12 (обсяг прямих іноземних інвестицій, що поступили з регіону на початок року) не має достовірного зв'язку з іншими показниками для формування загальної тенденції, і не відображає реальних масштабів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України.

Отже, результати інвестиційної діяльності з національних регіонів, не маючи об'єктивної економічної природи, свідчать про процеси вимивання фінансових коштів з економіки регіонів за кордон.

В процесі кластеризації об'єктів поточного дослідження, сукупність регіонів, що є об'єктами математичного дослідження, розподілено на 4 групи (кластери), що є відмінними один від одного за сукупністю показників зовнішньоекономічної активності в регіонах. Результати кластерного аналізу наведені на рис. 1.

На рис. 1 видно, що кластер № 1, до якого належить м. Київ, є «Кластером-лідером» за більшістю показників (за десятьма показниками із дванадцяти), а саме: за обсягом експорту послуг регіону; кількістю підприємств, зайнятих у сфері експорту товарів; кількістю підприємств, зайнятих у сфері експорту послуг; показником валового регіонального продукту; часткою експорту у валовому регіональному продукті; обсягом імпорту товарів регіону; обсягом імпорту послуг регіону; кількістю підприємств, зайнятих у сфері імпорту товарів; кількістю підприємств, зайнятих у сфері імпорту послуг; обсягом залучених на територію регіону прямих іноземних інвестицій на початок року. Зміни центрів тяжіння кожного кластера відображені у стовпцях таблиці 3, а також на лінійному графіку, де результати аналізу показників представлені в графічному вигляді (рис. 2). Центри тяжіння кластера № 1 (середнє значення зміни кластера) склали відповідно 4,510312; 4,245668; 4,272018; 3,64009; 3,571996; 4,834146; 4,732625; 4,698985; 4,644227; 4,701046.

Лідерство за двома іншими показниками — обсяг експорту товарів регіону та обсяг прямих іноземних інвестицій, що поступили з регіону належить кластеру № 2, що представлений Донецькою областю. Відповідним чином, центри тяжіння даного кластера склали 3,76973 та 4,975515. В загальному підсумку за результатами аналізу 12 показників, кластер № 2 ідентифікується як «Претендент на лідерство».

Таблиця 1  
Вихідні дані для кластерного аналізу (показники зовнішньоекономічної активності регіонів за 2010 р.)

|                      | Експорт товарів | Експорт послуг | Кількість під-<br>приємств, що<br>займаються екс-<br>портом товарів | Кількість під-<br>приємств, що<br>займаються екс-<br>портом послуг | ВВП    | Частка експорту<br>в ВВП | Імпорт товарів | Імпорт послуг | Кількість під-<br>приємств, що<br>займаються ім-<br>портом товарів | Кількість під-<br>приємств, що<br>займаються ім-<br>портом послуг | III в регіоні, на<br>початок 2011 | III із регіону, на<br>початок 2011 |
|----------------------|-----------------|----------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------|--------------------------|----------------|---------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1. АР Крим           | 563,3           | 275,4          | 208                                                                 | 450                                                                | 32426  | 0,1474                   | 326,7          | 36,8          | 338                                                                | 67                                                                | 815,6                             | 2,2                                |
| 2. Вінницька         | 566,3           | 34,1           | 337                                                                 | 65                                                                 | 23589  | 0,1274                   | 344,7          | 68,7          | 330                                                                | 59                                                                | 212,5                             | 0,2                                |
| 3. Волинська         | 434,8           | 29,2           | 329                                                                 | 83                                                                 | 14429  | 0,3304                   | 571,5          | 27,7          | 390                                                                | 167                                                               | 344,1                             | 0                                  |
| 4. Дніпропетровська  | 8010,4          | 357,8          | 1066                                                                | 154                                                                | 116136 | 0,3926                   | 5387,7         | 446,6         | 1756                                                               | 235                                                               | 7486,7                            | 152,3                              |
| 5. Донецька          | 13124,9         | 536,5          | 819                                                                 | 222                                                                | 128986 | 0,2217                   | 3067,7         | 428,6         | 1093                                                               | 217                                                               | 2061,5                            | 5959,1                             |
| 6. Житомирська       | 394             | 10,5           | 457                                                                 | 47                                                                 | 18743  | 0,1858                   | 428,4          | 13,4          | 351                                                                | 36                                                                | 246,8                             | 0                                  |
| 7. Закарпатська      | 1156,6          | 49             | 509                                                                 | 118                                                                | 15299  | 0,7249                   | 1348,6         | 39,5          | 544                                                                | 77                                                                | 362,6                             | 0                                  |
| 8. Запорізька        | 3200,3          | 175,9          | 515                                                                 | 134                                                                | 42736  | 0,2858                   | 1363           | 108,2         | 626                                                                | 81                                                                | 939,9                             | 43                                 |
| 9. Івано-Франківська | 507,6           | 76,4           | 358                                                                 | 67                                                                 | 20446  | 0,2827                   | 652            | 20,6          | 332                                                                | 69                                                                | 542,6                             | 0                                  |
| 10. Київська         | 1301,9          | 347            | 555                                                                 | 141                                                                | 44953  | 0,5940                   | 3018,1         | 204,3         | 1020                                                               | 122                                                               | 1603                              | 7                                  |
| 11. Кіровоградська   | 336,8           | 17,4           | 173                                                                 | 14                                                                 | 15749  | 0,1032                   | 187,5          | 7,2           | 150                                                                | 23                                                                | 65,5                              | 0,1                                |
| 12. Луганська        | 3324,3          | 152            | 420                                                                 | 80                                                                 | 45541  | 0,2215                   | 1118,9         | 51,7          | 414                                                                | 130                                                               | 630,8                             | 1,9                                |
| 13. Львівська        | 974,3           | 110,3          | 769                                                                 | 243                                                                | 41655  | 0,4074                   | 2028,4         | 69,9          | 1407                                                               | 208                                                               | 1273,8                            | 0,8                                |
| 14. Миколаївська     | 1597,1          | 206,7          | 236                                                                 | 120                                                                | 24055  | 0,3539                   | 866,1          | 59,3          | 247                                                                | 77                                                                | 181,2                             | 0,5                                |
| 15. Одеська          | 1684,4          | 1163,1         | 729                                                                 | 749                                                                | 53878  | 0,6898                   | 3520,3         | 201,1         | 1422                                                               | 368                                                               | 1124,9                            | 36,3                               |
| 16. Полтавська       | 2219,7          | 31,5           | 346                                                                 | 123                                                                | 44291  | 0,1967                   | 1066,2         | 113           | 352                                                                | 185                                                               | 531,5                             | 1,8                                |
| 17. Рівненська       | 396,5           | 64,3           | 292                                                                 | 63                                                                 | 15882  | 0,2510                   | 438,1          | 22,6          | 311                                                                | 56                                                                | 304,4                             | 0                                  |
| 18. Сумська          | 746,5           | 44,3           | 285                                                                 | 61                                                                 | 18333  | 0,2226                   | 469,9          | 65,1          | 232                                                                | 67                                                                | 357,6                             | 2,7                                |
| 19. Тернопільська    | 131,4           | 7,9            | 149                                                                 | 37                                                                 | 12726  | 0,1358                   | 209,8          | 6,1           | 249                                                                | 44                                                                | 65,1                              | 0                                  |
| 20. Харківська       | 1433,1          | 197,8          | 1003                                                                | 380                                                                | 65293  | 0,2470                   | 1834,1         | 317,5         | 1395                                                               | 214                                                               | 2705,4                            | 13,4                               |
| 21. Херсонська       | 348             | 45,4           | 251                                                                 | 119                                                                | 15649  | 0,1048                   | 161,2          | 2,5           | 192                                                                | 26                                                                | 202,8                             | 0,1                                |
| 22. Хмельницька      | 291,4           | 17,9           | 271                                                                 | 38                                                                 | 18096  | 0,2103                   | 461,6          | 12            | 316                                                                | 71                                                                | 183,5                             | 0                                  |
| 23. Черкаська        | 672,7           | 11,6           | 289                                                                 | 41                                                                 | 22354  | 0,1384                   | 378,4          | 20,5          | 297                                                                | 31                                                                | 287                               | 0                                  |
| 24. Чернівецька      | 104             | 7              | 192                                                                 | 43                                                                 | 9892   | 0,0963                   | 113,1          | 0,8           | 214                                                                | 5                                                                 | 62,3                              | 0                                  |
| 25. Чернігівська     | 324,8           | 6,2            | 234                                                                 | 46                                                                 | 17008  | 0,1805                   | 380,7          | 19,9          | 237                                                                | 45                                                                | 94,9                              | 0                                  |
| 26. м. Київ          | 7104,9          | 2758,8         | 2542                                                                | 1490                                                               | 196639 | 1,1583                   | 25941,9        | 1969          | 7134                                                               | 1216                                                              | 21859,2                           | 622,6                              |
| 27. м. Севастополь   | 97,6            | 102,6          | 120                                                                 | 92                                                                 | 7785   | 0,1694                   | 63,6           | 8,8           | 126                                                                | 23                                                                | 162,8                             | 0                                  |

Таблиця 2

**Результати дисперсійного аналізу за показниками зовнішньоекономічної активності регіонів в 2010 р.**

| Змінні    | Між SS   | df | В межах SS | df | F        | signif. p |
|-----------|----------|----|------------|----|----------|-----------|
| Змінна 1  | 19,75824 | 3  | 6,241758   | 23 | 24,26878 | 2,61E-07  |
| Змінна 2  | 22,95475 | 3  | 3,045248   | 23 | 57,79051 | 7,27E-11  |
| Змінна 3  | 24,05162 | 3  | 1,94838    | 23 | 94,64057 | 4,37E-13  |
| Змінна 4  | 21,1388  | 3  | 4,8612     | 23 | 33,33829 | 1,52E-08  |
| Змінна 5  | 21,6943  | 3  | 4,305702   | 23 | 38,62853 | 3,8E-09   |
| Змінна 6  | 21,04518 | 3  | 4,954824   | 23 | 32,56348 | 1,89E-08  |
| Змінна 7  | 25,45812 | 3  | 0,54188    | 23 | 360,1887 | 1,82E-19  |
| Змінна 8  | 25,06143 | 3  | 0,938568   | 23 | 204,7136 | 1E-16     |
| Змінна 9  | 25,39297 | 3  | 0,607035   | 23 | 320,7056 | 6,71E-19  |
| Змінна 10 | 24,27181 | 3  | 1,728193   | 23 | 107,6754 | 1,1E-13   |
| Змінна 11 | 24,11544 | 3  | 1,88456    | 23 | 98,10517 | 2,98E-13  |
| Змінна 12 | 25,98545 | 3  | 0,014545   | 23 | 13696,51 | 0         |

| Номер кластера | Ідентифікація кластера  | Регіони, що належать до кластера                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| № 1            | Лідер                   | 26. м. Київ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| № 2            | Претендент на лідерство | 5. Донецька обл.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| № 3            | Послідовник             | 4. Дніпропетровська 7. Закарпатська 10. Київська 13. Львівська 15. Одеська 20. Харківська                                                                                                                                                                                                                                       |
| № 4            | Аутсайдер               | 1. АР Крим, 2. Вінницька, 3. Волинська, 6. Житомирська 8. Запорізька, 9. Івано-Франківська, 11. Кіровоградська, 12. Луганська, 14. Миколаївська, 16. Полтавська, 17. Рівненська, 18. Сумська, 19. Тернопільська, 21. Херсонська, 22. Хмельницька, 23. Черкаська, 24. Чернівецька, 25. Чернігівська області, 27. м. Севастополь. |

Рис. 1. Групування регіонів у кластери за показниками зовнішньоекономічної активності в 2010 р.

Таблиця 3

**Центри тяжіння кожного кластера (за показниками 2010 року)**

| Змінні    | Кластер № 1 | Кластер № 2 | Кластер № 3 | Кластер № 4 |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Змінна 1  | 1,749677    | 3,76973     | 0,179903    | -0,34731    |
| Змінна 2  | 4,510312    | 0,509954    | 0,211738    | -0,33109    |
| Змінна 3  | 4,245668    | 0,666242    | 0,568256    | -0,43797    |
| Змінна 4  | 4,272018    | 0,094446    | 0,343189    | -0,33819    |
| Змінна 5  | 3,64009     | 2,066965    | 0,374538    | -0,41865    |
| Змінна 6  | 3,571996    | -0,3393     | 0,861667    | -0,44225    |
| Змінна 7  | 4,834146    | 0,203057    | 0,160237    | -0,31572    |
| Змінна 8  | 4,732625    | 0,700933    | 0,137035    | -0,32925    |
| Змінна 9  | 4,698985    | 0,22064     | 0,342465    | -0,36707    |
| Змінна 10 | 4,644227    | 0,311618    | 0,255237    | -0,34144    |
| Змінна 11 | 4,701046    | 0,094389    | 0,179219    | -0,30899    |
| Змінна 12 | 0,321885    | 4,975515    | -0,19055    | -0,21864    |

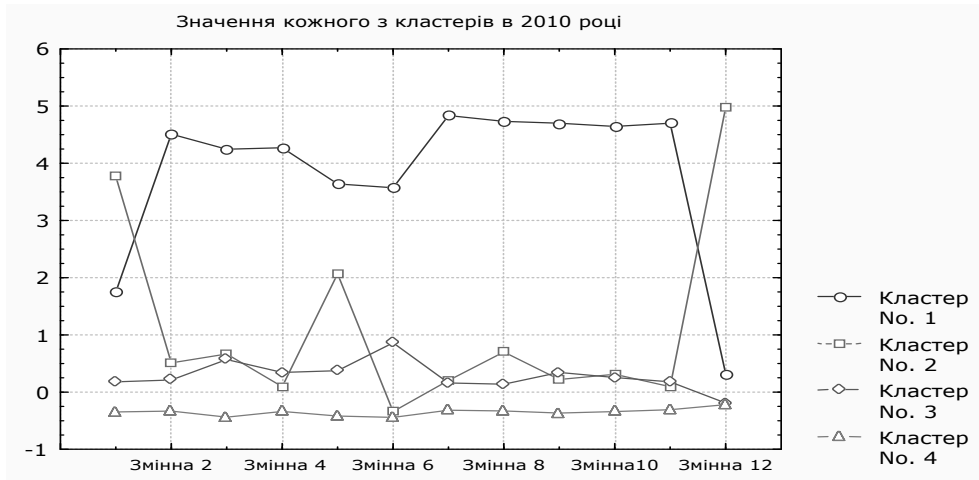


Рис. 2. Зміни центрів тяжіння кластерів в 2010 р.

Регіони, що належать до кластеру № 3, а саме: Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області в рамках даного дослідження ідентифікуються як «Послідовники», оскільки за всіма дванадцятьма показниками регіони, що формують даний кластер ані випереджали інші кластери, ані мали найгірші результати.

Кластер № 4 складають решта 19 регіонів, зокрема: АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Севастополь. Регіони, що показали найгірші показники за всіма 12 параметрами ідентифікуються як «Аутсайдери». Центри тяжіння даного кластера склали найнижчі показники, відповідно  $-0,34731$ ;  $-0,33109$ ;  $-0,43797$ ;  $-0,33819$ ;  $-0,41865$ ;  $-0,44225$ ;  $-0,31572$ ;  $-0,32925$ ;  $-0,36707$ ;  $-0,34144$ ;  $-0,30899$ ;  $-0,21864$ .

У таблиці 4 наведені евклідові відстані і квадрати евклідових відстаней між кластерами свідчать про те, що найбільш віддаленим за показниками зовнішньоекономічної активності є кластер № 4 (квадрат евклідової відстані між кластерами дорівнює 19,30604). Зв'язок між кластером № 1 і кластером № 3 є найтіснішим, відповідно евклідова відстань дорівнює 3,761954. Із кластером № 2 найбільшу тісноту зв'язку має кластер № 3 (евклідова відстань має значення 1,923261).

Для визначення відхилення окремих значень змінних від центру тяжіння кластера використовують середньоквадратичне відхилення, яке в результаті поточного аналізу (табл. 5) свідчить про те, що найбільш наближеним до центру тяжіння кластера № 1 є об'єкт № 26 (м. Київ). Оскільки даний об'єкт співпадає із центром тяжіння кластера, то значення відстані від центру тяжіння кластера до об'єкта дорівнює 0. Аналогічна ситуація склалася щодо кластера № 2, де центр тяжіння співпадає з об'єктом № 5,

та відповідно, відстань від центру тяжіння кластера до об'єкта дорівнює 0 так само. У кластері № 3 найбільш наближеним до центру тяжіння є об'єкт № 10 (Київська область) — 0,289105, найбільш віддалений об'єкт № 4 (Дніпропетровська область) — 0,840409. Найкращі позиції у кластері № 4 закріплені за об'єктом № 18 (Сумська область) — 0,058344, а найгірші — за об'єктом № 1 (АР Крим) — 0,375465.

Таблиця 4

**Евклідові відстані і квадрати евклідових відстаней між кластерами**  
(за показниками 2010 року)

| Евклідові відстані \ Квадрати евклідових відстаней | Кластер № 1 | Кластер № 2 | Кластер № 3 | Кластер № 4 |
|----------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Кластер № 1                                        | 0           | 15,62725    | 14,1523     | 19,30604    |
| Кластер № 2                                        | 3,953131    | 0           | 3,698932    | 4,541407    |
| Кластер № 3                                        | 3,761954    | 1,923261    | 0           | 0,493439    |
| Кластер № 4                                        | 4,393864    | 2,131058    | 0,702452    | 0           |

Таблиця 5

**Розподіл багатовимірних об'єктів за кластерами в 2010 році**

|             | Номер об'єкта | Відстань |
|-------------|---------------|----------|
| Кластер № 1 | Об'єкт № 26   | 0        |
| Кластер № 2 | Об'єкт № 5    | 0        |
| Кластер № 3 | Об'єкт № 4    | 0,840409 |
|             | Об'єкт № 7    | 0,576972 |
|             | Об'єкт № 10   | 0,289105 |
|             | Об'єкт № 13   | 0,294288 |
|             | Об'єкт № 15   | 0,678193 |
|             | Об'єкт № 20   | 0,397007 |
| Кластер № 4 | Об'єкт № 1    | 0,375465 |
|             | Об'єкт № 2    | 0,103312 |
|             | Об'єкт № 3    | 0,218015 |
|             | Об'єкт № 6    | 0,132548 |
|             | Об'єкт № 8    | 0,343771 |
|             | Об'єкт № 9    | 0,121191 |
|             | Об'єкт № 11   | 0,181610 |
|             | Об'єкт № 12   | 0,316047 |
|             | Об'єкт № 14   | 0,221588 |
|             | Об'єкт № 16   | 0,262916 |
|             | Об'єкт № 17   | 0,094522 |
|             | Об'єкт № 18   | 0,058344 |
|             | Об'єкт № 19   | 0,163831 |
|             | Об'єкт № 21   | 0,148957 |
|             | Об'єкт № 22   | 0,087921 |
|             | Об'єкт № 23   | 0,102946 |
|             | Об'єкт № 24   | 0,202250 |
|             | Об'єкт № 25   | 0,097190 |
|             | Об'єкт № 27   | 0,177876 |

Таким чином, за результатами аналізу, в 2010 р. найкращі позиції показників активності національних регіонів у міжнародній економіці є у кластері № 1, що формується у м. Києві. Найбільшу тісноту зв'язку з цим кластером має кластер № 3. Регіони, що формують даний кластер, за показниками зовнішньоекономічної активності наближаються до регіонів-лідерів кластеру № 2. Віддаленим від кластера № 2 є кластер № 4, в який входять регіони-аутсайтери по активності процесів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Емпіричне дослідження з використанням кластерного аналізу, за показниками станом на кінець 2010 р., дозволило здійснити розподіл на: регіони України, що виступають як активні суб'єкти міжнародної економіки (м. Київ, та меншою мірою — Донецька область); регіони, які мають потенціал до залучення регіональних господарських комплексів до міжнародної економіки (Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області) та регіони-аутсайтери, які не вбачають в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та активізації зовнішньоекономічної діяльності передумов до регіонального соціально-економічного розвитку.

Проте, аналіз зовнішньоекономічної активності національних регіонів, на нашу думку, був би неповним без аналізу показників за динамікою. За підсумками співставлень показників зовнішньоекономічної активності національних регіонів в 2004, 2008 та 2010 рр. можна простежити чітку тенденцію до зростання диспропорцій зовнішньоекономічної активності національних регіонів, а отже і тенденції дивергенції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів (рис. 3). Отже, якщо в 2004 р. до кластера № 2 («Претендент на лідерство») входили 4 області, зокрема: Дніпропетровська, Донецька, Одеська та Харківська, то за результатами 2008 р., у кластері залишилися лише Дніпропетровська та Донецька області, і у підсумку 2010 р. не змінилися позиції лише Донецької області. В той же час, Дніпропетровська, Одеська та Харківська області втратили свої позиції, опустившись в кластер № 3 («Послідовник»). Серед регіонів, що знаходилися в категорії «Аутсайдер» (кластер № 4), покращилися позиції лише Волинської області, яка за показниками 2008 р. піднялась до рівня «Послідовник», проте за підсумками 2010 р. знов увійшла до «Аутсайдерів».

Результати аналізу зовнішньоекономічної активності регіонів України за допомогою алгоритмів кластерного аналізу дають можливість зробити такі висновки:

- показник інвестицій з регіонів не відображає об'єктивної природи процесу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів (про що свідчать результати дисперсійного аналізу показників зовнішньоекономічної активності регіонів), а, отже, вказують на неекономічні мотиви витоку капіталів, що сформовані на території національних регіонів, за кордон;
- існує об'єктивна тенденція щодо дивергенції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів, про що свідчать результати співставлень показників 2004, 2008 та 2010 рр.

| Номер клас-тера | Ідентифікація кластера  | Регіони, що належать до кластера                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 |                         | 2004 р.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2008 р.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2010 р.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| № 1             | Лідер                   | 26. м. Київ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 26. м. Київ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 26. м. Київ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| № 2             | Претендент на лідерство | 4. Дніпропетровська<br>5. Донецька<br>15. Одеська<br>20. Харківська                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 4. Дніпропетровська<br>5. Донецька                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5. Донецька                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| № 3             | Послідовник             | 7. Закарпатська<br>8. Запорізька<br>9. Івано-Франківська<br>10. Київська<br>13. Львівська                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3. Волинська<br>7. Закарпатська<br>8. Запорізька<br>10. Київська<br>13. Львівська<br>15. Одеська<br>20. Харківська                                                                                                                                                                                                                                                           | 4. Дніпропетровська<br>7. Закарпатська<br>10. Київська<br>13. Львівська<br>15. Одеська<br>20. Харківська                                                                                                                                                                                                                                                    |
| № 4             | Аутсайд-дер             | 1. АР Крим<br>2. Вінницька<br>3. Волинська<br>6. Житомирська<br>8. Запорізька<br>9. Івано-Франківська<br>10. Київська<br>11. Кіровоградська<br>12. Луганська<br>13. Львівська<br>14. Миколаївська<br>16. Полтавська<br>17. Рівненська<br>18. Сумська<br>19. Тернопільська<br>21. Херсонська<br>22. Хмельницька<br>23. Черкаська<br>24. Чернівецька<br>25. Чернігівська<br>27. м. Севастополь. | 1. АР Крим<br>2. Вінницька<br>6. Житомирська<br>8. Запорізька<br>9. Івано-Франківська<br>10. Київська<br>11. Кіровоградська<br>12. Луганська<br>13. Львівська<br>14. Миколаївська<br>16. Полтавська<br>17. Рівненська<br>18. Сумська<br>19. Тернопільська<br>21. Херсонська<br>22. Хмельницька<br>23. Черкаська<br>24. Чернівецька<br>25. Чернігівська<br>27. м. Севастополь | 1. АР Крим<br>2. Вінницька<br>3. Волинська<br>6. Житомирська<br>8. Запорізька<br>9. Івано-Франківська<br>11. Кіровоградська<br>12. Луганська<br>14. Миколаївська<br>16. Полтавська<br>17. Рівненська<br>18. Сумська<br>19. Тернопільська<br>21. Херсонська<br>22. Хмельницька<br>23. Черкаська<br>24. Чернівецька<br>25. Чернігівська<br>27. м. Севастополь |

Рис. 3. Групування регіонів у кластери за показниками зовнішньоекономічної активності у 2004, 2008 та 2010 рр.

Беззаперечним лідером, із значним відривом, за десятима показниками зовнішньоекономічної активності серед національних регіонів залишається м. Київ. Кількість регіонів, що претендували на позицію «Претендента на лідерство» за результатами 2004, 2008 та 2010 р. зменшилася з 4 (Дніпропетровська, Донецька, Одеська та Харківська області) до 1 (Донецька область). Незмінною в категорії «Претендент на лідерство» залишається позиція Донецької області, яка випереджає всі регіони за показниками експорту товарів та обсягу прямих іноземних інвестицій з регіону. Показники решти регіонів мають тенденцію до погіршення з точки зору ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, що прямо вказує на асиметрію їх розвитку та зростання дивергенції між регіонами України.

## **Список літератури**

1. Дюрбан Б. Кластерный анализ / Б. Дюрбан, П. Оделл. — М. : Статистика, 1977. — 128 с.
2. Сошникова Л. А. Многомерный статистический анализ в экономике / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич и др. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 598 с.
3. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография / Выпуск 1. — Одесса : Optimum, 2001. — 216 с.
4. MacQueen J. B. Same methods for classification and analysis of multivariate observations, Proc. Of Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability, Vol.1, 1967, pp. 281–297.

**И. А. Цыналевская**

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований  
НАН Украины

## **ПРИМЕНЕНИЕ АЛГОРИТМОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ПРИ АНАЛИЗЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ**

### **Резюме**

В статье проанализированы основные направления развития внешнеэкономических связей регионов Украины с помощью алгоритмов кластерного анализа. В ходе анализа установлено, что показатель инвестиций из регионов не отражает объективной природы процесса развития внешнеэкономических связей национальных регионов, а также выявлено тенденцию дивергенции развития внешнеэкономических связей национальных регионов.

**Ключевые слова:** региональные внешнеэкономические связи, дивергенция развития регионов, кластерный анализ.

**I. Tsynalievskia**

Institute of market problems and economic and ecological researches NAS  
of Ukraine

## **APPLYING THE CLUSTER ANALYSIS ALGORITHM IN THE ANALYSIS OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE REGIONS**

### **Summary**

In article the main development directions of foreign economic relations of regions of Ukraine applying the cluster analysis algorithm are analysed. In the course of the analysis it is established that the criterion of investments from regions doesn't reflect the objective nature of development of national regions foreign economic relations; it is also revealed a tendency of a development divergence of foreign economic relations of national regions.

**Key words:** regional foreign economic relations, development divergence of regions, cluster analysis.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Бледний Сергій Миколайович** — доктор історичних наук, професор кафедри комерції Московської державної академії комунального господарства і будівництва.
2. **Горняк Ольга Василівна** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
3. **Дікарьова Варвара Андріївна** — доктор економічних наук, професор кафедри комерції Московської державної академії комунального господарства і будівництва.
4. **Доленко Леонід Харлампійович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
5. **Жаданова Юлія Олексіївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова.
6. **Журавльова Тетяна Олександрівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
7. **Колегаєв Ігор Михайлович** — аспірант Одеської національної морської академії.
8. **Кононова Марія Олексіївна** — аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
9. **Кравченко М. І.** — кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний технічний університет.
10. **Крючковський Віктор Володимирович** — доктор технічних наук, професор кафедри вищої математики і математичного моделювання Херсонського національного технічного університету.
11. **Лисенко Наталія Степанівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економіки морського транспорту Одеської національної морської академії.
12. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
13. **Макєєва Олена Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
14. **Поленчук Вікторія Миколаївна** — аспірант кафедри зовнішньоекономічної діяльності Херсонського національного технічного університету.
15. **Светличная Дарья Олександрівна** — спеціаліст I категорії, відділ маркетингу та інноваційної політики, сектор маркетингу та інновацій в освіті, Одеський національний політехнічний університет.

16. **Сенько Олена Вікторівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і економіки морського транспорту Одеської національної морської академії.
17. **Скороход Ірина Петрівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
18. **Текутьєва Ірина Іванівна** — кандидат історичних наук, професор кафедри права і соціально-культурного сервісу Московської державної академії комунального господарства та будівництва.
19. **Текутьєв Іван Вікторович** — аспірант кафедри комерції Московської державної академії комунального господарства та будівництва.
20. **Філіпович Віра Володимирівна** — старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
21. **Циналєвська Ірина Антонівна** — науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
22. **Шергелашвілі Олена В'ячеславівна** — аспірантка, Донецький національний технічний університет.

Відповідальний за випуск  
*Горняк Ольга Василівна*

*Українською російською та англійською мовами*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:  
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету  
імені І. І. Мечникова. Протокол № 9 від 29 травня 2012 р.

Адреса редколегії:

65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим. Зам. № 68.

Видавництво і друкарня «Астропринт»

65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21

Тел.: (0482) 37-07-95, 37-24-26, 33-07-17, 37-14-25

[www.astroprint.odessa.ua](http://www.astroprint.odessa.ua); [www.fotoalbom-odessa.com](http://www.fotoalbom-odessa.com)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.