



#4 (44), 2019 część 7

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w

Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze

wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo

publikowane jest w języku polskim, angielskim,

niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego
miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz
czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej
czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet
Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michałak (Uniwersytet
Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet
Jagielloński)

Kolub Frennen (University of
Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet
Warszawski)

#4 (44), 2019 part 7

East European Scientific Journal

(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The
journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in the

journal. Journal is published in **English, German, Polish**

and Russian.

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the
journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet
Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michałak (Uniwersytet
Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet
Jagielloński)

Kolub Frennen (University of
Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków
Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet
Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
**Peter Clarkwood(University College
London)**
Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)
**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**
**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**
Kehan Schreiner(Hebrew University)
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**
**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**
**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie
85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo
Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001
Warszawa, Polska**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
**Peter Clarkwood(University College
London)**
Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)
**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**
**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**
Kehan Schreiner(Hebrew University)
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**
**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**
**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-
001 Warsaw, Poland»**

East European Scientific Journal

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Po-
land**

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Геворгян Г. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ	4
Kyureghyan A.M. FACTOR ANALYSIS CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT ABROAD AND ITS APPLICATION CAPABILITIES IN THE REPUBLIC OF ARMENIA	7
Taranenco L. BALANCED SCORECARD – MANAGERIAL METHOD IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMEs UNDER CRISIS CONDITIONS	9
Акбарова Л.У. ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ	14
Зуб М.Я. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ ШВЕЙЦАРІЇ	18
Комов М.С. ТРАНЗИТ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ ЕАЭС	25
Коробко Д.Г. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	28
Кошара К.А. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В УПРАВЛІННІ МОРСЬКИМ ПОРТОМ	32
Kulikova E. O. THE RISKS OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM	37
Ляденко Т.В. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	43
Родіонов С.О. ОЦІНКА ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ	50
Спектор А.А. ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС И ФАКТОР РАЗВИТИЯ	56
<i>Russian University of transport</i>	
Степанян Т.М. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	59

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

JEL-Q57

Геворгян Геворг*Магистр кафедры экономики природных ресурсов, АГЭУ
Армения*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Gevorgyan Gevorg*Master in Chair of Natural Resource Economics, ASUE
Armenia*

ACTUAL ISSUES OF MANAGEMENT OF STATE PROPERTY

Аннотация: Государственная собственность как экономическая категория означает принадлежность имущества народу в лице избранных им представительных органов государственной власти. С этой точки зрения право государственной собственности в объективном смысле представляет собой совокупность правовых норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ народу (населению соответствующей территории) в лице избранного им представительного органа государственной власти, а также устанавливающих порядок приобретения, использования и отчуждения государственного имущества.

Annotation: State property as an economic category means the ownership of property by the people in the person of their representative bodies of state power. From this point of view, the right of state ownership in an objective sense is a set of legal norms that enshrines and protects the belonging of material benefits to the people (population of the relevant territory) in the person of a representative government body elected by them, and also establishes the procedure for the acquisition, use and alienation of state property.

Ключевые слова: экономическая ситуация, управления и распоряжения государственным имуществом, объект государственной собственности, процесс совершенствования управления, доходы бюджета.

Keywords. economic situation, state property management and disposal, state-owned property, management improvement process, budget revenues.

В сложившейся социально - экономической ситуации назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, усиления государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики.

Усиление роли государства в регулировании экономики не следует понимать как политику наращивания массы объектов государственной собственности в экономическом пространстве страны.

В настоящий момент ощущается объективная потребность в создании стройной, экономически и логически выверенной системы критериев, в соответствии с которыми те или иные объекты выбираются для осуществления государственного управления на базе жесткого, детально регламентированного механизма управления и контроля за государственной собственностью.[5]

Государство в силу многообразия объектов управления, их специфики, невозможности оперативной обработки актуальной информации о состоянии каждого объекта управления, необходимой для принятия своевременных и адекватных управленческих решений, в большинстве случаев не может и не должно определять способы достижения цели, т.е. детальные, экономически обоснованные планы конкретных мероприятий в отношении объекта управления.

Способ достижения цели определяется в рамках установленной (как правило, конкурсной) процедуры назначения управляющего и утверждается уполномоченным государственным органом.

Ответственность за осуществление утвержденного способа достижения цели государства возлагается на управляющего и должна не только стимулировать его надлежащую деятельность, но и сводить к минимуму риски государства при не достижении запланированного качественного результата управления.[4]

Государственная политика преследует следующие цели:

1. Увеличение доходов бюджета на основе эффективного управления государственной собственностью;

2. Оптимизация структуры собственности (с точки зрения пропорций на макро- и микроуровне) в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста;

3. Вовлечение максимального количества объектов государственной собственности в процесс совершенствования управления;

4. Использование государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики;

5. Повышение конкурентоспособности коммерческих организаций, улучшение финансово - экономических показателей их деятельности путем

содействия внутренним преобразованиям в них и прекращению выполнения несвойственных им функций.[6]

Для реализации указанных целей федеральным органам исполнительной власти необходимо решить следующие задачи в виде:

1. Полной инвентаризации объектов государственной собственности, разработки и реализации системы учета этих объектов и оформление прав на них;
2. Повышения эффективности управления государственным имуществом с использованием всех современных методов и финансовых инструментов, детальной правовой регламентации процессов управления;
3. Классификации объектов государственной собственности по признакам, определяющим специфику управления;
4. Оптимизации количества объектов управления и перехода к по объектному управлению;
5. Определения цели государственного управления по каждому объекту управления (группе объектов);
6. Обеспечения прав государства как участника (акционера) коммерческих и некоммерческих организаций;
7. Обеспечения контроля за использованием и сохранностью государственного имущества, а также контроля за деятельностью лиц, привлекаемых в качестве управляющих, где под управляющими понимаются руководители унитарных предприятий, учреждений, представители государства в органах управления коммерческих и некоммерческих организаций, доверительные управляющие государственным имуществом, управляющие компании;
8. Обеспечения поступления дополнительных доходов в федеральный бюджет путем создания новых возобновляемых источников платежей и более эффективного использования имеющегося имущества.

Таким образом, задачи реализации данной концепции управления федеральной собственностью являются приоритетными для всех федеральных органов исполнительной власти.

Также устанавливаются меры ответственности федеральных органов исполнительной власти за реализацию предоставленных им полномочий по управлению и распоряжению государственным имуществом.

Применительно к каждому объекту управления (группе объектов) государством должна быть определена и зафиксирована цель, которую оно преследует и достижению которой служит объект, при этом должны соблюдаться основные принципы управления государственным имуществом.

Важнейшим принципом является использование системы управления как неразрывного единства таких элементов, как: обеспечение обязательного порядка определения способа достижения цели, регламентация порядка принятия управлен-

ческих решений государственными органами, порядка выбора управляющих, мотивации управляющих, контроль за объектами управления и деятельностью управляющих, предоставление отчетности государственными органами и управляющими, принятие управленческих решений на основании анализа результатов контроля и отчетности, ответственность за результаты управления, постоянное поступление, обработка и анализ информации о работе управляющих и объектов управления.

Функционирование системы управления и порядок взаимодействия государственных органов должны быть детально регламентированы соответствующими правовыми актами.

Принцип эффективности управления заключается в достижении цели управления (определенного качественного результата деятельности или состояния объекта управления) ценой максимальной экономии ресурсов. Указанный критерий является обязательным при оценке деятельности государственных органов и управляющих по управлению государственным имуществом.[1]

Государство крайне заинтересовано в профессиональном управлении государственным имуществом, в связи с чем необходимо создать систему подготовки и аттестации управляющих и соблюсти такой принцип управления как обеспечение профессионализма управления.

Т. е. принципы управления, а также подходы к их реализации конкретизируются применительно ко всем объектам управления, особенно к таким как унитарные предприятия и учреждения, акции, находящиеся в собственности, доли ПА в уставных капиталах хозяйственных обществ и товариществ, федеральная недвижимость и определяются в следующей логической последовательности:

- оценка состояния (количественная характеристика, классификация объектов, распределение полномочий между государственными органами, положение дел и основные выводы);
- постановка целей и задач управления;
- контроль эффективности управления.

Государственная собственность как экономическая категория означает принадлежность имущества народу в лице избранных им представительных органов государственной власти. С этой точки зрения право государственной собственности в объективном смысле представляет собой совокупность правовых норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ народу (населению соответствующей территории) в лице избранного им представительного органа государственной власти, а также устанавливающих порядок приобретения, использования и отчуждения государственного имущества.[3]

Особенностью института государственной собственности является то, что как совокупность указанных правовых норм, институт права государственной собственности охватывает нормы конституционного, гражданского права, и нормы других правовых отраслей, также регулирующих рассмат-

риваемые отношения: государственного, административного, финансового, земельного и пр., т. е. представляет собой комплексный правовой институт. По содержанию в нем преобладают гражданско-правовые нормы, а определяющую роль играют конституционные (государственно-правовые) нормы.

По содержанию право государственной собственности не отличается от содержания права собственности вообще. Вместе с тем ему присущи особенности. Специфика этого права заключается и в том, что Российская Федерация и нередко субъект РФ в законодательном порядке сами устанавливают для себя правила поведения как собственника.[7]

Правительство РА вправе делегировать свои полномочия по управлению и распоряжению объектами федеральной собственности федеральным органам исполнительной власти, а также органам исполнительной власти субъектов РА. При этом порядок передачи этих полномочий определяется Федеральным договором и законами РА.

Однако основную оперативную работу по управлению и распоряжению объектами федеральной собственности осуществляют: специальный федеральный орган по управлению государственным имуществом.

Находящееся в государственной собственности имущество подразделяется на две части. Одна часть закрепляется за государственными юридическими лицами - предприятиями и учреждениями - на ограниченных, но вполне самостоятельных вещных правах хозяйственного ведения или оперативного управления. Это "распределенное" государственное имущество составляет базу для участия этих организаций в обороте в качестве самостоятельных юридических лиц. Оно не может служить для обеспечения покрытия возможных долгов государства, ибо предприятия и учреждения как юридические лица не отвечают своим имуществом по долгам учредившего их собственника-государства - этим имуществом они отвечают по собственным долгам перед кредиторами.

Разграничение собственности на государственную и муниципальную до сих пор вызывает много проблем. Объясняется это, прежде всего, единым публично-правовым статусом субъектов государственной и муниципальной собственности: наличием у них особых властных полномочий, позволяющих принимать нормативные акты, которые регламентируют порядок осуществления принадлежащего им права собственности, а также осуществлением своих прав собственности в публичных (общественных) интересах и отсутствием должной нормативной базы, регулирующей данные отношения.[4]

Любое общество располагает некоторой совокупностью материальных благ, которые в рамках отдельного государства формируют его национальное богатство. Потребление национального богатства, осуществляемое для удовлетворения потребностей и интересов субъектов общества (граждан и

различных общественных институтов), реализуется путем его присвоения. Присвоение в своем историческом развитии проходит различные формы, приобретая наиболее развитую - форму собственности.

Процесс этого развития закрепляется в системе юридических норм, которые в настоящее время рассматривают право собственности в единстве владения, распоряжения и пользования.

С этой точки зрения понятие собственности прежде всего является юридическим и характеризует определенный перечень прав по отношению к отдельным элементам национального богатства.[8]

Субъект собственности - активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности.

Объект собственности - пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, имущества, вещества, информации, духовных и интеллектуальных ценностей.

Другими словами, собственность - это отношение между человеком и группой или сообществом субъектов с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающееся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта собственности. Реализация права собственности предполагает выделение субъекта и объекта этого процесса.

Заключение

Государственной собственностью в РА является имущество, принадлежащее на праве собственности, и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РА - республикам, краям, областям, Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью. Государственное управление как управляющая система должно приобрести характер опережающего состояния, предложить обществу новую стратегию и подходы развития. XX век прошел под знаком индустриального развития, научно-технической революции.

Список использованной литературы

1. Атаманчук Г.В. «Теория государственного управления». Курс лекций. Изд. 2-е, дополн. - М.: Омега - Л, 2004.
2. Гуторова А.Л. «Система государственного управления»: В 5 кн. Кн. 2. Государство и политика. - М., ГУУ, 2008.
3. Григорьев В.В. Острина И.А. Руднев А.В. Управление муниципальной Недвижимостью. Учебно-практическое пособие. М.: Дело 2007.
4. Суханов Е.А. Приобретение и прекращение права собственности // Хозяйство и право. 2003.
5. Щепачев В.А. Проблемы регулирования имущественных правоотношений с участием органов местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право № 18 от 27.08.2008.

6. Шокотько М.А. Основные проблемы определения правового режима имущества находящегося в муниципальной собственности // Административное и

7. О некоторых проблемах правового регулирования и правоприменительной практике реализации имущественных отношений в соответствии с полномочиями органов местного самоуправления.

Тимченко В.С. Официальный сайт Сообщество финансистов России. Финансисты муниципальных образований. <http://sfr.krd.ru/www/sfr.nsf/webdocs/>

8. Шокотько М.А. Основные проблемы определения правового режима имущества находящегося в муниципальной собственности // Административное и муниципальное право, 200

УДК 33

Kyureghyan Arpine Mekhak:

NAS RA Economist at the Institute of Economics after Kotanyan

FACTOR ANALYSIS CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT ABROAD AND ITS APPLICATION CAPABILITIES IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ, СПОСОБСТВУЮЩИЙ РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-СРЕДЫ ЗА РУБЕЖОМ И ЕЕ ПРИКЛАДНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ:

Summary: Despite positive changes in the Republic of Armenia, there are still many problems that hinder the development of the business environment. Among them, one can underline the issues related to construction permit issuance, cross-border trade, loans, contracts, investors' interests, which are also conditioned by corruption risks, shadow economy, tax administration and political stance.

Резюме: Несмотря на позитивные изменения в Республике Армения, по-прежнему существует много проблем, которые препятствуют развитию бизнес-среды. Среди них можно выделить вопросы, связанные с выдачей разрешений на строительство, трансграничной торговлей, кредитами, контрактами, интересами инвесторов, которые также обусловлены коррупционными рисками, теневой экономикой, налоговым администрированием и политической позицией.

Key words. *business environment, rating assessment, property registration, investor protection, tax payments, access to credit, corruption risk*

Ключевые слова: *бизнес-среда, рейтинговая оценка, регистрация собственности, защита инвесторов, налоговые платежи, доступ к кредитам, коррупционный риск*

There are different definitions of the concept of "business environment", the content of which seems to coincide¹:

For example, according to Phil Kelly's business environment is the whole of all the conditions and events that surround and affect the latter²:

According to another definition, the business environment is an integral part of economic, social, political or institutional conditions for effective economic policy implementation³:

In order to present the business environment in Armenia and the challenges that hinders it, it is necessary to address the ratings of Armenia in international authoritative research aimed at creating a favorable business environment and increasing the transparency of the regulatory environment.

The World Bank and the International Finance Corporation publish the Doing Business Annual Reports. The report contains a summary of dozens of business performance indicators in 190 countries around the world that relate to the development of small and medium-sized businesses, business environment and business rules. As a major factor influencing the

business environment, you can consider the main indicators of Doing Business's business development that define the degree of ease of doing business in a country⁴.

- Property registration,
- Starting business startup conditions;
- investor protection,
- construction permit issuance;
- tax payments,
- Access to credits,
- electrical connection;
- Use of contracts,
- Settlement of insolvency issues;
- ease of driving international trade;

Summary of the 10 submitted procedures is a business assessment of the country's business environment, which also creates opportunities and prerequisites for attracting foreign investors, implementing new investment programs and ensuring sustainable economic growth.⁵:

¹ Дергунов А. Системный подход развитию национальной инновационной среды. Инновации N3.2008 53-56 с.

² Phil Kelly and Ashwin "The Business Environment", 2013, pp.78-81.

³ Fernando A.C. "Business Environment", Pearson Education, 2011, pp. 33-36

⁴ <http://www.doingbusiness.org>

⁵ Djankov S., Freund C., Cong S. Pham. Trading on Time// Review of Economics and Statistics.-2010. -N92(1) -p. 116-173

Table 1

Armenia's Indicators for Doing Business Reports 2008-2017 ⁶

Indicators:	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Business Starting Terms:	84.77	84.97	90.4	94.3	94.8	94.86	97.5	97.8	72.2	73.6
Property registration	92.95	93.17	93.3	92.8	92.9	92.96	93	93	87.3	87.4
Tax payments:	40.53	40.62	40.6	40.6	53.6	71.42	74.5	82.1	72.5	72.5
Construction Permits:	59.7	63.92	65.3	64.7	74	73.7	73.6	73.8	69.9	70
Access to loans:	68.75	68.75	68.8	68.8	75	75	65	65	65	75
Ease of International Trade:	61.36	56.81	56	64	63.9	64.68	64.5	68.8	86.5	86.5
Electrical connection			49.5	49.3	49.4	55.98	64	64	70	73.2
Investor protection	50	50	50	50	50	63.33	60	60	60	60
Application of treaties:	58.2	59.24	59.2	59.2	51.5	51.45	53.3	53.3	67.9	69.7
Settlement of insolvency issues	–	–	–	–	–	–	–	–	46.4	46.1

In Armenia, according to the World Bank and International Corporation report 2012-2017, the tax payment process has become easier, as a result of the introduction of a single income tax, which includes the social payments of employers and employees and the income tax paid by individuals. Procedures for

initiating a business startup in the Republic of Armenia, property registration, tax payments, construction permits, accessibility of loans, ease of international trade, investor protection and contractual procedures affect the business environment (see Table 1).

Table 2.

The Republic of Armenia and the various countries are included in the rating list of the "Doing Business" report for 2016-2017 ⁷

Countries	2016	2017	Rise / fall
Estonia	11	12	1 ↓
Latvia	17	14	3 ↑
Georgia	23	16	7 ↑
	21	21	0
Lithuania	51	35	16 ↑
	50	37	13 ↑
Kazakhstan	43	38	5 ↑
	36	40	4 ↓
Belarus	47	44	3 ↑
	61	65	4 ↓
Armenia	73	75	2 ↓
	82	87	5 ↓
Russia	130	128	2 ↑

Particularly, the 2008-2017 tax payments, property registration and ease of international trade have had a more significant impact on the results of the implementation report.

Referring to the 2017 Doing Business ranking, it turns out that Armenia has taken the 38th place among 190 countries with ease of doing business, improving its position by 5th place compared to last year. Belarus occupies the 37th place with 13th place in comparison with last year, Russia has occupied the 40th place, having reduced its position by 4th place compared to last year, and Kazakhstan's position on "Business" has improved its position in the 2017 rankings 16th place, occupying the 35th place. Kyrgyzstan is in the 75th place (Table 2). Three of the indicators of the RA have

made progress, 3 - backwards, and 4 positions remained unchanged.

Only 3 points were registered in the Republic of Armenia with "Construction Permits" and "Settlement of Insolvency" by 81 and 78 respectively. The regress of the "investor protection" index was 53 points, which can be a serious problem for further development of the country, as the investor sees the recession, calculating its risk, does not want to invest in the country in the future, that is, the decline in this index will lead to the reduction of investment flows. The country's position remained unchanged in terms of "Starting Business Startups", "Property Registration", "Tax Payments" and "Ease of Driving International Trade", which occupy the 9th, 13th, 88th and 48th respectively Armenia improved its positions by 22 points at the

⁶ Հիմք է ընդունվել «Գործարարական զբաղվելիք աշխարհում» գեկոյցի տվյալները 2008-2017թթ., <http://www.doingbusiness.org/data>

⁷ <http://www.doingbusiness.org/data>

same time with the "affordability of credits", occupying the 20th place. Progress in the "Electrical connection" indicator made up 9 points - 76th, and "Contract application" - 7 points, making the 28th place, which indicates the improvements to the business environment.

References

1. Дергунов А. Системный подход развитию национальной инновационной среды. Инновации N3.2008 53-56 с.

2. Phil Kelly and Ashwin "The Business Environment", 2013, pp.78-81.

3. Fernando A.C. "Business Environment " ,Pearson Education,2011, pp. 33-36

4. <http://www.doingbusiness.org>

5. Djankov S., Freund C., Cong S. Pham. Trading on Time// Review of Economics and Statistics.-2010. – N92(1) –p. 116-173

6. Основа для доклада " Doing Buainess World Reports " 2008-2017, <http://www.doingbusiness.org/data>
<http://www.doingbusiness.org/data>

Taranenco L.

doctor of economics, lector,

Free International University of Moldova

BALANCED SCORECARD – MANAGERIAL METHOD IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMEs UNDER CRISIS CONDITIONS

Summary: The balanced scorecard (BSC) is a strategy performance management tool - a semi-standard structured report, supported by design methods and automation tools that can be used by managers to keep track of the execution of activities by the staff within their control and to monitor the consequences arising from these actions. It is the method by which this most relevant information is determined that most differentiates the various versions of the tool in circulation. The balanced scorecard also gives light to the company's vision and mission.

Key words: *balanced scorecard, small and medium enterprises (SMEs), economic crises, managerial methods, financial indicators.*

Problem statement. SMEs operate within market economy under conditions of acerb competition on both domestic and international market. In order to realize their purposes, the entrepreneurs have to ground the activity on own economic strategies, being well founded technically, economically and managerially. Consequently, the market economic relations request the application of efficient managerial methods for the sustainable development of SMEs. The problem statement is to use of new methods that will ensure stable positions and overcome the critical moments of SME activity. These methods have enabled the creation of crisis management model in order to contribute to the ability to pay, to strengthen the financial position and the prosperity of SMEs.

Analysis of recent researches and publications. In modern conditions of market economy, it is necessary to apply different assessment methods. One of the most efficient methods of elaborating the complex of indicators is the **balanced scorecard**. The Balanced Scorecard was originally developed by Dr. Robert Kaplan of Harvard University and Dr. David Norton as a framework for measuring organizational performance using a more balanced set of performance measures.

Highlighting previously unresolved parts of a common problem. The efficiency of the company is determined by the financial-economic indicators entered in the accounts, but this approach does not define a complete image of the company's situation and does not permit to foresee the evolution of future events. Consequently, the companies need to apply new methods providing an efficient assessment of their activity.

Formulating the purpose of the article. The article purpose are to study the effectiveness of using

modern management methods for the sustainable development of SMEs during crisis situations through the analyze and the determination of the theoretical and practical approaches of the method concepts and the modern management techniques for the sustainable development of SMEs.

Presentation of the main material. Anti-crisis management process may be treated as a complex system, which supposes the restructuration of the company based on its diagnostic and later, the elaboration of an actions plan, followed by its accomplishment.

Generally, anti-crisis management of a company supposes:

- external and internal analysis of the company;
- operational assessment and analysis of company's financial situation and the prevention of an eventual insolvency;
- permanent monitoring of commercial activity risks and elaboration of methods for their mitigation.

The company has to operate according to a well-established plan when it elaborated the anti-crisis program, based on practical-theoretical and applicative studies in the field of management, marketing, staff management, financial management, which are incorporated in modern economic science. The results will allow drafting a plan for the administration of the company during or before the crisis situation. Its compliance will result in solving internal issues of the company, preventing the negative influence of external unfavorable factors and using efficiently and on maximum the possibilities provided by the macro-environment of the company. This is a current issue of

SMEs as the multitude of SMEs requires a special approach regarding the anti-crisis management mechanism.

Traditionally, the efficiency of the company is determined by the financial-economic indicators entered in the accounts, but this approach does not define a complete image of the company's situation and does not permit to foresee the evolution of future events. Consequently, the companies need to apply new methods providing an efficient assessment of their activity.

In modern conditions of market economy, it is necessary to apply different assessment methods in order to appreciate the business environment activity and the dynamic of development.

Beside the quantity methods, there are quality methods of activity assessment. The quality criteria are the horizon of the marketplace, the name of the company, the competitiveness, the existence of constant suppliers and consumers.

By the current approaches of the strategic management, the entrepreneurial structures are encouraged to use not only the financial indicators, but also the non-financial elements as the staff, the internal processes and relations with the clients.

The specificity of company's activity branch may dictate the choice of concrete methods. More than that, every chosen method has to meet the specificity of each activity of the company. In this sense, the activity of the company approaches situationally in order to choose the methods of achievements assessment.

One of the most efficient methods of elaborating the complex of indicators is the **balanced scorecard or shortly BSC**.

Successfully applied in the practice by the American companies, **Balanced Scorecard method** relies on main orientation of operational activity of the company. Hence, the balanced scorecard may be seen as a complex system providing the collection, the systematization and the analysis of the information necessary making strategically managerial decisions. The main purpose of this system is to render a balanced set of financial and non-financial indicators for the company's administration [1, p. 242].

Balanced Scorecard concept represents more than a technique of performance assessment, retaining traditional financial indicators. The financial indicators reflect previous events, an appropriate approach of companies from the industrial era, in case of which the investments in sustainable capabilities and the relations with the clients are not decisive for obtaining success. Although, these financial indicators are not always adequate for the direction and the assessment of the effort that have to be undertaken by the companies of information era in order to achieve values by investment in clients, suppliers, employees, processes, technology and innovation.

The main principle of the balanced scorecard is that the established objectives realize only if there are numerical indicators. Therewith, these indicators exclude the contradictions. In this system, the non-financial elements are primordial as they provide the realization of the strategy and the achievement of optimal financial results.

The balanced scorecard has four main directions: finances, clients, internal processes, staff training and development. The main structure of BSC relies on the cause-effect relationship, presented in illustration 1.

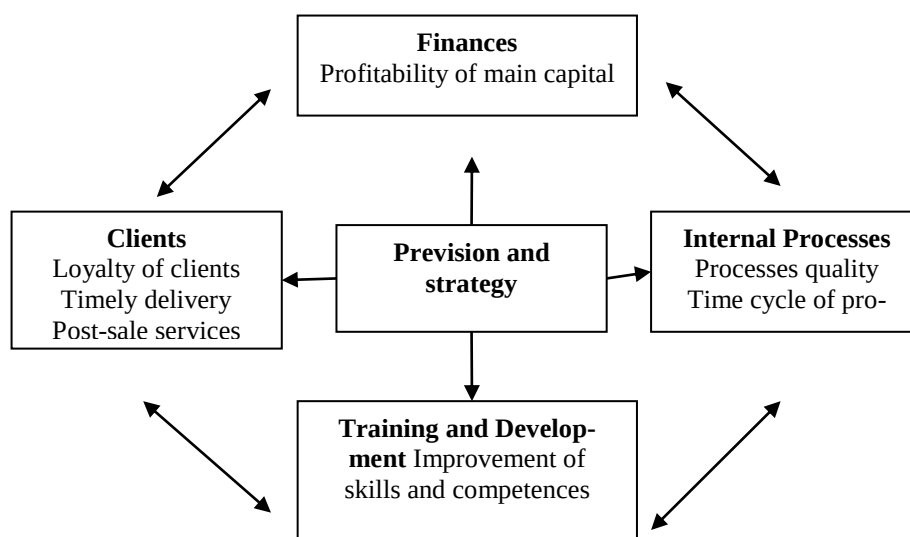


Illustration. 1. Basic structure of balanced scorecard [1, p. 242]

The direction of **Finances** is one of the basic constituents of the balanced scorecard. Usually, the specific purposes of the finances direction are the increase of production profitability, the profitability of own capital, net profit and others.

There are determined in the limits of the direction **clients** the key segments of the market to which the company intend to orient its efforts in order to promote

and to realize the products. The main propellers of this orientation are the satisfaction of consumers needs, the loyalty of clients, the conquest of new clients etc.

The direction of **internal processes** identifies the main processes on which found the improvement and sustainable development of the company in order to strengthen the competitive advantages.

The forth direction of the system has an increasing role and determines the infrastructure that the company has to create in order to provide **the training and the sustainable development**. This development is the result of the combination of three main factors: human resources, organization system and procedures. In order to assure a life-long existence, it has to invest resources in increasing the employees qualification, information technologies etc.

In practice, depending on the type of company and the conditions of the external environment, the number and the sense of the orientation modify. The difficulty of applying the balanced scorecard determines the insufficiency of information regarding some parameters. The quality indicators are difficult to measure and the process of monitoring is quite tough. Despite the difficulty of applying the **Balanced Scorecard**, an increasing number of companies elaborates the model of management based on this methodology [3, p. 57].

The application of the managerial method is oriented toward the elaboration of multidimensional managerial system that includes:

- increasing efficiency of managerial decision-making;
- establishment of relations between strategy and budget system;

- assessment of subdivisions activity in the limits of accomplishing the strategic purposes of the company;

- elaborating an efficient motivation system.

It is necessary within the balanced scorecard to differentiate the indicators measuring the achieved results and the indicators reflecting the processes contributing to the achievement of results. The both categories have to interconnect mutually. The implementation of the balanced scorecard means the reformation of the process of realizing the organization strategy. However, it has to take into account that this method is not a process of elaborating a strategy, but a process that supposes the existence of already formulated strategy in the company.

The author considers more rational the implementation of simple systems for SMEs, which uses only a part of BSC tools. For example, there is the possibility to elaborate a BSC based on financial analysis. This fact demonstrates that the elaboration of anti-crisis management system for SMEs is possible.

In order to manage the anti-crisis of SMEs sector, the balanced scorecard has the structure presented in illustration 2.

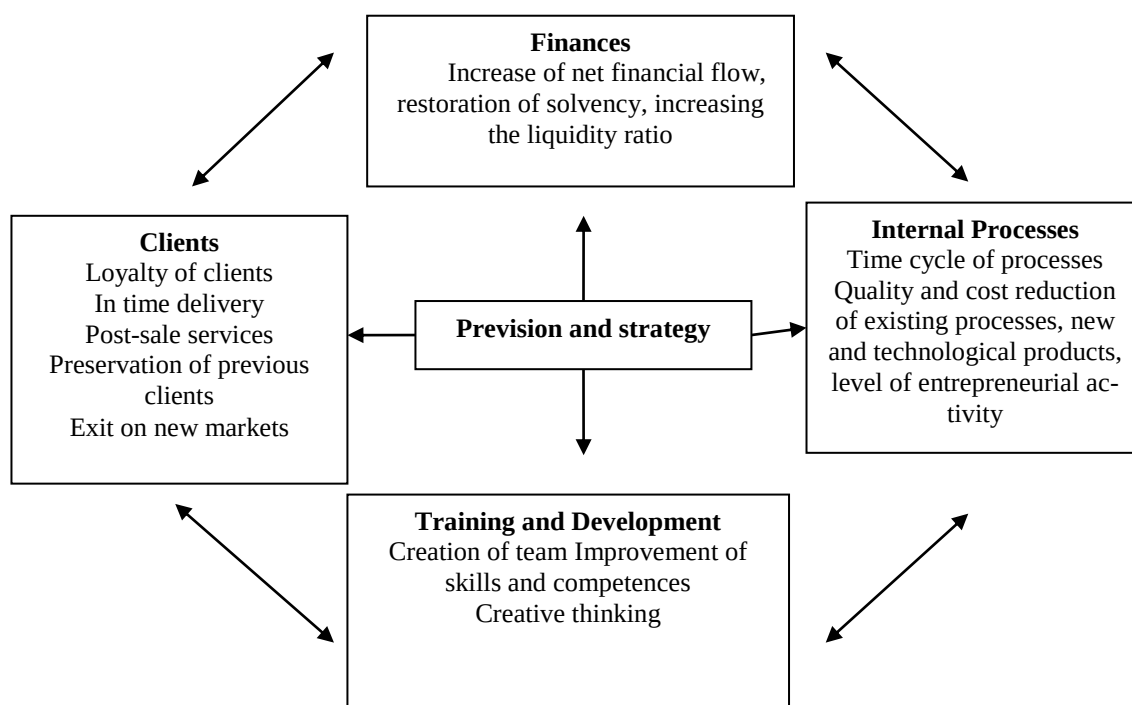


Illustration 2. Balanced scorecard for anti-crisis administration of SMEs [1, p. 243]

The author mentions the reasons that mobilize the company for the elaboration and the implementation of this sustainable development system of SMEs. They might be:

- elaboration of new strategy of the organization;
- business crisis;

- need of transmitting the information and staff training;

- training new leaders;
- need of unique direction regarding the rational initiative.

The process of creating a balanced scorecard of SMEs entrepreneurial structures has to initiate by the

determination of the company's purposes and the development prospects. These purposes may be the stable provision of profit, increase of net financial flow, restoration of solvency, increase of liquidity ratio, increase of business value. The purposes and the prospects of the company may fall in the direction "finances" of balanced scorecard.

The direction "clients" of the balanced scorecard applied to SMEs manifests by the monitoring of distribution channels, analysis of operational costs of channels and the benefits for the company. There is the danger, when creating and analyzing the matrix, of occurring some unprofitable channels that have to be excluded and the profitable channels on which the managers of the companies have to concentrate.

The creation and the analysis of production, its partition and assessment of each compound of the cycle correspond to the direction "internal process".

It has to pay attention to the motivation system and the realization of organization changes within the direction "training and development". Staff motivation represents the reward system referred to everyone. It has to be taken into consideration, when calculating the value of retributions, to the key indicators of performance determined by the position occupied by the employee within the company [2, p. 67].

In illustration 3 it is presented the management process model of small and medium entrepreneurial structures during economic decline and crisis.

According to the figure, **during the first stage**, when the crisis has not occurred yet and the enterprise functions profitably, it is very important that SMEs domain establish their strategic aims and to plan the activity's results. Usually, small and medium entrepreneurial structures establish their aims for a period of 2-3 years, fact that helps to determine the evident priorities of the activity and the perspectives in aiming the desired results.

That is why, it is necessary to establish initially a correct strategy of the enterprise, this will allow to the small entrepreneurial structures to concur and to survive on the market. Until the crisis phenomena emphasize, the enterprise is obliged regularly to elaborate a calculation of the main finance indexes, to monitor these indexes and to find out the "narrow" place of its activity.

Many enterprises pay a special attention to the external and internal monitoring, and the small and medium entrepreneurial structures rarely form groups in order to accomplish these aims, this happens because of the resources lack.

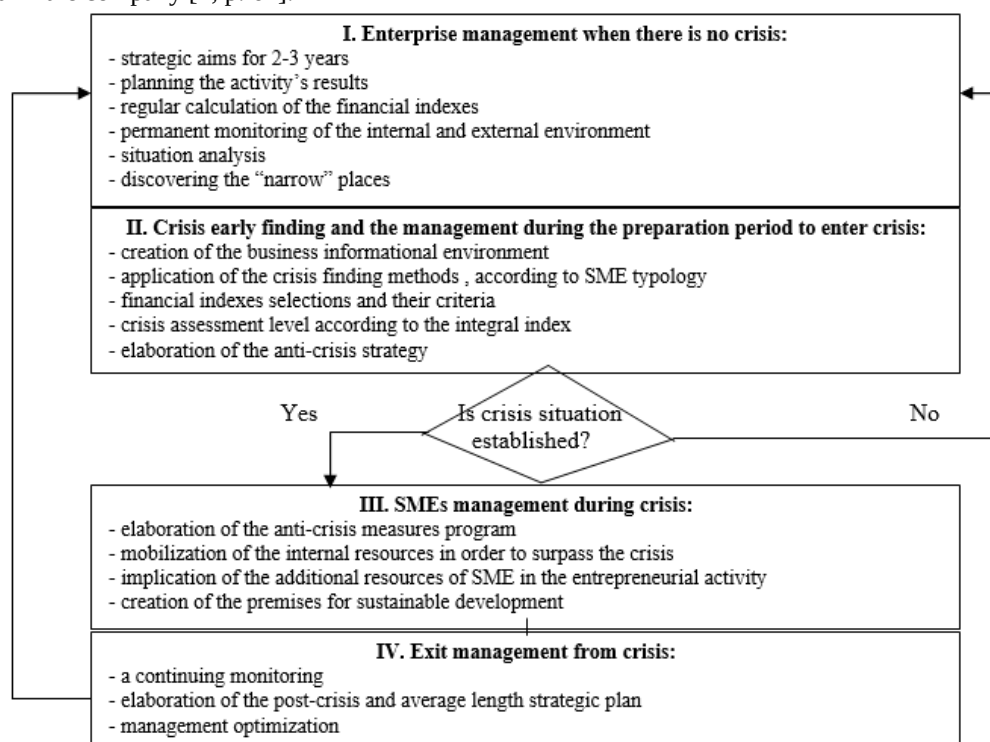


Illustration 3. Management process model of small and medium entrepreneurial structures during crisis

In practice, strategic management and operating administration tasks have to be changed permanently.

The monitoring system represents well-determined actions in order to prevent a possible crisis. This system is necessary in the identification of the crisis situation. Multilateral assessment and enterprise analysis are a significant link of the financial position monitoring system.

The aim of the analysis, first of all, consists of a concrete determination of the enterprise's financial resources, also of the risks' level provoked by a possible crisis. Enterprise analysis data make possible to adopt a decision regarding the reorganization or liquidation procedures of the enterprise. At this stage, the initial data are systemized in order to construct the anti-crisis management system, to identify and to formulate the enterprise problems.

The plenitude and the analysis high precision can be achieved only by a complex approach made on simultaneous analysis of the internal and external environment of the enterprise.

External and internal environment analysis makes possible the determination of the enterprise general situation and further development tendencies. The methodology regarding small and medium enterprise complex analysis proposed for crisis can be presented according to the following aspects:

a) Enterprise internal environment analysis

It is rational to start the analysis of the enterprise internal environment by the determination of the current aims and strategy. The following stage of the enterprise internal environment analysis is the analysis of the staff and functional-organizational structure made on four directions:

- Organizational structure analysis;
- Functional structure analysis;
- Internal normative base analysis;
- Staff assessment.

The analysis of these data is indicated in order to determine the current situation of the organizational structure, its correspondence with the organization's aims.

The following stage of the internal environment analysis is the current position analysis, which is made regularly according to the following consecutiveness:

- Analysis of fixed assets situation;
- Analysis of current assets;
- Analysis of financial position.

b) The enterprise external environment analysis supposes the analysis of micro-environment and macro-environment factors, which can influence the company's activity.

The enterprise micro-environment analysis is necessary for the elaboration and implementation of the anti-crisis management tools. This analysis is presented by several factors, as:

- Analysis of the suppliers' influence;
- Analysis of the consumers' influence;
- Analysis of the competitors' influence;
- Analysis of the intermediaries' influence.

It is important to analyze the small and medium enterprises position in the conditions of a limited budget. Anyway, the micro-environment analysis has to be made permanently, because the factors are objective forces on whom the enterprise cannot influence. Hence, if the enterprise doesn't act in time at the modifications of the external environment, it appears the discordance danger between the demands of external environment and the enterprise activity.

According to the results of the external and internal environment analysis, we can conclude generally about the enterprise position. On conclusion, it is established the further strategic aims regarding:

- Position maintaining – when the enterprise production occupies on the market a large quota, and the strategy oriented on its extinction hasn't a positive effect. The enterprise is supposed to use the internal possibilities (unproductive expenditure reduction, cash flows increase);

- Limited increase – the acquisition of maximum incomes in the same business directions, whose development possibilities are limited or already out of stock;

- Reduction of certain activity directions – a certain business direction hasn't a positive cash flow and its investment possibilities are out of stock, the enterprise has to liquidate it or to sell it;

- Increase – if the complex analysis established that a certain business enterprise has evident competitive advantages, it has to be used for the access to these markets;

- Penetration – evaluating the enterprise development perspectives and its possibilities, even if there is the danger of a possible crisis, it has to be created conditions for a further increase of the company.

It is necessary to make a comparative analysis of the enterprise activity from previous periods. Absolute liquidity indices of the balance sheet have to be assessed quarterly, accomplishing the financial report. Because all the liquidity and financial stability indices depend on enterprise assets, they have to be also assessed quarterly.

The second stage of the management process algorithm of the small and medium enterprises consists of the crisis early prediction and the management during the preparation period to enter crisis.

The first task consists of financial indices selection and their criteria in order to assess the crisis development level. The indices optimal set, which reflect the most clearly the tendencies of the financial position, is elaborated individually by each enterprise.

It is recommended in case of recession to:

- Concentrate the attention and the efforts to improve the position;

- Analyze the organizational structure of the enterprise;

- Introduce a reporting system of the made decision in the main activity sectors;

- Reduce unproductive expenditure and to liquidate the problematic domains of the activity;

- Create an adaptation flexible system of the enterprise at the modifications of internal and external environment;

The third and the fourth stage of the anti-crisis management process of SMEs, which suppose the enterprise management in case of crisis and exit from crisis, require a special attention from the part of managers, because these stages can decide namely the further course of the enterprise and the succession of further actions. The elaboration and the application of the measures programs will allow to the enterprise to surpass the decline and to determine the directions for its sustainable development.

Conclusions of this research and perspectives.

The balanced scorecard should not be applied totally. It is necessary to understand that the directions, based on which the indicators will be formed, may be three, four, five or some of them. It is important not only their quantity and their name, but the fact that these indica-

tors offer the possibility to create a complex image regarding the situation of the company. Consequently, the application of this method in the activity of SMEs is not only simple, but also efficient.

The activity of the company is approached from the situation of choosing the methods of assessing the achievements. Therefore, the most indicated of the approaches regarding the creation of indicators system is the balanced scorecard of efficiency, based on main orientations of operations activity of the company.

The balanced scorecard as alternative method of managerial tool is often ignored or even unknown by SMEs of the Republic of Moldova in situations of decline.

Consequently, the balanced scorecard is a complex system providing the collection, systematization

and the analysis of information needed for making decisions strategically. This method suggests to the administration to undertake the use of financial and non-financial balanced scorecard.

Bibliography:

1. Butler A., Letza S., R. & Neale B. Linking the balanced scorecard to strategy. In: Long Range Planning, 1997, Vol. 30, No. 2, p. 242-253.
2. Hueng P. Process performance measurement system: a tool to support process-based organizations. In: Total Quality Management, 2000, Vol. 11, No. 1, p. 67-85.
3. Kaplan R., Norton D. How to implement a new strategy without disrupting your organisation. In: Harvard Business Review, 2000, p.56-57.

Akbarova Laylo Upashevna

Tashkent institute of railway Engineerig (TIRE)

senior lecturer of the Department of Social and Humanitarin Sciences

RESEARCH OF INSTITUTIONAL BASES OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN THE INNOVATION SPHERE

Акбаровна Лайло Унашевна

*старший преподаватель кафедры «Социально-гуманитарные науки»
Ташкентский институт инженеров железнодорожного транспорта*

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Abstract: The article examines the theoretical and practical aspects of assessing and controlling the management systems of interdisciplinary divisions of the company as well as international economic cooperation, which means the development of sustainable economic relations between countries and peoples, the extension of the reproduction process across national borders.

Аннотация: В статье исследованы теоретические и практические аспекты оценки и контроля систем управления межотраслевыми подразделениями компании а также Международном экономическом сотрудничестве, которое означает развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Keywords: *international integration, economic integration, globalization, national economy, international economic cooperation.*

Ключевые слова: *международная интеграция, экономическая интеграция, глобализация, национальная экономика, международное экономическое сотрудничество.*

Постановка проблемы: Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства.

Анализ последних исследований и публикаций. На основе изученной литературы таких авторов как, Чунихина Л.Н., Гаврилюк А.В., можно сделать следующие выводы: интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Учитывая неравномерность распределения преимуществ глобализации, безусловно и негативные последствия процессов глобализации в конкретной стране существенно будут зависеть от места, которое эта страна занимает в мировой экономике.

Цель статьи: Исследовать институциональные основы международной экономической интеграции в инновационной сфере. Учитывая неравномерность распределения преимуществ глобализации, безусловно и негативные последствия глобализационных процессов в конкретной стране существенно будут от места, которое эта страна занимает в мировой экономике. В связи с этим выделены три группы угроз, опасностей, потенциальных проблем, возникающих на современном этапе развития интеграционных процессов.

В настоящее время проблема международной экономической интеграции и глобализации все больше принимают планетарный характер. Благодаря интенсивному развитию современных технологий, потоку капитала, товаров, услуг и информации современный мир перестает состоять из отдельных, изолированных стран. Экономические, финансовые, производственные связи все меньше зависят от государственных границ.

Некоторые аспекты влияния глобализации на национальную экономику заслуживают особого упоминания. Прежде всего, отметим чрезвычайно высокие темпы роста прямых иностранных инвестиций, намного превосходящие темпы роста мировой торговли. Эти капиталовложения играют ключевую роль в трансфере технологий, промышленной реструктуризации, образовании глобальных предприятий, что оказывает непосредственное воздействие на национальную экономику.

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства. Это оказалось возможным сделать только в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

Усиление международных интеграционных процессов – это прежде всего международный обмен научно-техническими знаниями. Ни одно государство не в состоянии повысить уровень жизни без экономически эффективной реализации мировых достижений научно-технического прогресса (НТП). Научно-технический процесс и инновации всегда способствовали экономическому развитию. Инновационные процессы в условиях ускоренного научно-технического прогресса приводят к расширению масштаба внешнеэкономических связей, усилению взаимозависимостей национальных звеньев межгосударственного хозяйства.

Развитие современных технологий определяет уровень экономического состояния отдельных стран, степень участия в международном разделении труда, положение в мировом сообществе, способность успешно решать социально-экономические проблемы. Поэтому потребность в достижениях НТП испытывают все страны мира, независимо от уровня их экономического и технологического развития [5, 102-104].

В результате международной экономической интеграции появляются новые формы хозяйствования, позволяющие превратить реальных и потенциальных конкурентов и партнеров, с которыми можно согласовывать меры по реализации экономических и социальных программ, в полном объеме решать задачи, которые невозможно выполнить без объединения и интеграции усилий и ресурсов нескольких стран [6, 71-72].

В настоящее время, международная экономическая интеграция стала все более дополняться различными формами международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), в результате которого за границу стали перемещаться уже не только готовый товар, но и факторы его производства. Прибыль, заключенная в цене товара, стала создаваться уже не только в рамках национальных границ, но и за рубежом. Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Международную экономическую интеграцию (МЭИ) в инновационной сфере можно определить как процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет по пути взаимодействия их воспроизводственных субъектов (предприятия, фирмы), способствующих взаимопроникновению и сращиванию национальных экономик. На макроуровне – на основе развития международной торговли товарами и услугами и роста международного движения факторов производства, принимающих форму межгосударственных договоров по согласованию национальных стратегий экономического и политического развития механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является, очевидно, связующим звеном между сферой академической науки и задачами производства. В целом роль государства в области поддержки инноваций можно свести, никак не претендуя на полноту перечисления, к следующим моментам [1, 150-151]:

- государство способствует развитию науки, в том числе прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей);
- в рамках большинства правительственных ведомств существуют разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса;
- государственные заказы, преимущественно в форме контрактов, на проведение НИОКР обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое применение в экономике страны.

В связи с этим, необходимо отметить, что последствия глобализации могут носить как позитивный, так и негативный характер, однако альтернативы ей нет, в связи, с чем основное внимание уделено исследованию опасностей (угроз), которые

несут эти процессы, возможностей и выгод, возникающих в процессе глобализации.

Прежде всего, важнейшим вопросом является определение соотношения между понятиями «глобализация», «интернационализация хозяйственной жизни», «международное экономическое сотрудничество», «международная экономическая интеграция».

В результате международной кооперации производства, развития международного разделения труда, внешней торговли и международных экономических отношений в целом происходит усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, нормальное развитие которых невозможно без учета внешнего фактора. Данное явление принято называть интернационализацией хозяйственной жизни. Можно дать достаточно общее определение этого понятия:

Международное экономическое сотрудничество означает развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Следующим этапом явилась международная экономическая интеграция, объективно обусловленная углублением международного разделения труда, интернационализацией капитала, глобальным характером научно-технического прогресса и повышением степени открытости национальных экономик и свободы торговли.

Экономическая интеграция, в частности, выражается в:

- сотрудничестве между национальными хозяйствами разных стран;
- ликвидации барьеров в движении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими странами;
- сближении рынков каждой из отдельных стран с целью образования одного единого (общего) рынка;
- отсутствии той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик и т.п.

Процессы экономической интеграции идут как на двусторонней, так и на региональной или на глобальной основе [3, 407]. В качестве характерной особенности интеграционных объединений в настоящее время можно назвать их развитие на региональном уровне: создаются целостные региональные хозяйственные комплексы с общими наднациональными и межгосударственными органами управления. На современном этапе происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Существенной их чертой становится глобализация.

Между тем глобализация стала важным реальным аспектом современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих дальнейший ход развития нашей планеты. Под глобализацией понимается здесь огромное увеличение масштабов мировой торговли и других процессов

международного обмена в условиях все более открытой, интегрированной, не признающей границ мировой экономики.

Необходимо отметить, что глобализация оказывает большое влияние на экономику всех стран, носящее многоаспектный характер. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиции в человеческий капитал, технологии и их распространение из одних стран в другие. Все это, в конечном счете отражается на эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности. Процессы глобального развития, в рамках которых структуры национального производства и финансов становятся взаимозависимыми, ускоряются в результате увеличения числа заключенных и реализованных внешних сделок.

Современная глобализация мировой экономики выражается в следующих процессах:

- углублении, прежде всего, интернационализации производства, а не обмена, как это имело место ранее. Интернационализация производства проявляется в том, что в создании конечного продукта в разных формах и на разных стадиях участвуют производители многих стран мира;
- углублении интернационализации капитала, заключающемся в росте международного движения капитала между странами, прежде всего, в виде прямых инвестиций (причем объемы прямых иностранных инвестиций растут быстрее, чем внешняя торговля и производство), интернационализации фондового рынка;
- глобализации производительных сил через обмен средствами производства и научно-техническими, технологическими знаниями, а также в форме международной специализации и кооперации, связывающих хозяйственные единицы в целостные производственно-потребительские системы; через производственное сотрудничество, международное перемещение производственных ресурсов.

Глобализация и интеграция - это многоуровневые явления, затрагивающее: региональную, национальную экономику (макроуровень); товарные, финансовые и валютные рынки, рынки труда (мезоуровень); отдельные компании (микроуровень). На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. Кроме того, процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира.

На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка [2, 31-44]. Большинство крупнейших транснациональных корпораций

приходится действовать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности. Различные звенья и стадии проектирования, производства и сбыта продукции размещаются в разных

странах, унифицируясь в международном масштабе.

Мировое экономическое пространство остается существенно неоднородным из-за увеличения технологического разрыва между странами по сравнению с началом индустриальной эры (табл. 1).

Таблица 1.

Этапы формирования технологических укладов

Этапы	Технологический уклад	Развитие отраслей	Годы
I	Механические ткацкие станки	Текстильная	1770-1830
II	Паровой двигатель	Машиностроение, тяжелая промышленность, транспорт	1830-1880
III	Электрэнергия	Электротехника, машиностроение, металлургия	1880-1930
IV	Химия и двигатель внутреннего сгорания	Автомобилестроение, нефтехимия, синтетические материалы, авиационная промышленность	1930-1980
V	Информационно-коммуникационные технологии и биотехнологии	Промышленность средств связи, производство компьютеров, фармацевтика, медицина	1980 и н.в.
VI	Нанотехнологии	Микроэлектроника, медицина, космическая, возобновляемые источники энергии, новые материалы	Прогноз

Источник: составлено автором по данным научной литературы

Вызовы времени, связанные в том числе с подписанием 4 февраля 2016 г. в Окленде (Новая Зеландия) под эгидой США Соглашения о создании Транстихоокеанского партнерства и подготовкой проекта Соглашения о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве между ЕС и США, диктуют необходимость более правового сотрудничества между государствами евразийского региона, что обуславливает важность создания наднационального правового регулирования в рамках ЕАЭС с опорой на соответствующую наднациональную институциональную структуру, а в перспективе - трансформацию ЕАЭС в более сплоченное интеграционное объединение наднационального типа, преследующее цели формирования единой экономической, валютной, социальной, культурной, а также скоординированной внешней политики.

На заседании Высшего совета 26 декабря 2016 г. президентами Армении, Казахстана и России был подписан Договор о Таможенном кодексе ЕАЭС, вступающий в силу с 1 июля 2017 г. В рамках Единого экономического пространства ЕАЭС функционируют сходные (сопоставимые) и однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных или унифицированных правовых норм, и существует единая инфраструктура.

Выводы и предложения: В развитых странах преобладают четвертый и пятый технологические уклады, в странах среднего уровня развития - уклады третий и четвертый, а в странах мировой периферии сохраняются доиндустриальные технологии. На этой почве вырвавшиеся вперед страны, используя наиболее эффективные технологии, экспортируют наукоемкие товары и услуги (например,

компьютеры, программное обеспечение, сотовые телефоны, услуги космической связи и т.п.) в страны с низким и средним уровнем развития, получая при этом огромные сверхприбыли.

В качестве проблем, потенциально способных вызвать негативные последствия от глобализационных процессов во всех странах, можно назвать:

- неравномерность распределения преимуществ от глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономики;
- возможная деиндустриализация национальных экономик;
- возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств в другие руки, в том числе к более сильным государствам, ТНК или международным организациям;

- возможная дестабилизация финансовой сферы, локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия, в частности мировой финансовый кризис.

Наиболее негативные последствия глобализации могут ощутить на себе менее развитые страны, относящиеся к так называемой мировой периферии. Основная масса из них, участвуя в интернационализации в качестве поставщиков сырья и производителей трудоемкой продукции (а некоторые из них - поставщиков деталей и узлов для современной сложной техники), оказываются во всеобщей зависимости от передовых держав и имеют доходы, во-первых, меньшие, во-вторых, весьма нестабильные, зависящие от конъюнктуры мировых рынков.

Глобализация для таких стран порождает, помимо вышеперечисленных, и еще множество других проблем:

- увеличение технологического отставания от развитых стран;
- усиление зависимости менее развитых стран от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы;
- ограничение ТНК способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику;
- рост внешнего долга, прежде всего, международным финансовым организациям, который препятствует дальнейшему прогрессу.

Как уже отмечалось, наибольший выигрыш от участия в глобализации имеют промышленно развитые страны, получающие возможность снижать издержки производства и сосредоточиваться на выпуске наиболее доходной наукоемкой продукции, перебрасывать трудоемкие и технологически грязные производства в развивающиеся страны. Но и промышленно развитые страны могут пострадать от процессов глобализации, которые, если с ними не совладать, увеличат безработицу, усилят неста-

бильность финансовых рынков и т.д., чему свидетельствует произошедший в 2008 году мировой финансово-экономический кризис.

Литература:

1. Соловьев Б.А. Инновационные процессы в современных условиях. М, 2010. 151с.
2. Иноземцев В.Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире // Век глобализации. 2011. №1. -С.31-44.
3. Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебное пособие – М.: Издательство «Логос», 2012 – 407с.
4. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. – Москва, 2005. - № 2. - С. 40-52.
5. Гаврилюк А.В. Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск 52., 2015 г МГУ им. В.М.Ломоносова.
6. Чунихина Л.Н. Политика и экономика Евразии. Электронный журнал. 2012 г.
7. Демина Я.В. Пространственная Экономика. 2017. №2. с.111.

УДК 331.5(494)

Zub M. Y.

PhD in Economics, scientist at the Khmelnytskyi National University

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF LABOUR MARKET INFRASTRUCTURE IN SWITZERLAND

Зуб Марія Ярославівна

*кандидат економічних наук, науковий співробітник
Хмельницького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ ШВЕЙЦАРІЇ

Summary: Key factors of the success of the Swiss economy have been revealed by the author of the article. The peculiarities of functioning of institutions of labour market infrastructure in Switzerland have been investigated, advanced experience in this aspect has been singled out. The attention was focused on the current problems of labour market infrastructure development against the background of globalization processes, technological innovations, intellectual international migration and marginalization. The necessity of advanced experience using and adaptation of certain areas of the development of Switzerland's labour market infrastructure in Ukraine have been proved in the article.

Анотація: Розкрито ключові фактори успіху швейцарської економіки. Досліджено особливості функціонування інститутів інфраструктури ринку праці Швейцарії, виокремлено передовий досвід у цьому аспекті. Акцентовано увагу на сучасних проблемах розвитку інфраструктури ринку праці на тлі процесів глобалізації, технологічних інновацій, інтелектуальної міжнародної міграції та маргіналізації. Доведено необхідність використання передового досвіду та адаптації окремих напрямів розвитку інфраструктури ринку праці Швейцарії в Україні.

Key words: *infrastructure links of labour market, public employment service, regional employment centres, private employment agencies, temporary employment agencies.*

Ключові слова: *інфраструктурні ланки ринку праці, державна служба зайнятості, регіональні центри зайнятості, приватні кадрові агентства, агентства з тимчасового працевлаштування.*

Постановка проблеми. В сучасному світі тісний взаємозв'язок між соціально-економічною політикою та управлінням ринком праці розглядається як найважливіший каталізатор довгострокового економічного розвитку. Тому, на сьогоднішній день, актуальним є питання вивчення передового

світового досвіду функціонування ринку праці високорозвинених країн, який обумовлений ефективним функціонуванням та його інфраструктури ринку праці. Особливої уваги потребує дослідження сучасного розвитку інституційної складової інфраструктури ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми функціонування ринку праці високорозвинених країн світу та його інфраструктури були предметом дослідження таких українських та зарубіжних учених, як: Д. Богиня, В. Васильченко, О. Грішнова, Е. Лібанова, Ю. Маршавін, В. Нижник, В. Онікієнко, В. Приймак, О. Чернявська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час, за межами існуючих досі досліджень залишається визначення особливостей функціонування інституційної складової інфраструктури ринку праці Швейцарії, виокремлення напрямів її розвитку на тлі процесів цифровізації та інтелектуальної міжнародної міграції.

Мета статті є вивчення досвіду функціонування та розвитку інфраструктури ринку праці Швейцарії та можливості його використання в Україні.

Викладення основного матеріалу. У ХХІ ст. швейцарську економіку визнано однією з найбільш соціально стабільних, конкурентоспроможних і успішних в світі. Швейцарська Конфедерація з 1848 р. – є федеративною парламентською республікою, основним принципом якої є повага до прямої демократії. Особливістю інституційної структури держави слід визнати – її розподіл, згідно принципу субсидіарності, на три рівні: федерацію, кантони та общини. Беручи до уваги принцип децентралізації, розподіл завдань у Швейцарії, зазвичай, розпочинається з рівня общин, далі – пошук рішень продовжується на рівні кантонів, вирішення питань вищої складності – переносяться на рівень федерації.

Ключовими факторами успіху даної країни, на думку експертів та вчених, є ліберальний ринок праці і міцне соціальне партнерство. У сукупності вони забезпечують привабливі інвестиційні та інституційні умови, які регулюють зайнятість та безробіття. Поліпшення доступу до існуючих і відкриття нових ринків є другим важливим аспектом. Основна увага тут приділяється забезпеченню двосторонніх відносин з ЄС і розширенню мережі вільної торгівлі. Швейцарські інноваційні, високоякісні продукти і послуги користуються попитом у всьому світі. Завдяки правильній економічній політиці, в Швейцарії можна спостерігати стабільно низький рівень безробіття, вище середнього рівень зайнятості й високий рівень добробуту [1].

Так, на ринку праці Швейцарії у 2018 році було задіяно – 84,2% населення у віці від 15 до 64 років, тобто з 2010 року цей показник зріс на 2,9%. Варто зазначити, що зайнятість на умовах неповного робочого дня в Швейцарії є більш поширеною, ніж в Європейському Союзі. І все більше матерів з маленькими дітьми продовжують працювати [2].

Рівень безробіття в Швейцарії у березні 2019 року знизився до 2,5% у порівнянні з даними у лютому 2019 р. (2,7%). Даний показник став найнижчим рівнем безробіття з листопада 2018 року, завдяки позитивному скороченню більшої чисельності безробітних. За період від 1995 р. до 2019 р. рівень безробіття в Швейцарії становив у середньому 3,26 %, досягнувши найвищого рівня (5,70%) у січні

1997 р. і рекордно низького рівня (1,5%) у травні 2001 р. [3].

Федеральний департамент з економічних питань, освіти та досліджень (WBF) проводить економічну політику, яка створює оптимальні умови для компаній, які розташовані у Швейцарії – від МСП до міжнародних корпорацій у всіх галузях. Департамент WBF має в цілому шість федеральних офісів і сім адміністративних офісів [4].

До основних федеральних офісів WBF відносять: державний секретаріат з економічних зв'язків SECO; державний секретаріат з освіти, досліджень та інновацій SERI; федеральне управління сільськогосподарства BLW; федеральне відомство з економічного землекористування BWL; федеральне управління житлового будівництва BBO; федеральне відомство державної служби ZIBI. Важливими адміністративними офісами WBF є: управління у справах споживачів БФК; ціновий моніторинг ПУ; інформаційно-сервісний центр WBF ISCeco; Innosuisse – Швейцарське агентство інновацій; Швейцарський федеральний інститут професійної освіти і навчання EHB та ін.

Ключовими інфраструктурними ланками ринку праці в Швейцарії є Державний секретаріат з економічних зв'язків SECO та Асоціація швейцарських органів влади на ринку праці (VSAA).

Державний Секретаріат Швейцарії з питань економіки (SECO) є федеральним урядовим центром експертизи з усіх найважливіших питань, що належать до економічної політики. Основним завданням установи є забезпечення сталого економічного зростання шляхом регулювання економічної політики. У Швейцарії, SECO діє як сполучна ланка між діловим, соціальним співтовариством і урядом [5].

SECO розробляє основи управління ринком праці у тісному взаємозв'язку зі соціальною та економічною політикою. До основних сучасних поточних проблем, які пов'язані з ринком праці, і на яких зосереджена робота SECO, слід віднести: нетипові трудові відносини, брак навичок у підлітків і літніх працівників, поєднання роботи і сімейного життя, а також питання міграційної і освітньої політики. Крім того, SECO регулярно проводить оцінку ефективності державних служб зайнятості та активних заходів на ринку праці.

Швейцарське управління ринку праці зосереджує свою діяльність над тим, щоб особи, які шукають роботу, були швидко реінтегровані в професійну діяльність. Крім цього, функціями даного управління є налагодження співпраці між різними інститутами ринку праці; захист працівників служб зайнятості; представлення Швейцарії при розгляді міжнародних справ тощо. Встановлено, що за допомогою політики ринку праці, SECO сприяє запобіганню та подоланню безробіття, а, отже, і збереженню соціального благополуччя. SECO підтримує розвиток збалансованої економіки Швейцарії, а також забезпечує захист прав трудящих. Водночас, швейцарське управління ринку праці несе відпові-

дальність за прийняття Закону про агентство з працевлаштування (AVG). Партнерами державної служби зайнятості є кантони і регіональні центри зайнятості (RAV).

Регіональні центри зайнятості (RAV / ORP / URC) в різних кантонах по всій Швейцарії служать важливою сполучною ланкою між роботодавцями і претендентами на ринку праці. Регіональні центри працевлаштування RAV є громадськими установами та спеціалізуються на послугах з працевлаштування своїх громадян та громадян з країн ЄС. Метою RAV є швидке залучення безробітних осіб, які шукають роботу, до зайнятості на первинному ринку праці на довгострокову перспективу. Слід зазначити, що всі послуги центрів працевлаштування є безкоштовними.

Одним із функціональних обов'язків RAV є реєстрація претендентів і вакансій, а також розміщення і консультування здобувачів; а також сприяння заповненню зареєстрованої вакансії. Претенденти і працевлаштувачі, які шукають співробітників, отримують компетентну консультацію в RAV. В центрах зайнятості претендентам допомагають визначити свій професійний профіль і спільно підготувати індивідуальну стратегію подачі заявок. При необхідності, фахівці RAV допомагають претендентам в підвищенні їх професійної кваліфікації з метою активізації сприяння їх інтеграції на ринку праці регіону. Крім того, в RAV консультують роботодавців з питань публікації вакансій і створюють умови для швидкої зустрічі з потенційними тимчасовими або постійними співробітниками.

В Швейцарії до послуг роботодавців близько 130 RAV, де вони можуть отримати особисту консультацію консультанта з питань підбору персоналу. У RAV зареєстровані високо кваліфіковані фахівці, готові відразу ж приступити до постійної або тимчасової роботи. За бажанням роботодавця RAV пропонують послуги попереднього відбору персоналу за критеріями роботодавця, полегшуючи, таким чином, процедуру вибору. RAV також може опублікувати оголошення про вакансії на внутрішньому ринку праці, на власному сайті та / або на сторінках телетексту. Сайт соціального бюро працевлаштування (www.treffpunkt-arbeit.ch Für Arbeitgeber) вважається однією з найкрупніших бірж вакансій Швейцарії.

Співпраця роботодавців Швейцарії з регіональними центрами з працевлаштування не є єдиним джерелом в пошуку «вільних *робочих рук і світлих голів*». Для подолання «кадрового голоду» і ефективного пошуку кваліфікованої робочої сили роботодавці можуть скористатися такими способами як: оголошення в газетах або спеціалізованих журналах; пропозиції в Інтернеті; підтримка контактів з вузами (інтернет-платформи / ярмарки вакансій); залучення зовнішніх консультантів; «переманювання» у конкурентів (headhunting); запити у третіх осіб та ін.

Цінною інфраструктурною ланкою інфраструктури регіональних ринків праці Швейцарії є приватні кадрові агентства. Їхні консультанти з

підбору персоналу надають послуги з пошуку висококваліфікованих фахівців і керівних працівників. Фахівці кадрових агенств беруть на себе основну частину роботи щодо підбору персоналу, зокрема: складають газетні оголошення, планують подачу інформації в засобах масової інформації, вибирають найбільш підходящі кандидатури. Однак, даний спосіб підбору персоналу – дорогий. Так, гонорар може становити від одного до декількох місячних окладів, передбачених для даної відкритої вакансії [6, с. 95]. В процесі дослідження виявлено тісний взаємозв'язок між кантонами, регіональними центрами зайнятості й приватними агентствами.

Рекрутери, хедхантери або консультанти-рекрутери також входять у інфраструктуру регіонального ринку праці Швейцарії, забезпечуючи зв'язок між потребою підприємств у кваліфікованих фахівцях й керівниках, та бажанням даних кваліфікованих осіб отримати престижну і привабливу посаду. Вони спеціалізуються на підборі персоналу методом прямого звернення і особистих контактів. Крім фірм, що спеціалізуються на підборі кадрів для певних галузей, на ринку представлені великі відомі фірми, які працюють на міжнародній арені, а також фірми преміум-сегменту, що здатні виконати складні завдання, знайти нетрадиційні рішення й вирішити глобальні проблеми. Наймати таких рекрутерів має великий сенс, якщо звичайні шляхи пошуку і підбору персоналу, такі як внутрішній пошук або оголошення в Інтернеті і газетах, не принесли результату.

Наступною складовою ланкою інфраструктури регіональних ринків праці є – агентства з тимчасового працевлаштування. Залучення персоналу до виконання тимчасової роботи на обмежений період часу через посередників вигідно при збільшенні кількості замовлень або під час відсутності постійних співробітників на фірмі. Агентства тимчасового працевлаштування домовляються з підприємством про погодинну ставку, яка зазвичай в 1,4-2 рази перевищує звичайну ставку за даний вид діяльності. При цьому необхідно враховувати, що оплачуються тільки дійсно відпрацьовані години і всі додаткові витрати по заробітній платі вже включені в погодинну ставку. Заробітну плату працівнику виплачує агентство, яке виконує роль тимчасового роботодавця, воно ж несе відповідальність за оплату соціальних і страхових відрахувань. Водночас, агентства тимчасового працевлаштування повинні отримати дозвіл на ведення своєї діяльності у відповідних кантональних структурах влади. Крім того, вони повинні внести значну суму в якості гарантії виплати грошових коштів, що належать працівникам [7; 8].

Згідно даних SECO ринки праці в Швейцарії ілюструють значні відмінності між регіонами. Важливими факторами, які впливають на регіональний розрив, є: різний рівень регулювання ринку праці; ментально-культурні відмінності населення в регіонах; невідповідність системи освіти потребам ринку праці. Так, система освіти в німецькомовній

Швейцарії більш орієнтована на практику, що сприяє швидшому інтегруванню молоді в трудове життя; навчання робітників (іммігрантів) в західній Швейцарії не в повній мірі відповідають кваліфікаційним вимогам для заповнення посад.

Розвитку інфраструктури системи освіти в Швейцарії надається пріоритетне значення. Особливістю системи освіти в Швейцарії є те, що вектор розвитку освітніх програм у всіх адміністративно-територіальних одиницях є націленим на широке застосування практики в навчанні з метою розширення можливості працевлаштування. Згідно з даними рейтингу «Universitas 21», швейцарська система вищої освіти у 2019 році посіла друге місце в світі, поступившись лише США. Відразу за Швейцарією розташувалися Великобританія, Швеція і Данія. Порівняння національних систем вищої освіти за версією «Universitas 21» щорічно проводиться Мельбурнським університетом. Системи вищої освіти оцінюються за чотирма основними критеріями. Швейцарська система вищої освіти у 2019 р. отримала високі оцінки за такими напрямками, як міжнародні зв'язки і якість університетської освіти. Найвищий рейтинг в світі Швейцарія отримала за двома з них: «Ресурси» та «Зв'язки». «Ресурси» – це інвестиції уряду і приватного сектора у ВНЗ і наукові дослідження, що визначаються у відсотках від ВВП. «Зв'язки» – група показників, що оцінюють рівень співпраці з вищими навчальними закладами інших країн. До них відноситься частка іноземних студентів і статей, написаних спільно з міжнародними партнерами, а також ефективність взаємодії ВНЗ з іншими частинами суспільства. Швейцарія отримала високий бал саме завдяки добре налагодженому процесу передачі знань між компаніями та університетами [9].

У категорії «Результати» Швейцарія посідає третє місце в світі. До цього показника відноситься кількість наукових публікацій та їх вплив, якість вищої освіти в кращих університетах країни і частка населення з вищою освітою. У Швейцарії знаходяться такі видатні вищі навчальні заклади, як Швейцарська вища технічна школа Цюриха (ETH Цюрих) і її аналог в Лозанні (EPFL), які регулярно займають лідируючі позиції в міжнародних рейтингах. По четвертому основному критерію оцінки «Середовище» – Швейцарія посіла 12-е місце. Ця група показників призначена для оцінки середовища, в якій функціонують вищі навчальні заклади, включаючи, наприклад, частку учнів жіночої статі.

Однією з активних інфраструктурних ланок ринку праці в регіонах Швейцарії є торговельні палати (Wirtschaftskammer / Chambre économique), які часто організовують профорієнтаційні заходи для професіоналів в кожному з кантонів. Кожна зацікавлена особа може знайти контактну інформацію в розрізі окремо взятого кантону на сайтах соціальних мереж, перш за все, на сайті «Meetup». Крім цього, безробітні особи про вільні вакансії в Швейцарії можуть дізнатися з онлайн-порталу «arbeit.swiss» і таких професійних сайтів, як «Linkedin», «Jobs der Woche», «Jobs der Woche»,

AIC – «American International Club of Geneva», «lp.experteer.ch» та ін.

Варто зазначити, що в Швейцарії безробітні можуть особисто звертатися до роботодавця, що значно збільшує їхні можливості при працевлаштуванні.

Важливою інфраструктурною ланкою ринку праці вважають – Федеральне статистичне управління Швейцарії (FSO). Основними завданнями федерального статистики Швейцарії є – оцінка можливості працевлаштування і діяльності випускників вищих навчальних закладів. Ці завдання включають спільну роботу з кантонами, муніципалітетами, науковими колами, приватним сектором та соціальними партнерами, а також з іноземними та міжнародними організаціями для задоволення їх інформаційних потреб. Користувачі послуг FSO можуть звернутися до порталу «Swiss Statistics».

Швейцарську Асоціацію роботодавців (SAV) образно називають «голосом роботодавців» у бізнесі, політиці та громадськості. SAV є провідною асоціацією швейцарської економіки, яка об'єднує навколо себе 90 регіональних, галузевих організацій роботодавців та роботодавців окремих компаній. Загалом, Швейцарська Асоціація роботодавців представляє 100 000 малих, середніх і великих компаній, що винаймають близько 2 млн. співробітників з різних галузей економіки [10]. Країни ЄС і ЄАВТ користуються вільним пересуванням людей. Таким чином, працівники з цих країн мають ті ж права і переваги на швейцарському ринку праці, що і швейцарці. Завдяки нагляду за супутніми заходами (FlaM) проти неправомірного зниження рівня заробітної плати та умов праці в Швейцарії і спостереження за ринком праці Інститут вільного пересування людей і трудових відносин (РА) вносить важливий внесок в реалізацію Угоди про вільне пересування людей (FZA). У цьому контексті особливе значення мають супутні заходи, загальна декларація колективних договорів, нагляд за приватними агентствами зайнятості і боротьба з тіньовою зайнятістю [11].

Особливе місце на ринку праці займає Швейцарська федеральна інспекція праці (EKAS). До функцій даного інституту входить: контроль, координація і підтримка виконання правил щодо захисту працівників в кантонах, зокрема в галузі охорони здоров'я на робочому місці (відповідно до Закону про трудове законодавство ArG) і запобігання нещасним випадкам на виробництві (згідно закону про страхування від нещасних випадків UVG). Дана інспекція виконує функції ArG у всіх федеральних компаніях і UVG в тих, в яких SUVA (**Швейцарська страхова компанія**) не несе відповідальності. Федеральна інспекція праці також консулює роботодавців, працівників, кантони, спеціалізовані установи та інші зацікавлені сторони з конкретних питань. Для забезпечення узгодженого і одностайного правозастосування інспекція збирає і аналізує дані про нещасні випадки, з'ясовує потреби кантональних правоохоронних органів, формує плани перспективного розвитку та

обирає інструменти для їх підтримки, навчає кантональні правоохоронні органи й консулює їх. Водночас, інспекція координує і підтримує рішення секторів гігієни праці та техніки безпеки на рівні

кантонів, а також планує дії по конкретних секторах [13].

Основні інститути інфраструктури ринку праці Швейцарії представлено на рис. 1.

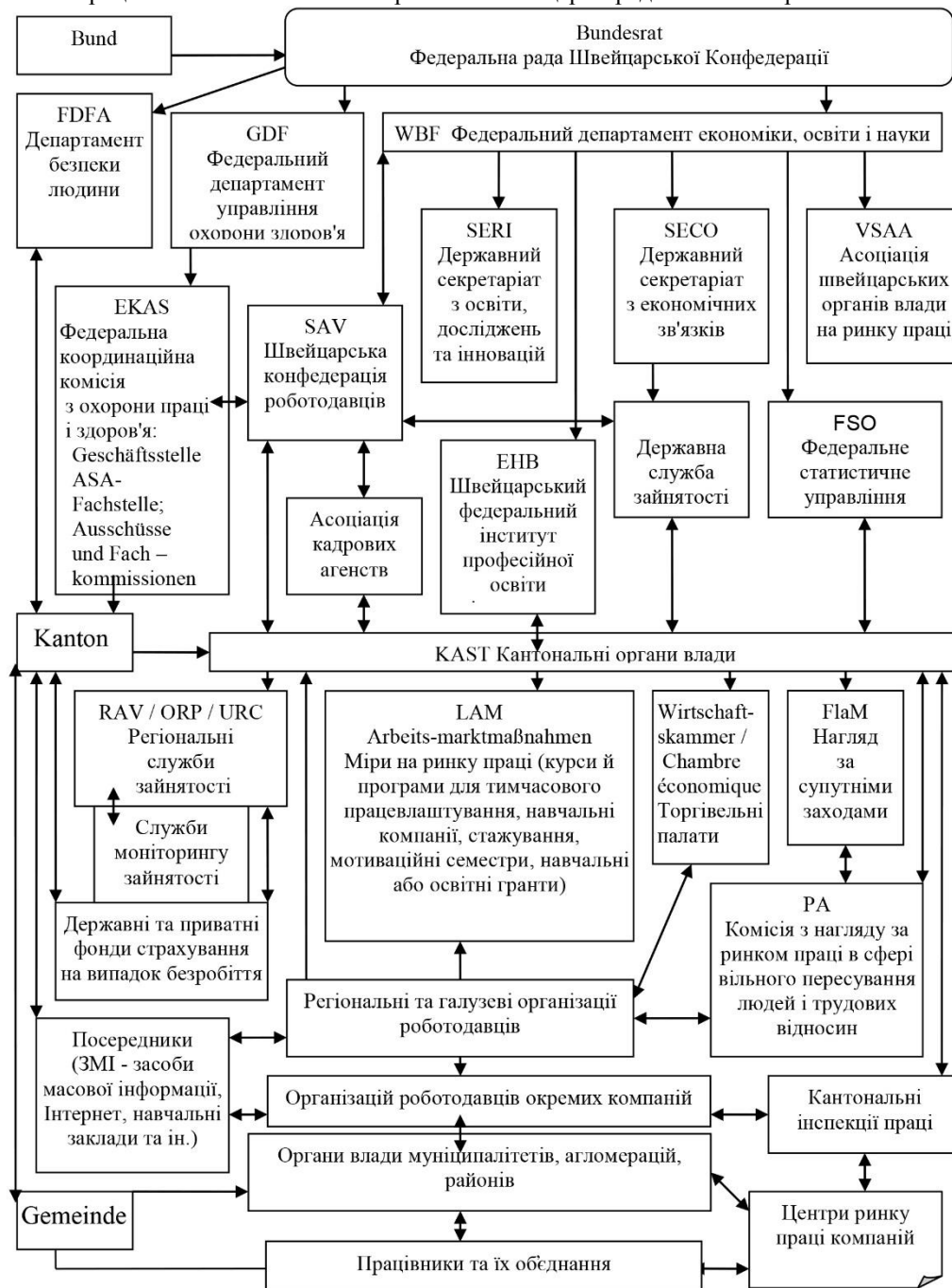


Рис. 1. Основні інститути інфраструктури ринку праці Швейцарії

Примітка: Розроблено автором на основі даних [1-12]

Рис. 1. Основні інститути інфраструктури ринку праці Швейцарії

Примітка: Розроблено автором на основі даних [1-12]

Інституційне забезпечення трудової інспекції Швейцарії представлено на рис. 2.

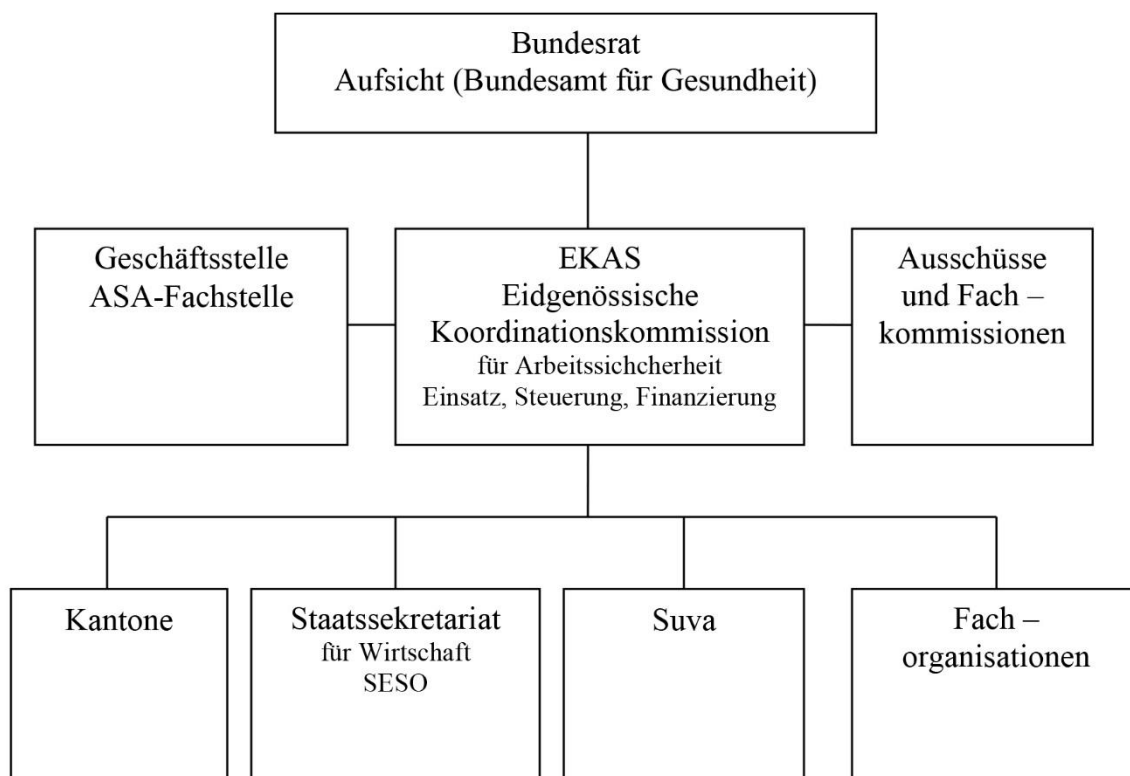


Рис. 2. Інституційне забезпечення трудової інспекції Швейцарії [14, с. 4]

Основними завданнями кантональних інспекцій праці є забезпечення дотримання трудового законодавства у всіх компаніях. Крім того, вони слідкують за дотриманням нормативно-правових актів з метою запобігання нещасним випадкам у сфері послуг; здійснюють контроль за дотриманням законів на робочому місці; інформують працеводців і працівників про розробки в області захисту прав працівників тощо.

Отже, на основі проведеного аналізу можна стверджувати, що інститути інфраструктури ринку праці Швейцарії є здатними реалізовувати соціально-економічну політику своєї держави. Попри весь позитивний досвід та сильні сторони ринку праці Швейцарії, Комітет сприяння розвитку ОЕСР

рекомендує Швейцарії забезпечити умови щодо реалізації програм, які стосуються скорочення масштабів бідності і сталого економічного розвитку [15].

На думку міжнародних експертів, основними проблемами, до яких необхідно докласти зусилля для вирішення у майбутньому є: підтримання високих стандартів життя; доцільність підвищення продуктивності праці для довгострокового зростання; сповільнення імміграції, яке може погіршити дефіцит кваліфікації; нерозвиненість інфраструктурного забезпечення динамічної системи навчання та системи заохочення, яка передбачає навчання протягом життя [16].

Нами систематизовано основні проблеми функціонування регіональних ринків праці Швейцарії та окреслено напрямки розвитку їх інфраструктури, таблиця 1, [11; 15; 16].

**Проблеми функціонування регіональних ринків праці (РРП) Швейцарії
та напрямки розвитку їх інфраструктури**

Проблеми функціонування РРП Швейцарії	Напрями розвитку інфраструктури РРП Швейцарії
Вплив цифровізації на регіональну економіку та ринки праці	Ключова стратегія – розвиток гнучкого РРП і його інфраструктури з метою адаптації робочої сили до викликів цифрового світу, прискорення цифрових перетворень інфраструктурних ланок РРП на базі швидкісного Інтернету, надшвидкої мобільної мережі 5G відповідно до зміни форм роботи й появи нових професій; розробка нової швейцарської моделі <u>цифрової компетенції</u> , (наприклад –на базі австрійського зразка – DigComp 2.2 AT), яка дозволить користувачам орієнтуватися в своїх особистих цифрових навичках в шести областях і на восьми рівнях, що сприятиме формуванню сучасних цифрових компетенцій, які матимуть практичне застосування в умовах залучення штучного інтелекту та роботизації; зосередження уваги на наслідках цифрової трансформації для дітей, молоді, включаючи майбутню зайнятість, умови праці та придбані навички;
Швидке старіння населення	Розбудова інфраструктури ринку праці в регіонах держави в напрямку швидкої і постійної реінтеграції літніх осіб, які шукають роботу; ретельна модернізація базової та додаткової освіти для різних верств населення; розширення конкретних заходів підтримки для таких цільових груп як: дорослі без професійної кваліфікації; особи з міграційним минулим та жінок; розробка нормативно-правової бази з питань захисту літніх співробітників від звільнення з роботи;
<i>Продовження таблиці 1</i>	
Антагонізм між роботою і сім'єю	Внесення змін в нормативні акти щодо вдосконалення сприятливих для сім'ї умов праці, щоб у більшій кількості людей був час для виконання завдань по догляду за дітьми, особами старшого віку, відповідно інфраструктура по догляду повинна бути доступна, а соціальний захист по догляду – гарантований; використання передових практик, які сприяють прогресу в поєднанні роботи і сімейного життя, фінансування державою послуг з догляду;
Низька професійна мобільність	Удосконалення роботи національного агенства з обміну й мобільності Швейцарії в напрямку покращення професійної освіти, розширення співробітництва з професійними компаніями й асоціаціями для подальшого просування мобільності в сфері подвійної професійної освіти і навчання; розвиток міжнародного співробітництва з питань збільшення мобільності робочої сили в різних сферах діяльності, зокрема в освіті та науці;
Брак висококваліфікованих працівників	Інвестування коштів у людський капітал; <u>введення ваучерів на додаткову освіту</u> для працівників та безробітних у всіх кантонах; розширення міжкантональної співпраці з питань нагляду за діяльністю вищої технічної школи; удосконалення інфраструктури ринку праці в регіонах Швейцарії та системи освіти країни і її інфраструктури в напрямку «від навчання протягом усього життя до управління професійним навчанням на період до 2030 року».
Зростання мобільності робочої сили, безперешкодний доступ іноземної висококваліфікованої робочої сили	Відкриття регіональних ринків праці та модернізація їх інфраструктури; розбудова нової транспортної інфраструктури в регіонах; створення нових інноваційних робочих місць для висококваліфікованої робочої сили; розробка та реалізація проектів з професійної інтеграції біженців та тимчасово прийнятих осіб; поглиблення роботи в напрямку інтеграції талановитої молоді;
Дискримінація на ринку праці (гендерна нерівність на робочому місці, 60% жінок зайняті неповний робочий день; фінансові та матеріальні труднощі молодих матерів)	Удосконалення вітчизняного законодавства та ратифікація конвенцій МОП, які б забезпечували гендерну рівність (рівні можливості, недискримінацію та ненависть на робочому місці і рівну оплату жінкам за однакову працю); забезпечення жінкам права на кар'єрне зростання і створення відповідного спектру робочих місць, в тому числі віртуальних.

Висновки. Отже, ефективно функціонуюча інфраструктура і динамічний розвиток ринку праці в усіх регіонах Швейцарії мав і матиме фундаментальне економічне і соціальне значення. Такі проблеми, як цифровізація, швидке старіння населення, дискримінація та іміграція, є тими чинниками, які перевіряють на міцність успішну Швейцарську соціально-економічну модель. Багато проблем, які наведені в таблиці 1, мають пряме відношення і до функціонування регіональних ринків праці України. Тому, на наше переконання, доцільним є використання передового досвіду з питань функціонування інфраструктури ринку праці Швейцарії та адаптації окремих напрямів її розвитку в регіонах України.

Список літератури:

1. Economic Policies for Jobs, Prosperity and Social Security [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.wbf.admin.ch/wbf/de/home/themen/arbeitsplaetze.html>.
2. Even greater participation by the Swiss population in the labour market [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home.gnpdetail.2019-0464.html>.
3. Switzerland Unemployment Rate [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/switzerland/unemployment-rate>.
4. Федеральные ведомства и административные учреждения [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.wbf.admin.ch/wbf/de/home/das-wbf/das-WBF.html>.
5. SECO – The Centre of Expertise for Economic Policy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eda.admin.ch/countries/kyrgyzstan/ru/home/sotrudnitschestvo/utschastie/seco-the-centreforexpertiseforeconomicpolicy.html>.
6. Рынок труда и трудовое законодательство 8 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/ihb-08-](https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/ihb-08-labor-market-and-labor-law-in-russian-s-ge-2018-07.pdf)

labor-market-and-labor-law-in-russian-s-ge-2018-07.pdf.

7. HR Swiss [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.hrswiss.ch.
8. Асоціація кадрових агентств [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.swissstaffing.ch.
9. Report on work: State employment service is ready [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/seco/nsb-news.msg-id-71295.html>.
10. Brennpunkt Arbeitsmarkt [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.arbeitgeber.ch/files/2018/02/20180202-Brennpunkt-Arbeitsmarkt_d.pdf.
11. Свободное передвижение людей и производственные отношения [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/seco/Staatsssekretariat_fuer_Wirtschaft_SECO/direktion-fuer-arbeit/Personenfreizuegigkeit_Arbeitsbeziehungen.html.
12. Verzeichnis Arbeitsvermittlung und Personalverleih [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.avg-seco.admin.ch/WebVerzeichnis/ServletWebVerzeichnis>.
13. Eidgenössische Arbeitsinspektion [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Arbeit/Arbeitsbedingungen/Eidgenoessische-Arbeitsinspektion.html>.
14. EKAS SELBSTPORTRÄT [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/6235_d_7.11.2017.pdf.
15. Positive Bewertung der internationalen Zusammenarbeit der Schweiz durch die OECD [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/seco/nsb-news.msg-id-74591.html>.
16. Офіційний сайт ОЕСР. Економічне дослідження Швейцарії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org/eco/surveys/switzerland-2017-OECD-economic-survey-overview.w.pdf>.

Komov M.S.

*Candidate of economic Sciences
associate Professor of «Economic theory and management»
Russian University of transport*

TRANSIT AS A FACTOR OF TRANSFORMATION OF THE TRANSPORT NETWORK OF THE EAEU

Комов Михаил Сергеевич

*Кандидат экономических наук
доцент кафедры «Экономическая теория и менеджмент»,
Российский университет транспорта*

ТРАНЗИТ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ ЕАЭС

Summary: The article deals with the transit potential of the EAEU. The dynamics of its development is analyzed. The role of transit potential is substantiated. The main types of transit are considered.

Аннотация: В статье рассматривается транзитный потенциал ЕАЭС. Проанализирована динамика его развития. Обоснована роль транзитного потенциала. Рассмотрены основные виды транзита.

Key words: transit potential, transport, EEU, transit cargo flow, transportation

Ключевые слова: транзитный потенциал, транспорт, ЕАЭС, транзитный грузопоток, перевозки

В современных экономических условиях развитие и модернизация транспортной инфраструктуры является важнейшим условием устойчивого роста региональной экономики. Исследователи отмечают, что наличие эффективно функционирующей транспортной системы является не только предпосылкой становления интеграционных процессов в регионе, но и фактором его интенсивного развития, основой создания общего рынка транспортных услуг.

В общем транзитном грузопотоке стран ЕАЭС можно выделить несколько составляющих, различающихся по протяженности маршрутов, объемам перевозок, применяемым видам транспорта и транспортным технологиям, транспортно-таможенному регулированию. Это, во-первых, транзит, который имеет место при сообщении между отдельными частями одной страны; во-вторых, транзит, связанный с внешнеторговыми перевозками между странами ЕАЭС; в-третьих, транзит, обусловленный торговыми связями стран ЕАЭС с третьими странами; и, в-четвертых, транзит, обусловленный внешнеторговыми связями третьих стран.

Среди стран ЕАЭС транзит первого вида представлен в Казахстане и России. У Казахстана 574 км, или 4% от общей протяженности железнодорожных путей, занимают линии, проходящие по территории страны, но находящиеся в пользовании других государств, прежде всего России, и 275 км, или 2%, – проходящие по территориям других государств (также в основном РФ), но находящиеся в пользовании железных дорог Казахстана. Это стало возможным в результате подписания в 2006 г. межправительственного Соглашения о порядке оплаты и оформления перевозок грузов по участкам железных дорог России и Казахстана, расположенных на территориях друг друга. Соглашение обеспечило правовую основу транзитного движения в пограничной зоне и эксплуатацию проходящих по ней транспортных путей и позволило избежать дорогостоящего строительства обходных путей.[1]

Правда, в ряде случаев Казахстан пошел на строительство железнодорожных линий в обход российской территории в связи с длительными задержками на пограничных пунктах пропуска и большим пробегом по железным дорогам РФ. В 2001 г. на северо-востоке республики была введена в эксплуатацию 185-километровая дорога Аксу – Дегелен, которая напрямую соединила Павлодарскую и Восточно-Казахстанскую области, минуя Алтайский край. Затем построена железная дорога Алтынсарино – Хромтау протяженностью 402 км, которая соединила Кустанайскую и Актюбинскую области. В 2008 г. открыт 153-километровый участок между Усть-Каменогорском и станцией Шар, расположенной на Турксибе, что позволило заметно улучшить положение Усть-Каменогорска в системе межрегиональных и международных сообщений Казахстана.[2]

Схожая ситуация была на российско-украинской границе на направлении Москва – Ростов. Но по геополитическим причинам в 2017 г. была построена новая железная дорога Журавка – Миллерово протяженностью 137 км в обход железной дороги, заходившей на территорию Украины. Еще ранее в 2001 г. построен нефтепровод Суходольная – Родионовская, который соединил на российской территории в обход Украины два нефтепровода: Самара – Лисичанск и Лисичанск – Тихорецк.

Россия стремится создать эффективную альтернативную коммуникацию с Калининградской областью, развивая паромное сообщение на направлении Балтийск – Усть-Луга. В силу угрозы транспортной блокады области в результате возможного обострения отношений между РФ и НАТО, в области рассматривается строительство терминала по приемке СПГ, который будет отгружаться из Усть-Луги, с завода по сжижению природного газа (Балтийский СПГ).

Транзит второго вида регулируется двусторонними соглашениями и соглашениями принятыми в рамках ЕАЭС. Из 10 пар возможных торгово-транспортных связей только у 3 пар (Белоруссия – Россия, Россия – Казахстан и Казахстан – Киргизия) возможно прямое сообщение. Армения из всех стран – участниц ЕАЭС не имеет прямого сообщения ни с одним из партнеров по Союзу. Однако объемы торговли, связанной с транзитными перевозками, в рамках ЕАЭС невелики. Из всего объема взаимной торговли стран Союза в 2017 г. в 54,2 млрд долл., 59,4% приходилось на торговлю между РФ и Белоруссией, 31 – на торговлю РФ и Казахстана, 1,5% – на торговлю между Казахстаном и Киргизией. На торговлю, опосредуемую с транзитными перевозками, пришлось около 8% взаимной торговли.[4]

С транзитом третьего вида связано широкое строительство в Казахстане и России нефте- и газопроводов, обеспечивающих либо бестранзитный доступ к внешним рынкам углеводородов (ЕС и КНР), либо создающих дополнительные маршруты доставки углеводородов на внешний рынок. Для обеспечения прямого выхода к российским портам для казахстанской нефти в 1999–2002 гг. Каспийским трубопроводным консорциумом был построен нефтепровод Тенгиз – Астрахань – Новороссийск, модернизирован нефтепровод Узень – Атырау – Самара. Одновременно для прямого экспорта нефти в Китай был проложен (2005–2009) нефтепровод Атасу (Казахстан) – Алашанькоу (КНР). Казахстан в связи с ограниченной пропускной способностью пролива Босфор с 2008 г. использует для экспорта своей нефти трубопровод Баку – Тбилиси – Джейхан.

Россия для диверсификации маршрутов и ослабления геополитических рисков экспорта в Европу природного газа построила в 1994–1999 гг. че-

рез Белоруссию газопровод «Ямал – Западная Европа». С той же целью в 2010–2011 гг. сооружен газопровод «Северный поток». В 2000-е годы создана Балтийская трубопроводная система (БТС-1 и БТС-2). В результате к настоящему времени полностью прекратился экспорт российской нефти через порты стран Балтии. Для более короткого выхода на рынок КНР и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) построен нефтепровод ВСТО. В настоящее время ведется строительство газопровода «Сила Сибири». Кроме того, для доставки своей нефти на рынок КНР Россия использует нефтепровод Омск – Павлодар – Атасу-Алашань-коу.

Во второй половине 2000-х годов в Казахстане стали реализовываться транспортные проекты с учетом транзитных потребностей Китая. В 2009 г. начато сооружение автомагистрали «Западный Китай – Западная Европа», затем началось строительство нескольких железных дорог и пограничных пунктов пропуска в рамках создания Северного коридора Трансазиатской железнодорожной магистрали (Китай – Казахстан – Россия – Белоруссия – ЕС) и коридора Восток – Запад (ТРАСЕКА) (Китай – Казахстан – порты Актау и Курык – Баку (Алят) – Грузия – Турция – ЕС, с ответвлением на Туркменистан – Иран – Турцию).

Строительство в 2010-е годы железных дорог Жетыген – Хоргос, Жезказган – Бейнау, Аркалык – Шубаркуль сократило на 700 км перевозки на направлении КНР – Европа, обеспечило не только более высокую пропускную способность казахстанской транспортной сети и быстрое ее прохождение транзитными грузами, но и существенно ускорило экспортно-импортные и межрегиональные перевозки по транспортной диагонали связующей северо-запад и юго-восток, а также северо-восток с юго-западом страны. Казахстан существенно расширил пропускную способность своих «сухих портов» на границе с КНР на базе СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота», а также каспийских портов Актау и Курык. В результате реализации этих проектов не только сильно возросло транзитное значение Казахстана для КНР, но и для стран ЦА и РФ. [3]

РФ, в свою очередь, сосредоточилась на развитии пропускной способности морских портов и припортовой инфраструктуры. За 2000–2017 гг. грузооборот морских портов увеличился более, чем в 4 раза и достиг 787 млн т. За эти годы были построены новые порты Высоцк, Кавказ, Приморск, Сабетта, Тамань, Усть-Луга, расширена пропускная способность Санкт-Петербурга, Новороссийска, Находки и др., которые смогли увеличить свои перевалочные возможности, в том числе и для грузов стран СНГ. В настоящее время РФ прилагает усилия по завершению своей части автомобильного коридора «Западный Китай – Западная Европа». [5]

Четвертый вид транзита связан в основном с транспортировкой между третьими странами грузов с высокой добавленной стоимостью. Спрос на эти перевозки обусловлен формированием глобаль-

ных цепочек добавленной стоимости, когда отдельные технологические стадии размещаются в тех странах, в которых имеются для этого более благоприятные условия. Такой транзит предъявляет наиболее высокие требования к скорости и надежности перевозок, сохранности грузов в пути, контролю движения грузов по маршруту в непрерывном режиме.

В основе этого транзита лежат контейнерные и мультимодальные технологии. К нему относятся товарные потоки, пересекающие страны ЕАЭС по их национальным транспортным путям, которые служат частями международных транспортных коридоров. Ведущим фактором развития трансматерикового транзита стала КНР, в 2013 г. выдвинувшая идею мегапроекта «Один пояс и один путь». Бурное развитие контейнерного транзита пришлось на период, когда в России и Казахстане были реализованы крупные транспортные проекты либо по импортозамещению транзитных перевозок сырьевых товаров, либо по диверсификации маршрутов их вывоза на главные рынки сбыта, что вызвало сокращение объемов транзитных перевозок третьего вида осуществляемых через Белоруссию и отчасти РФ.

Оценку транспортно-транзитного потенциала (ТТП) мы предлагаем проводить, ориентируясь на вышеуказанные факторы его реализации. Исходя из этой позиции, каждый из факторов необходимо оценивать с качественной и (или) количественной стороны.

К внешним (экзогенным) факторам относится совокупность условий внешней среды, на которые государство не может оказывать прямого воздействия или влияет косвенно. Их оценку проводят, главным образом, с качественной позиции. В рамках этой статьи проанализируем внутренние (эндогенные) факторы, на которые ориентированы инструменты государственной макроэкономической политики. Для количественной оценки инфраструктурных факторов определим главные составляющие транспортно-транзитного (ТТП) потенциала, приносящие дополнительную прибыль от обслуживания транзитных потоков. Это автомобильный, трубопроводный, воздушный, железнодорожный транспорт и сопутствующие сервисные услуги.

В научной литературе при анализе и проведении оценки транзитного потенциала берут за основу информацию национальной и международной статистики. В соответствующих литературных источниках встречается два способа такой оценки:

1. через сравнение фактических объемов грузопассажирских транзитных перевозок по территории государства за конкретный промежуток времени по видам транспорта (при анализе транзитных возможностей некоторые эксперты также приводят сведения об общих объемах грузовых контейнерных перевозок между Восточной Азией и Западной Европой);

2. с помощью анализа структуры доходов от

транзитного перемещения грузов. Необходимо отметить, что в последнем случае в оценку включены также дополнительные доходы, полученные от деятельности объектов логистического сервиса.

Рассматривая технологические факторы, прежде всего, мы имеем в виду применение логистических методов и инструментов к реализации транспортно-транзитного потенциала, что позволяет организовать координацию взаимодействия всех субъектов цепочки поставок.

Ввиду этого обстоятельства, технологические факторы реализации транзитных возможностей подлежат качественной оценке.

Исследуя фактор внедрения логистических методов и технологий управления перевозочным процессом среди технологических факторов, необходимо отметить, что в числе главных причин неэффективного использования транзитных способностей национальных транспортных систем является неравномерность транзитного пассажиро- и грузопотока по направлениям перевозок.

Экономико-правовые факторы реализации транзитных возможностей региона также целесообразно оценивать с качественной стороны. Следует указать также на то, что для повышения эффективности их использования необходимо в большей степени «включать» рыночные механизмы, стимулирующие государственно-частное партнёрство (ГЧП) и предпринимательскую активность в транспортно-логистической сфере. С точки зрения экономико-правового подхода можно предполагать также не в полной мере реализованные транзитные возможности, так как ограничение свободы перемещения грузовых потоков по территории страны не всегда позволяет реализовать конкурентные преимущества государства-транзитёра. [6]

Проведенный анализ даёт возможность по отдельным составляющим и в целом провести сбор и классификацию данных, необходимых для более точной и объективной количественной оценки уровня реализации транспортно-транзитного потенциала Евразийского экономического союза, что может послужить основой для последующих научных исследований. Мы полагаем, что даже в самом общем виде можно сделать заключение о сильной

взаимосвязи и взаимозависимости всех перечисленных выше факторов. Только при условии развития внутренних факторов можно получить максимальную выгоду от использования факторов внешних.

Таким образом, транспортный комплекс оказывает комплексное влияние на региональные интеграционные процессы в целом и экономическое развитие региона в частности, как на макроуровне, так и применительно к отдельным предприятиям и корпорациям, которые и определяют использование объектов транспортной системы.

Реализация транспортно транзитного потенциала (ТТП) государств-участников интеграционного союза формирует один из источников их дохода и является важнейшей составляющей транзитной экономической системы.

Список литературы

1. Протяженность железных дорог в Казахстане не изменилась за три года // <https://www.nur.kz/1192044-protyazhennost-zheleznykh-dorog-v-kazakh>
2. Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации. М.: ИПР РАН. СПб.: Нестор-История, 2014.
3. Вардомский Л. Б. Транзитный потенциал Казахстана в контексте евразийской интеграции // ЭКО. 2015. №8. С. 70–74.
4. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами ЕАЭС. ЕЭК. Экспресс-информация // http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/_analytics/ Documents/ express.
5. Симонова Т. Обзор грузооборота морских портов России. Итоги 2017 г. // <http://www.rzd-partner.ru/wate-transport/reviews/obzor-gruзоoborota-morskikh-portov-rossii-itogi-2017-goda/>
6. Комов М.С. Транспортно-транзитный потенциал региона как важнейший фактор его экономического развития // Вестник Евразийской науки, 2018 №5, <https://esj.today/PDF/78ECVN518>

Korobko Dmitry Grigorevich

6th year student, faculty of software engineering
Kharkov Aviation Institute

ANALYSIS OF TRENDS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE

Коробко Дмитро Григорійович

Студент 6 курсу, факультет програмної інженерії
Харківський Авіаційний Інститут

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Summary: In this article, the Ukrainian Pharmaceutical Market research was conducted. The aggregate sales volume of all categories of "pharmacy basket" products is determined. Defined indicators of dynamics and the type of competition in the market. The study of market trends and recommendations for pharmaceutical companies to increase product sales.

Анотація: В даній статті проведено дослідження українського фармацевтичного ринку. Визначено сукупний обсяг продажів всіх категорій товарів «аптечного кошика», визначені індикатори динаміки та вид конкуренції на ринку. Досліджені тенденції ринку та надані рекомендації для фармацевтичних компаній по підвищенню продажів продукції.

Key Words: *Pharmaceutical market, market analysis, rating of pharmaceutical companies, Trends in the pharmaceutical market of Ukraine.*

Ключові слова: *Фармацевтичний ринок України, аналіз ринку, рейтинг фармацевтичних компаній України. Тенденції фармацевтичного ринку України.*

В даний час спостерігається тенденція стрімкого проникнення та зростання впливу ринкової економіки на всі сфери життя та діяльності населення. Сучасному фахівцю необхідно розуміти механізм функціонування ринків та знати тенденції їх розвитку. Особливо останнім часом, коли стан Української економіки нестабільний внаслідок міждержавних політичних розбіжностей.

Фармацевтичний ринок, як і будь-який інший ринок знаходиться в постійному русі та розвитку. Але напевно саме цей ринок має найбільший вплив на громадян України, тому що від його розвитку залежить їх здоров'я. Для фармацевтичних підприємств дуже важливо розуміти ринок на якому вони працюють, розуміти що роблять їх конкуренти, та що робити саме їм, щоб отримати перевагу та збільшити обсяг продажу продукції.

Тому проведемо аналіз обсягу фармацевтичного ринку України за період 2017-2018 років для того щоб виділити тенденції його розвитку, та дамо пропозиції підприємствам як збільшити обсяг продажів.

За підсумками 2018 р. сукупний обсяг продажів всіх категорій товарів «аптечного кошика» склав 89 млрд грн та 1,8 млрд упаковок. У порівнянні з 2017 року, обсяг продажів збільшився на 22,5% в грошовому та на 4% – в натуральному вираженні. У доларовому вираженні (за курсом міжбанку) також відзначається значний приріст на рівні 19,9%, а обсяг продажів склав 3,3 млрд дол. США. У досліджуваній період збільшення обсягу продажів у грошовому та натуральному вираженні відзначається для всіх категорій товарів «аптечного кошика». За підсумками 2018 р. середньозважена

вартість 1 упаковки товарів «аптечного кошика» склала 50,7 грн та підвищилася на 17,8% в порівнянні з 2017 р. При цьому темпи її зростання сповільнилися в порівнянні з попередніми роками. Найдорожчою категорією є косметика, середньозважена вартість 1 упаковки якої склала 66,1 грн, лікарських засобів – 65,1 грн, дієтичних добавок – 64,3 грн, медичних виробів – 13,7 грн.

У досліджуваній період обсяг продажів лікарських засобів на українському фармацевтичному ринку склав 74,5 млрд грн за 1144 млн упаковок та збільшився, в порівнянні з 2017 року, на 21,8% в грошовому та 2,6% в натуральному вираженні. У доларовому вираженні обсяг продажів збільшився на 19,1%. [1]

Індикатори динаміки ринку лікарських засобів в грошовому вираженні свідчать, що за підсумками 2018 р. приріст ринку обумовлений переважно збільшенням обсягу продажів в упаковках та перерозподілом споживання в бік більш дорогих препаратів. У грошовому вираженні темпи приросту продажів українських та закордонних (по власнику ліцензії) препаратів практично ідентичні, в зв'язку з чим їх часткове співвідношення не змінилося. У натуральному вираженні закордонні лікарські засоби демонструють вищі темпи приросту, що дозволило їм зміцнити свої позиції на ринку.

За підсумками 2018 р. рейтинг організацій за обсягом продажів товарів в грошовому вираженні очолюють компанії «Фармак», Корпорація «Артеріум» і Teva.

Таблиця 1

Рейтинг організацій по їх частки на ринку.

Місце на ринку		Організація	Приріст продажів в гривневому вираженні, %	Частка на ринку, %
2017	2018			
1	1	Фармак (Укр)	20,3	5,38
2	2	Корпорація «Артеріум» (Укр)	17,4	3,53
5	3	Teva (Ізраїль)	27,0	3,37
3	4	Дарниця (Укр)	15,8	3,29
4	5	Sanofi (Франція)	14,7	3,14
6	6	Berlin-Chemie (Німеччина)	15,6	3,07
9	7	Юрія-Фарм (Укр)	34,1	2,35
7	8	Група компаній «Здоров'я» (Укр)	12,1	2,35
8	9	Київський вітамінний завод (Укр)	23,2	2,28
10	10	KRKA (Словенія)	33,5	2,23

Всі компанії в рейтингу продемонстрували приріст продажів, проте не всім з них вдалося збільшити свою частку на ринку.

Варто відзначити, що на фармацевтичному ринку України майже досконала конкуренція, навіть лідер галузі Фармак (Укр) має тільки 5,38% частки ринку. Єдине чому не можна сказати, що на ринку

100% досконала конкуренція, через необхідність величезних інвестицій для початку виробництва фармацевтичних препаратів. Тому всі Українські компанії які зараз діють на ринку, були створені ще в Радянському Союзі, а нові учасники ринку це іноземні компанії.

Для того щоб краще зрозуміти тенденції ринку треба проаналізувати скільки підприємства витрачають на маркетинг. Тому що саме маркетинг має найбільший вплив на об'єм продажу, інформування споживачів про продукцію підприємства, та формування бренду.

Реклама на телебаченні – один з найбільш затребуваних маркетологами каналів просування, який спрямований на кінцевого споживача. Тому визначимо які підприємства більше витрачали на рекламу, та чия реклама була більш ефективна.

На жаль дані про те скільки компанії витрачають на рекламу це конфіденційна інформація, тому

будемо орієнтуватися на інші показники. Такі як кількість виходів роликів на рік і показник EqGRP. Ця інформація є у відкритому доступі на сайті Індустріального Телевізійного Комітету.

Показником, що характеризує активність рекламної компанії є сума рейтингів рекламних роликів – GRP (Gross Rating Points), яка розраховується у відсотках. Один пункт рейтингу дорівнює 1% аудиторії обраної цільової групи. Чим більший сумарний рейтинг рекламної компанії, тим більше людей з цільової аудиторії отримують шанс побачити хоча б один ролик, і тим більше людей побачать його більше ніж один раз. Однак варто враховувати, що ролики можуть бути різної довжини, відповідно, кількість часу в ефірі може відрізнятися. Тому для оцінки ефективності рекламних компаній рейтинг роликів призводять до 30-секундного еквівалента з урахуванням коефіцієнтів по довжині ролика (EqGRP).[2]

Таблиця 2

Рейтинг організацій за показником EqGRP із зазначенням кількості виходів рекламних роликів за підсумками 2018 р.

Місце		Організація	EqGRP, тис. %	Тис. Виходів
2017	2018			
7	1	GlaxoSmithkline Consumer Healthcare (Великобританія)	36,0	96,2
1	2	Фармак (Укр)	31,5	153,4
4	3	Кусум Фарм (Укр)	29,6	106,6
2	4	Sanofi (Франція)	29,2	79,6
5	5	Sandoz (Швейцарія)	28,6	76,9
8	6	Про-Фарма (Укр)	27,7	55,9
6	7	Reckitt Benckiser Healthcare international (Великобританія)	26,1	211,1
11	8	Корпорація «Артеріум» (Укр)	21,1	81,7
9	9	Omega Pharma (Бельгія)	17,0	63,9
20	10	Naturwaren (Німеччина)	16,8	29,6

Як бачимо з таблиці 2. трійку лідерів за показником EqGRP займають GlaxoSmithkline Consumer Healthcare (Великобританія), Фармак (Укр) та Кусум Фарм (Укр). Так само варто звернути увагу на те, що 6 з 10 компаній, які найбільш

вкладають гроші в рекламу є іноземними, це свідчить про спроби іноземних компаній збільшити свою присутність на ринку України.

Рейтинг брендів лікарських засобів за показником EqGRP із зазначенням кількості виходів рекламних роликів за підсумками 2018 р.

Місце		Бренд	EqGRP, тис. %	Тис. Виходів
2017	2018			
1	1	Нурофен	9,0	75,5
7	2	Вольтарен	6,9	14,1
3	3	Ессенціале	6,9	18,0
4	4	Лінекс	6,9	21,8
6	5	АЦЦ	6,8	18,2
5	6	Екзодерил	6,8	12,5
11	7	Стрепсилс	5,9	53,4
2	8	НО-ШПА	5,6	15,7
16	9	Долгіт	5,2	6,4
10	10	Магнікор	5,1	12,6

Як бачимо з таблиці 3., Нурофен у 2018 р. зберіг лідерство за показником EqGRP, це пов'язано з величезними інвестиціями в цей бренд у 2018 р., його рекламували 75,5 тис. разів. Так само варто відзначити, що Нурофен очолює рейтинг брендів лікарських засобів за обсягом роздрібнених продажів у ціновому вираженні за підсумками 2018 р. З рекламованих препаратів в нього так само входить Ессенціале, АЦЦ, Стрепсилс та Но-Шпа.

Це свідчить про те що реклама лікарських засобів добре працює як ми бачимо на прикладі Нурофена, якщо достатньо коштів вкласти в рекламу бренду, можна значно збільшити об'єм продажів.

Згідно з даними ІТК (Індустріальний Телевізійний Комітет) в цінах прайс-листів рекламних агентств обсяги інвестицій фармкомпаній в рекламу на ТБ товарів «аптечного кошика» збільшувалися починаючи з 2015 р. по 2018р. У 2018 р. ці інвестиції склали 2,6 млрд грн, що в доларовому еквіваленті відповідає 95 млн дол.[2]

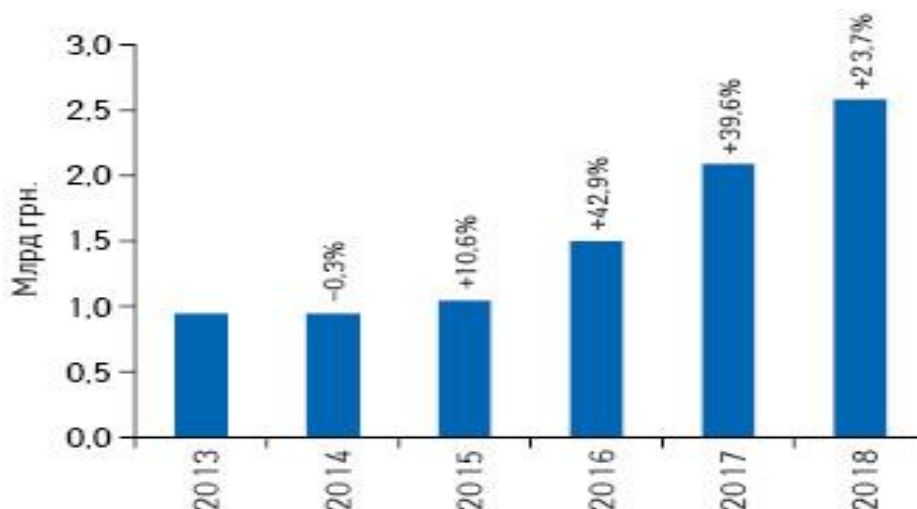


Рисунок 1. Динаміка обсягу інвестицій фармкомпаній в рекламу на ТБ в гривневому вираженні за підсумками 2013-2018 рр.

Тому можна сказати, що головна тенденція Українського фармацевтичного ринку це збільшення інвестицій у рекламу для просування брендів. Це відбувається через велику конкуренцію на ринку і відсутність однорідності товару. Кожен лікарський засіб має свій унікальний склад але лікує один і той же діагноз, що і його конкуренти.

Висновки та пропозиції

Фармацевтичний сектор є одним з найпривабливіших напрямків для інвестицій та має значний потенціал для зростання, адже витрати на ліки в розрахунку на одну особу в Україні в декілька разів нижчі, ніж у сусідніх Країнах.

Треба зауважити, що економіка України продовжує зростати. Зокрема, шляхом відновлення споживання, зростання грошових переказів в Україну (в основному з ЄС) внаслідок трудової міграції, а також збільшення капітальних інвестицій. Прогнози щодо подальшого розвитку української економіки помірно оптимістичні. Так, у 2019-2020 рр. Міжнародний валютний фонд (МВФ) прогнозує зростання ВВП України на 2,7 – 3,0 %.

Тому є всі передумови для подальшого швидкого зростання фармацевтичного ринку України.

Для того, щоб компанії не втрачали свою частку на ринку при його загальному зростанні, їм по-

трібно збільшувати обсяги продажів. Для цього підприємствам необхідно збільшити витрати на рекламу та промоакції, посилити роботу з лікарями, провізорами першого столу та експертами центрів закупівель, а також збільшити частку реклами в Інтернеті, та на телебаченні, які спрямовані на кінцевого споживача. В цій рекламі необхідно зосередитися на просуванні препаратів для лікування від легких поширених захворювань, при яких люди зазвичай не звертаються до лікаря.

Наступні кілька років будуть вирішальними для Українського фармацевтичного ринку, збільшити обсяг продажів зможуть ті компанії які будуть ефективніше використовувати маркетинг.

Список літератури

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України <https://smida.gov.ua>
2. Індустріальний Телевізійний Комітет <http://www.itk.ua/ua>.

Кошара Катерина Андріївна

аспірант, викладач кафедри економіки та організації виробництва, національний університет кораблебудування М. Миколаїв

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В УПРАВЛІННІ МОРСЬКИМ ПОРТОМ

Koshara K.A.

post-graduate student, lecturer of the Department of Economics and organization of production, National University of shipbuilding Nikolaev

THE MECHANISM OF CLUSTER FORMATION IN THE MANAGEMENT OF MARINE PORT

Анотация: У статті зроблено ґрунтовний огляд сучасних принципів формування кластеру у морегосподарському комплексі України, як один із варіантів підвищення якості управління морським портом. Проаналізовано досвід зарубіжних держав у використанні кластерної політики. Оцінено ряд вже апробованих практикою систем сприяння формуванню кластерів. Зроблено аналіз основних напрямків розвитку кластеризації. Обґрунтовано нове розуміння кластерної політики. Запропоновано п'ять основних принципів використання кластеру як інструменту підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства. А також дано роз'яснення зацікавленості держави у виникненні кластеру, їх підтримки, розвитку та вдосконаленню як системи дозволяючої виявити усі слабкі сторони механізму керування регіоном. Ефективність господарської діяльності підприємств – це одна із складових економічної могутності держави. І оскільки галузь має чимало проблем, постає завдання їх дослідити та винайти економічне підґрунтя для їх розв'язання. З наведених причин автором було поставлено за мету розглянути можливі методи покращення роботи порту, враховуючі останні дослідження видатних науковців в цій галузі.

Саме томи підсумувавши викладене в статі можливо вважати, що кластерний механізм є ефективним варіантом керуванням в морегосподарському комплексі.

The article provides a detailed review of the modern principles of cluster formation in the sea economic complex of Ukraine, as one of the options to improve the quality of management of the seaport. The experience of foreign countries in the use of cluster policy is analyzed. A number of systems of assistance to the formation of clusters have already been tested by practice. The analysis of the main directions of clustering development is made. A new understanding of cluster policy has been primed. Five basic principles of using the cluster as a tool to improve the competitiveness and financial stability of the enterprise are proposed. And also the explanation of interest of the state in emergence of a cluster, their support, development and improvement as system allowing to reveal all weaknesses of the mechanism of management of the region is given. The efficiency of economic activity of enterprises is one of the components of the economic power of the state. And since the industry has a lot of problems, there is a task to investigate them and invent an economic basis for their solution. From the given reasons the author has set the purpose to consider possible methods of improvement of work of the port taking into account the last researches of outstanding scientists in this area.

It is the volumes summarizing the stated in the article that the cluster mechanism is an effective management option in the marine sector.

Ключові слова: морський порт, кластер, управління морегосподарським комплексом, методологія керування.

Keywords: seaport cluster, management of morekhozyaystvenny complex management methodology.

Текст статті

В умовах економічної і політичної кризи в суспільстві дедалі більше зростає роль морегосподарського комплексу України як одного із засобів розвитку економіки, особливо з обранням нашою країною шляху євроінтеграції. Висока конкуренція на

ринку портових послуг при існуючому міжнародному поділі праці вимагає постійного підтримання основного капіталу морських торговельних портів на належному техніко-економічному рівні. Ефективність господарської діяльності підприємств – це одна із складових економічної могутності держави.

І оскільки галузь має чимало проблем, постає завдання їх дослідити та винайти економічне підґрунтя для їх розв'язання.

Оскільки порти представляють собою складні організаційно-господарські комплекси, удосконалення систем і методів їх управління передбачає забезпечення основних факторів їх роботи, а саме безперервності транспортного процесу, здійснюваного спільно власниками портової інфраструктури, перевізниками та одержувачами вантажу. При цьому не можна забувати й про конкурентоспроможності та рівнодоступності послуг, що надаються в морських портах. Від ритмічної та функціональної роботи портів залежить ефективність завантаження потужностей всієї української транспортної системи.

На наш погляд, для того щоб задовільнити потреби вантажовідправників і вантажоодержувачів морські порти повинні збільшити частоту відправлення вантажів, при цьому знизити витрати за надання своїх послуг та прискорити обробку вантажів і підвищити якість сервісу, забезпечити гнучкість взаємодії наземного і морського транспорту. Для цього потрібно вдосконалення оцінки поточних станів і перспективних напрямків управління організаційно-економічними процесами роботи порту. Основою цьому служить створення інтегрованих транспортно-технологічних систем в перевантажувальних вузлах міжнародних транспортних коридорів. Але для цього необхідні зміни в характері процесів управління морськими портами.

Один з перспективних напрямків вдосконалення процесів управління морськими портами можна вважати компонентний аналіз процесів обробки вантажів морським і наземним видами транспорту, зберігання їх в портах. Він дозволяє керівництву портами оперативно приймати науково обґрунтовані рішення, покращує координацію роботи різних видів транспорту та інтеграцію їх в єдину організаційну систему, що функціонує на основі формування наскрізних логістичних транспортно-технологічних систем. Таким чином, на сьогоднішній день виникла гостра необхідність пошуку нових прийомів ефективного управління організаційно-економічними процесами в порту. Все це зумовлює актуальність дослідження широкого спектру питань щодо здійснення комплексу організаційно-управлінських впливів на роботу морських портів.

Використання кластерної концепції в приморському регіоні дозволить максимально ефективно використовувати наявний транзитний потенціал регіону, результатом чого буде вирішення низки соціально-економічних проблем як галузі, так і регіону. Регіональні влади отримають можливість брати участь у розробці стратегії розвитку галузі з урахуванням інтересів і пріоритетів регіону. Кластерні структури дозволять вийти регіону та галузі, а також окремим учасникам господарювання на якісно новий рівень і конкурувати на світовому ринку транспортних послуг, а також підвищити експортно-імпортний потенціал

регіону. Принципи побудови кластерних структур повинні бути використані при розробці нової системи управління морегосподарським комплексом України.

Морський кластер включає в себе: транспортно-логістичні вузли, дорожнє господарство, складські комплекси, митні пости, вантажні термінали і інші об'єкти логістичної інфраструктури.

Основними напрямками розвитку морських кластерів є:

- визначення потенціалу формування;
- державна підтримка розвитку;
- створення інституційного середовища для його розвитку;

- сприяння в розвитку логістичної інтеграції учасників

- підтримка конкретних кластерних логістичних проектів та їх моніторинг.

В портовій діяльності України існують усі необхідні передумови формування морського кластеру:

- сприятливі географічні умови;
- наявність вищих навчальних закладів, які випускають фахівців для морської галузі;
- науково-дослідні інститути, що проводять дослідження в морській сфері;
- наявність фахівців, що мають великий досвід роботи на підприємствах морського транспорту і суміжних до них галузях;
- налагоджені господарські зв'язки.

Управління суб'єктами транспортно-логістичного комплексу охоплює такі сфери діяльності як: планування перевезень, оптимізація процесів доставки вантажів одержувачам, контроль і регулювання всіх операцій в процесі проходження вантажів, своєчасне і точне інформування вантажовласників.

Результативність використання логістичних підходів, включаючи її транспортну складову, великою мірою залежить від ефективності методів організації та управління потоковими процесами.

Об'єднання учасників на засадах кластерного підходу набуло широкого поширення в міжнародній господарській практиці останніх десятиліть [1-4]. Незважаючи на те, що інтерес до кластерів як ефективного інструменту підвищення конкурентоспроможності зріс переважно в останній чверть XX століття, сам кластерний підхід - зовсім не нове явище. Розробки в цьому напрямі велися ще в XIX столітті. Однак якщо в XIX столітті розвиток концепції кластерної економіки проходило в рамках індустріального підходу, то сьогодні центральна ідея - конкурентоспроможність. Дослідженню в області теорії кластера і управління конкурентоспроможністю на різних рівнях (продукції, підприємства, галузі, регіону, країни) присвячені наукові праці відомих зарубіжних та вітчизняних економістів: А. Воронова, А. П. Градова, Г. В. Гутмана, Ю. І. Коробова, К. Р. Макконела, А. В. Мартинова, М. Г. Миронова, К. І. Плетньова, М.

Портера, А. І. Татаркіна, С. В. убілю, Р. А. Фатхутдінова, А. Ю. Юданова і ін. Е. Лімер розглядав кластери з високим рівнем кореляційного експорту при аналізі торгівлі на національному рівні.

Французькі вчені І. Толенадо і Д. Сольє використовували поняття "фільєри" для опису груп технологічних секторів. Формування фільєрів пояснювалося залежністю одного сектора від іншого за технологічним рівнем. Таким чином, фільєри являють собою вузлу інтерпретацію кластера, оскільки ґрунтуються на одному з критеріїв виникнення кластера – на необхідності створення технологічних зв'язків між галузями та секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг.

Основою розвитку конкурентного успіху Е. Дахмену є наявність зв'язку між здатністю одного сектора розвиватися і здатністю забезпечувати прогрес в іншому. Розвиток має відбуватися поетапно, або по «вертикалі дій» у межах однієї галузі, пов'язаної з іншими галузями, що забезпечить можливість завоювання конкурентних переваг.

Сучасна теорія розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблена В. Фельдманом. Суть теорії полягає в наступному. Диверсифікація часто слідує матриці "витрати-випуск" або контактам між галузями, пов'язаними відносинами поставок і придбання. Це узгоджується з механізмами, які ведуть до утворення кластерів. Більш того, найбільш життєздатні кластери інноваційної активності формуються на основі диверсифікації.

У ряді зарубіжних держав уже є успішний багаторічний економічний досвід впровадження і розвитку кластерних структур. Центром кластера найчастіше буває кілька потужних компаній, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини. Цим кластер відрізняється від картелю або фінансової групи. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій в конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між всіма учасниками кластера.

Так, в 1960-1970 роках кластери завоювали сильні позиції в світовій економіці як в традиційних галузях промисловості (тут цікавий досвід Італії), так і в високотехнологічних галузях (наприклад, Силіконова долина). У 1990-ті роки кластери були широко визнані як важливий елемент стимулювання праці в промисловості та інноваційного потенціалу підприємств, а також формування нових видів комерційної діяльності. Центром кластера

найчастіше буває кілька потужних компаній, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини. Цим кластер відрізняється від картелю або фінансової групи. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій в конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між всіма учасниками кластера.

Саме тому проаналізувавши численні викладки відомих вчених та спираючись на сучасні дослідження в системі кластеризації можна дати нове поняття кластеру, яке на наш погляд відкриває точніше його суть в сучасних умовах ринкових відносин. Кластер – це система вигідних взаємозв'язків фірм та організацій, які співпрацюючи утворюють нові зони економічного росту. Виходячи з цього кластерний підхід це – основа для конструктивного діалогу між державою та підприємствами, що дозволяє підвищувати ефективність взаємозв'язків у досягненні однієї цілі. З позиції системного підходу кластер – це сукупність суб'єктів господарської діяльності взаємопов'язаних різних галузей, об'єднаних в єдину організаційну структуру, елементи якої перебувають у взаємозв'язку і взаємозалежності, спільно функціонують з певною метою. Сучасні кластери, як правило, є мережами, що охоплюють кілька галузей і включають різноманітні фірми, що спеціалізуються на конкретній ланці в ланцюжку створення конкретного кінцевого продукту. Звідси ще одна ознака кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних й інших взаємодій суб'єктів господарювання, а саме, чітко виражений фактор лідируючого (інтегруючого) продукту чи послуги, наявність «локомотива» – великого підприємства-лідера (або провідного інвестора), що визначає довгострокову господарську, інноваційну й іншу стратегію всієї системи. Формування ефективних технологічних ланцюжків з кількох самостійних господарюючих суб'єктів є стратегічним заходом, що вимагає певних довгострокових вкладень в їх реалізацію, і можливо тільки за допомогою їх самоорганізації в результаті взаємодії передумов, що склалися як всередині, так і в зовнішньому середовищі цих потенційних систем. Така взаємодія має приводити до додаткових вигод для кожного із суб'єктів, створювати певний стимул до формування єдиної системи функціонування, забезпечення цілісної системи. [5]. Для більшого розуміння диференціації кластерів наведений рис. 1.

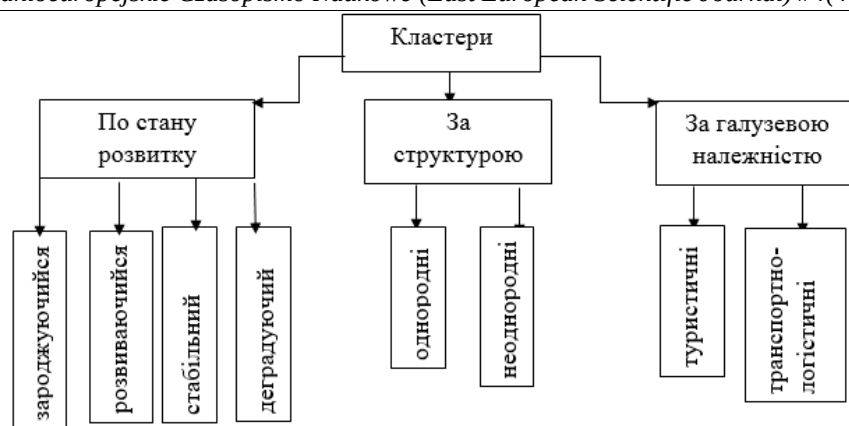


Рис. 1. Диференціація кластерів (розроблено автором)

Зарубіжний досвід демонструє можливості кластерного підходу для вирішення задач, спрямованих на підйом економіки окремих галузей і регіонів. Повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість. У США більше половини підприємств працюють по кластерній моделі виробництва. У багатьох країнах Європейського Союзу працює шотландська модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Довела свою ефективність і італійська модель кластера - більш гнучке і «одно-правних» співпрацю підприємств малого, середнього та великого бізнесу. Фахівці вважають, що для країн з перехідною економікою найбільш підходить саме така форма кластерної організації виробництва.

Можна виділити цілий ряд вже апробованих практикою систем сприяння формуванню кластерів [6]:

- програми, спрямовані на об'єднання ділових людей;
- ініціативи щодо підбору партнерів;
- фінансування посередницьких (агентських) ініціатив;
- шефські ініціативи, коли оплачуються послуги консультантів, щоб вони стежили за процесом формування кластерів з початку до перших кроків співпраці;
- державне фінансування деяких кластерних проектів на конкурсній основі.

Основні напрямки надання методичної, інформаційно-консультаційної, освітньої підтримки розвитку кластерів:

1. Розробка методичних рекомендацій, пов'язаних із загальними підходами до стратегічного планування розвитку кластерів.
2. Розробка методичних рекомендацій, пов'язаних з реалізацією проектів за різними напрямками розвитку кластерів.
3. Реалізація спеціалізованих освітніх програм з питань розробки та реалізації кластерної політики на регіональному рівні.
4. Покладання на державні інститути розвитку функцій надання інформаційно-консультаційної

підтримки об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва та інноваційної інфраструктури.

5. Надання інформаційної підтримки у просуванні бренду кластерів, спрямованої на залучення іноземних інвестицій, сприяння експорту вироблених на території кластера товарів і послуг, а також розвиток внутрішнього і в'їзного туризму, в тому числі з використанням інфраструктури торгових представництв України за кордоном.

6. Формування механізмів моніторингу, виявлення та поширення кращої практики в реалізації кластерних проектів.

Для сприяння організаційному розвитку кластерів необхідно надання підтримки з боку органів влади в реалізації учасниками кластера в наступних напрямках:

- створення спеціалізованої організації розвитку кластера;
- проведення аналізу структури кластера;
- розробка стратегії розвитку кластера;
- встановлення ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластера;
- реалізація заходів щодо стимулювання співпраці між учасниками кластера.

Безперечні переваги кластерного підходу для органів влади полягають у тому, що він дозволяє комплексно, системним чином розглядати ситуацію в групі взаємопов'язаних підприємств, що належать до різних галузей. Крім того, кластерний підхід дає можливість використовувати в якості «стрижня» стратегії розвитку кластера ініціативи, висунуті і реалізовані лідерами бізнесу, які, таким чином, гарантовано будуть успішно реалізовані.

Реалізація проектів розвитку кластерів дозволяє ефективно долати ряд різного роду бар'єрів і «вузьких місць», що перешкоджають розвитку підприємств і організацій, що входять до складу кластера. Для вдосконалення розвитку кластеру є доцільним використовувати дві стратегії, які являють собою взаємозамінні стратегії з різним підходом, але які ідеально доповнюють одна одну [7]:

- стратегії зростання, спрямовані на підвищення використання знань в існуючих кластерах;

- стратегії зростання, спрямовані на створення нових мереж конструктивного співробітництва всередині кластерів

Кластерна політика може бути спрямована як на стимулювання розвитку кластерних ініціатив, так і на створення сприятливого середовища для розвитку вже існуючих кластерів. І в тому, і в іншому випадку для вибору інструментів підтримки розвитку кластерів необхідно чітко визначити проблемні зони. Якщо існує проблема з недостатньою критичною масою учасників кластера, то інструментами підтримки можуть бути розвиток інкубаторів, підтримка стартапів, залучення нових фірм. Якщо учасники потенційного кластера стикаються з нестачею інформації, то в даному випадку доцільно створювати інформаційні портали для учасників, організовувати випуск різних інформаційних матеріалів, проводити аудит і картографування компетенцій тощо.

Однак не варто забувати, що повноцінний розвиток кластерного втручання для підвищення економічної ситуації як в окремо взятого регіону так і в країні в цілому неможливо без інвестування. Підвищення конкурентоспроможності у рамках кластеру дозволить підвищити сам кластер та його загальну конкурентоспроможність, що одночасно зробить його більш привабливим для інвестування. Проаналізувавши останні викладки в сфері використання кластеру як інструменту підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства мною було виявлено та узагальнено п'ять основних принципів.

Першим та основним на наш погляд принципом - це зміни в якості управління в окремих частинах кластеру. У числі найважливіших напрямків розвитку конкурентного потенціалу кластера є реалізація заходів щодо підвищення якості управління на підприємствах, що базуються на його території, в тому числі – в рамках реалізації програм поширення кращої практики, які передбачають: сприяння наданню консультаційних послуг підприємствам учасників кластера в області менеджменту; проведення систематичної роботи з виявлення прикладів кращої практики за новими методами та механізмами управління на підприємствах кластера та сприяння їх ефективному поширенню і тощо.

Другим, на наш погляд, принципом виступає підвищення якості надаваних послуг та розвиток механізмів субконтракції. Адже саме такий підхід до вирішення проблем допоможе вчасно виявити слабку ланку та виправити ситуацію тим самим попередивши виникнення великої проблеми, а не розв'язувати її посфактум. Проблема в кластері легше передбачати ніж виправляти її наслідки.

Третім - реалізація колективних маркетингових проектів та сприяння виходу на зовнішні ринки. Адже саме зовнішні ринки превлечуть інвестиції та допоможуть зробити кластер на рівень вище ніж інші в даному регіоні чи у даній сфері. А це зробить конкретно обраний кластер більш конкурентоспроможним.

В четвертих - це стимулювання інновацій, розвиток кооперації всередині кластера в області НДДКР і розвиток механізмів комерціалізації технологій (сприяння проведенню спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт підприємствами кластера, інститутами та університетами; сприяння створенню нових МПП, надання послуг бізнес-інкубаторів та технопарків; сприяння активізації інноваційного процесу на підприємствах). Звичайно це робота майже неймовірна в рамках одного обраного кластеру. Данна ідея має під собою підґрунтя втручання на державному рівні в якості державної програми відновлення економічної стійкості держави та виходу з кризи.

Та останнім пунктом, але не менш важливим, ми вважаємо формування сприятливих умов розвитку кластерів. Ці заходи в першу чергу мають підтримуватися державою. В цілях активізації розвитку кластерів у повній мірі має бути використаний потенціал ОЕЗ, пов'язаний з фінансуванням розвитку інфраструктури, здійснюється з бюджетних джерел, а також пільговим податковим режимом і забезпечуваних залученням «якірних» резидентів – великих компаній, конкурентоспроможних на вітчизняному і світовому ринках, які виступають в якості ядра розвиваються кластерів.

Для сприяння організаційному розвитку кластерів необхідно надання підтримки з боку органів влади в реалізації учасниками кластера в наступних напрямках:

- створення спеціалізованої організації розвитку кластера;
- проведення аналізу структури кластера;
- розробка стратегії розвитку кластера;
- встановлення ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластера;
- реалізація заходів щодо стимулювання співпраці між учасниками кластера.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Безперечні переваги кластерного підходу полягають у тому, що він дозволяє комплексно, системним чином розглядати ситуацію в групі взаємопов'язаних підприємств, що належать до різних галузей. Крім того, кластерний підхід дає можливість використовувати в якості «стрижня» стратегії розвитку кластера ініціативи, висунуті і реалізовані лідерами бізнесу, які, таким чином, гарантовано будуть успішно реалізовані. Реалізація проектів розвитку кластерів дозволяє ефективно долати ряд різного роду бар'єрів і «вузьких місць», що перешкоджають розвитку підприємств і організацій, що входять до складу кластера.

Список використаних джерел

1. Бойко О.В. Умови та перспективи формування регіональних транспортно-логістичних кластерів / О.В. Бойко //Логістичні системи: глобальних, національний, регіональний та локальний виміри та Польськоукраїнська конференція з питань транскордонних транспортних перевезень: науково-практична конференція, 15-16 травня 2014 р.:

збірник тез.- Луцьк.: «Волиньполіграф» ТМ. – 2014. – С.10 – 12.;

2. Бойко О.В. Кластерна трансформація ринку транспортних послуг / Є.М. Сич, О.В. Бойко // Матеріали IV науково-практичної конференції «Сучасні проблеми економіки», 17-18 жовтня 2013 р. – К.: НАУ, 2013. – С. 4 – 6;

3. Гриценко С. И. Стратегия развития транспортно-логистических кластеров в Украине: автореф. дис. на соиск. уч. степени докт. экон. наук: специальность: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»/ С.И. Гриценко. - СПб., 2009. - 41 с.;

4. Кислий В. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні / В. Кислий, Т. Жарик // Економіка України. - 2010. - № 12. - С. 28-37;

5. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н.А. Ларионова // Экон. вестник РГУ. - 2007. - №1. - С.182.)

6. Фишер П. Кристаллизация индустрии // Эксперт, 2000, № 12. С. 8.

Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращения стоимости // Вопросы экономики. 2003. № 10

Kulikova E. O.

*Lecturer at the department of financial management and stock market
Odessa National University of Economics*

THE RISKS OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM

Summary: The article is devoted to the identification and analysis of the risks of pension insurance in Ukraine. The article distinguishes the main types of pension insurance risks.

Key words: *pension fund of Ukraine, pension, pension insurance, pension risk.*

Urgency of research. Pension systems of different countries were formed depending on their specific economic, political and socio-cultural factors, but together with all, they are characterized by common principles of organization and regulation, as well as certain risks.

In times of crisis, when the need to save accumulated contributions becomes of paramount importance for maintaining the stability of the pension system. The main condition for the implementation of state policy in the social sphere is the accounting of the principle of interrelation with social and economic risks. In modern scientific literature, the concept of "social risk" is considered as a danger that causes social deformations and disproportions in the development of man, society, and state. The need for social protection arises in the presence of certain risks that have a different nature of occurrence.

Actual scientific researches and issues analysis. Domestic scientists, in particular I.F. Gnibidenko, E.M. Libanova, O.V. Martyakova, B.O. Nadtociy, A.F. Novikova, I.M., paid great attention to research of problems and perspectives of development of the system of pension insurance of Ukraine. Prybytkova, DV Polozenko. At the same time, little attention has been paid to the issue of pension insurance risks.

Definition of uninvestigated parts of general matters. The process of reforming the pension insurance system in Ukraine continues, therefore, the question of identifying and analyzing the risks of pension insurance remains relevant.

The purpose of the article. The purpose of the article is to identify and analyze the risks of the pension insurance system in Ukraine.

The statement of basic materials. The most commonly used method of risk management is pension insurance as a type of social insurance that deals with protection against a specific type of socio-economic

growth - disability as a result of retirement age, disability or loss of breadwinner. Therefore, the main task of the pension system is to accumulate social and economic risks through their insurance and depreciation. However, it should be borne in mind that with the help of insurance it is possible to depreciate only part of the risks, as they are difficult to prevent (disability, loss of breadwinner). The pension system should be adequate to the medium of the transformational economy, which should be based on the consent of the social partners (state, enterprises, individuals) and the creation of an effective mechanism for providing financial security to certain segments of the population (pensioners, disabled people, survivors).

The most commonly used method of risk management is pension insurance as a type of social insurance that deals with protection against a specific type of socio-economic growth - disability as a result of retirement age, disability or loss of breadwinner. Therefore, the main task of the pension system is to accumulate social and economic risks through their insurance and depreciation. However, it should be borne in mind that with the help of insurance it is possible to depreciate only part of the risks, as they are difficult to prevent (disability, loss of breadwinner). The pension system should be adequate to the medium of the transformational economy, which should be based on the consent of the social partners (state, enterprises, individuals) and the creation of an effective mechanism for providing financial security to certain segments of the population (pensioners, disabled people, survivors).

Direct methods of social risk management (social insurance and social security) organize a process of redistribution of costs in order to cover social risks. The method of social insurance involves the redistribution of risks between its carriers on the basis of the redundancy of part of the additional cost in the insurance social fund (target financial fund). The method of social

security is based on redistribution between the participants in the production process, the redistribution of the state budget mechanism belongs.

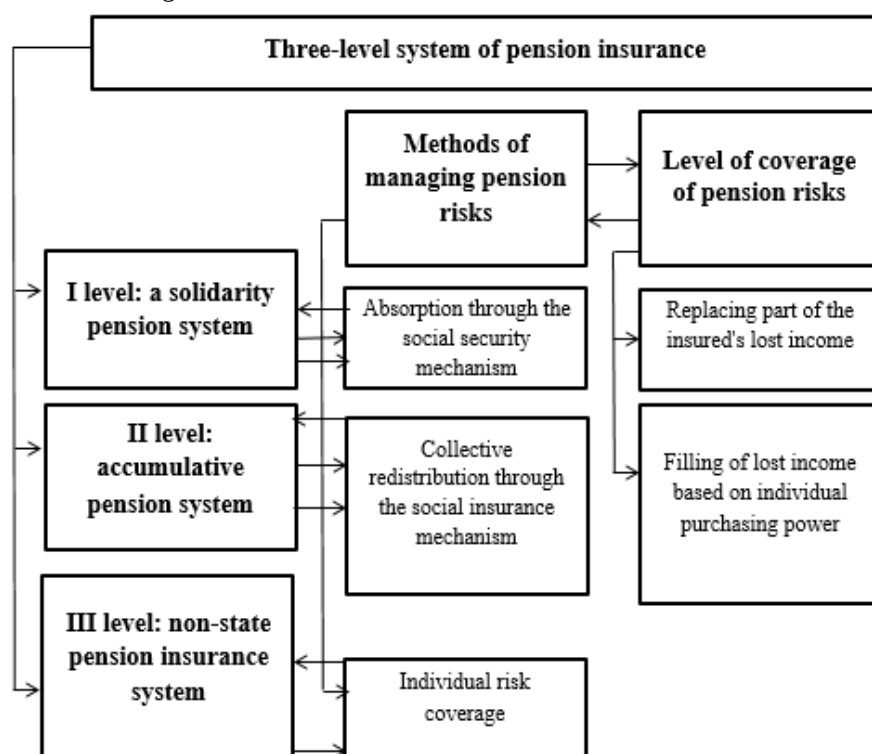


Fig. 1. Methods of managing pension risks in a solidarity and accumulation system

At the stage of consumption of the recovery process there is an additional cost of consumption. One form of consumption is social risk coverage. Considered alternative methods of social risk management use alternative technologies to cover social risk. The method of social insurance involves individual measurements and accounting for the level of social risk, caused by the individual qualities of its carrier (labor productivity, qualifications of the employee).

The social security method provides for a comparable procedure for measuring and recording the level of social risk, which is based on the assumption that for each carrier of social risk it is inherent in practically the same degree.

As seen in Fig. 2, Pension insurance risks are grouped into four groups: the risks of the pension insurance system, the risks of pension insurance institutions and the risks of pensioners. Pension insurance management is a special place in the management of pension insurance. Methods of managing pension risks depend on the type of pension risk. The risks of the pension insurance system are difficult to manage and depend on the social policy pursued in the country, and the risks of the institutions and the risks of the participants are manageable and to a large extent dependent on the particular subjects of the pension insurance.

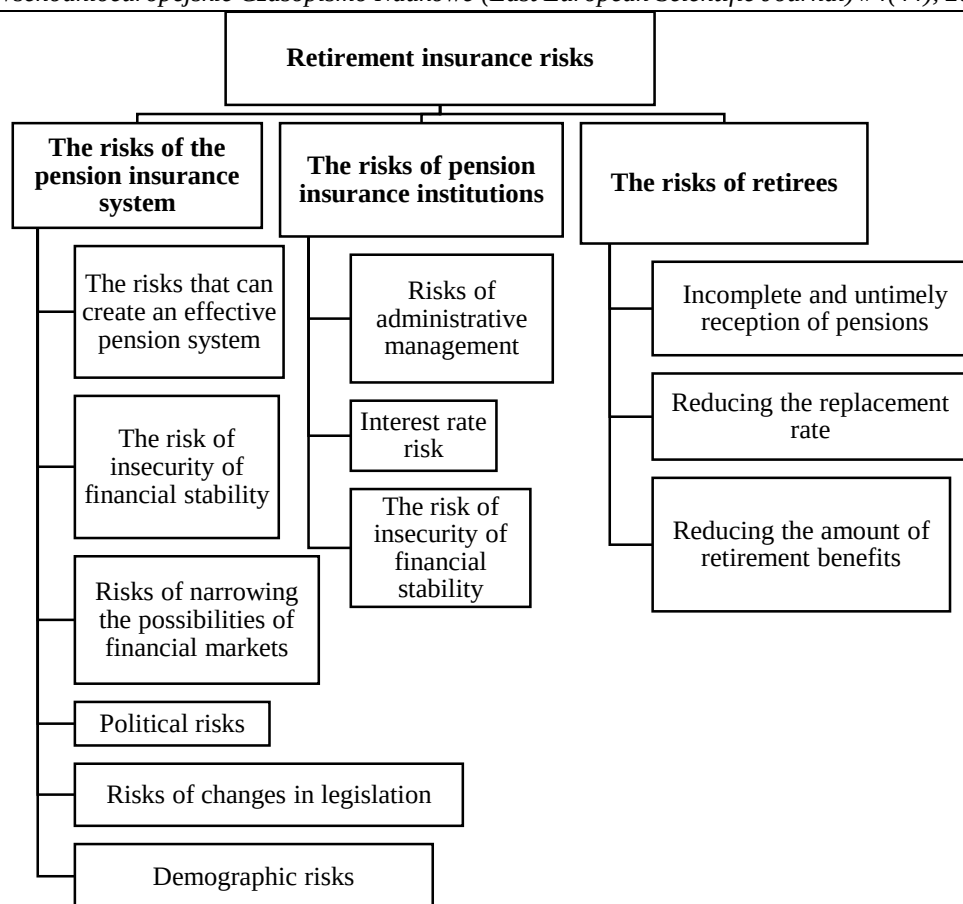


Fig. 2 Classification of Retirement Insurance Risks

In tabl. 1 generalized influence of the main risks on the distribution and accumulation systems, which will balance long-term pension risks.

Table 1

Comparative characteristics of the influence of the main risks on the distribution and accumulation system

Risks	Distribution systems	Accumulating systems
Macroeconomic risks		
Unemployment rate	Reduction of contributions to the budget of the Pension Fund, possibility of mitigating the consequences for citizens.	There are no financial implications, but program participants will receive lower retirement benefits in the future
Low growth rate of wages	Reduction of contributions to the budget of the Pension Fund. possibility of mitigating the consequences for citizens.	There are no consequences for funding and current level of retirement benefits
Financial crisis (economic depression, war, hyperinflation, natural disaster)	Probable decrease in contributions to the Pension Fund budget. Ability to mitigate revenues for citizens.	Reduction or loss of savings
Demographic risks		
Increased demographic load	Pension Fund budget deficit, reduction of retirement benefits	There are no direct consequences for financing and retirement benefits
Shortage of labor	Wage increases and future retirement benefits	Reduced yield and level of future retirement benefits
Political risks		
Changing the provisions of the contract	Make it easy	It is difficult to accomplish
Depending on the short-term and long-term budget	High	Low

At this stage in Ukraine there is no developed infrastructure of financial and stock markets and still there are no basic elements necessary for implementation and support of a multi-level pension system. Of course, the state implementing the pension reform compensates for the weakness of the financial sector by limiting primary investment, mainly government securities. In view of this, it is necessary to ensure that the amount of funds the Pension Fund invests in bonds has increased in line with the general government debt management strategy and that interest on bonds earned on retirement funds is paid at market rates.

The modern Ukrainian pension insurance model is constantly criticized for its low efficiency. The effectiveness of the pension system can be measured by two commonly accepted indicators of the pension system. The first indicator is a high replacement rate. The second is the profitability of pension resources, which totally exceeds inflation.

The risk is the quintessence of the pension insurance system. Pension risks in their composition are multifaceted and heterogeneous, are complex, are at the junction of different spheres of life, do not have clearly defined limits.

Pension risks at the same time relate to social, demographic, economic, and financial risks. The identification of pension risks allows them to be divided, first and foremost, into exogenous and endogenous ones.

Exogenous risks include macroeconomic risks, endogenous - directly the risks of the pension system. Retirement risks are a rather specific group of risks, which for different subjects (population, pension fund) can have both adverse and favorable outcome (survival to retirement age, increase in life expectancy, etc.). Retirement risks are also associated with an assessment of the income and standard of living of pensioners and economically active population (Fig. 3).

In the conditions of constantly changing socio-economic, demographic processes there is a natural problem of objective assessment of pension risks for timely response, forecasting and making sound decisions. It seems that today, based on the theory of risk and actuarial valuation, it is advisable not political but economic and mathematical methods of management based on reforming the system of pension insurance in Ukraine.

An analysis of the methods for assessing pension contributions showed that sufficient methodological basis for actuarial assessment has been formed. Existing techniques differ in the set of indicators and the advantages of individual risks and threats to Ukrainian pension insurance. The disadvantage of the methodological updating of actuarial evaluation is the lack of a methodological unity of political, economic and social approaches in the assessment of the pension system.

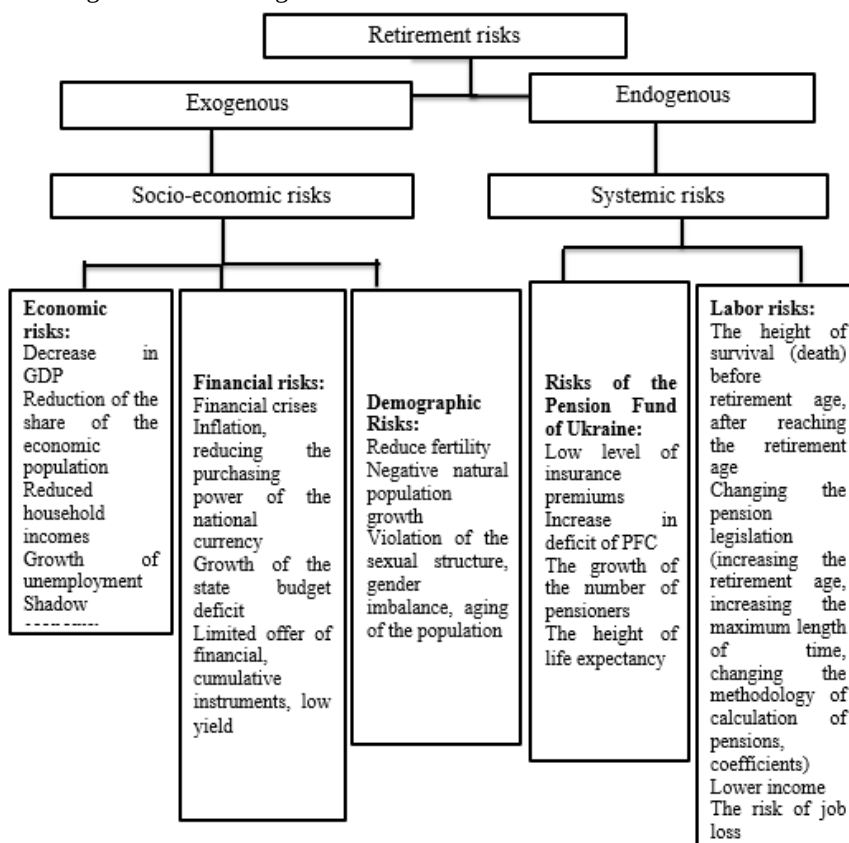


Fig.3 Classification of pension risks

The algorithm for full actuarial assessment of pension risks is divided into stages (Fig. 4).

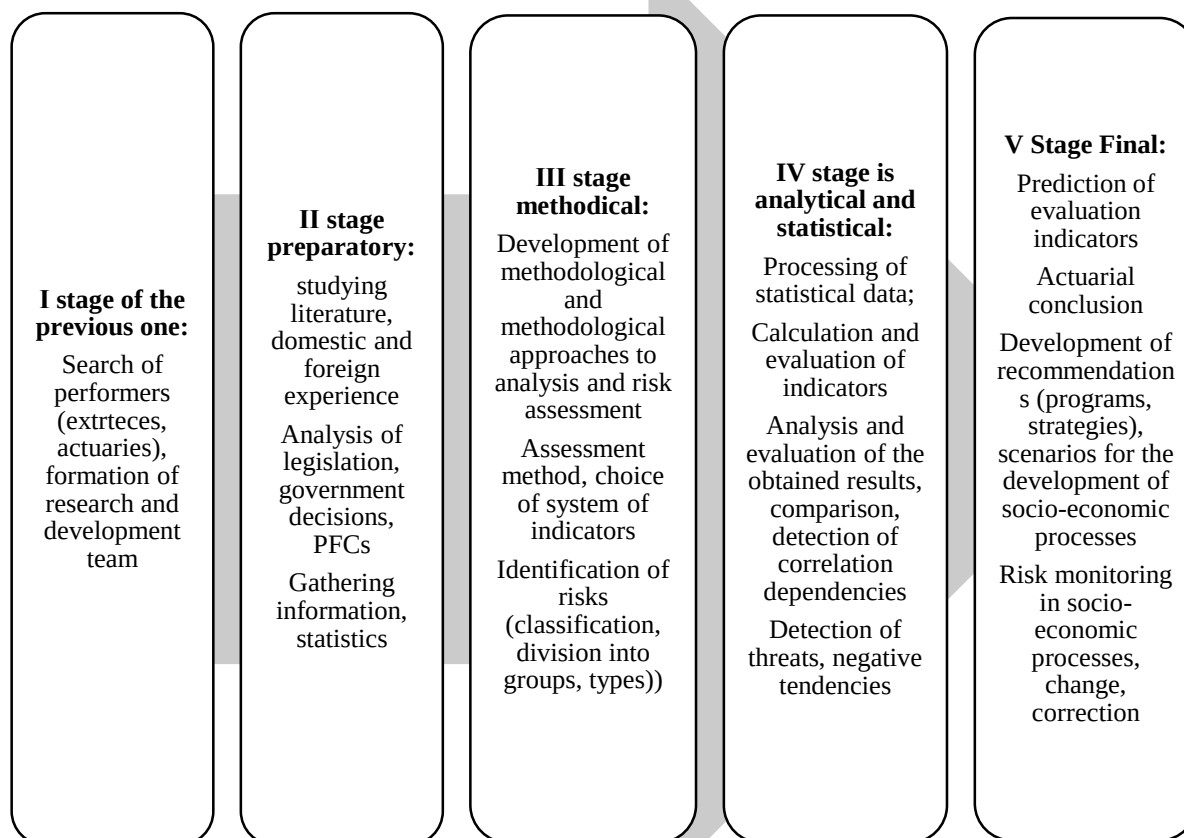


Fig. 4 Algorithm for actuarial assessment of pension risks

Several methodological approaches are used to assess the risks in theory and practice:

- statistical method of evaluation;
- method of expert assessments;
- use of analogues;
- combined method.

The best and most accurate statistical method, with the application of the theory of probability and mathematical statistics, the risk is estimated through the

variance index, standard deviation, coefficient of variation, correlation.

In the framework of the dissertation research, we will evaluate the pension risks that are most significant for the world and Ukrainian pension insurance system.

First and foremost, this is an increase in the number and proportion of pensioners. As of 01.01.2018, 11.96 million people are registered with the Pension Fund of Ukraine, of which about 83% receive a retirement pension (Fig. 5).

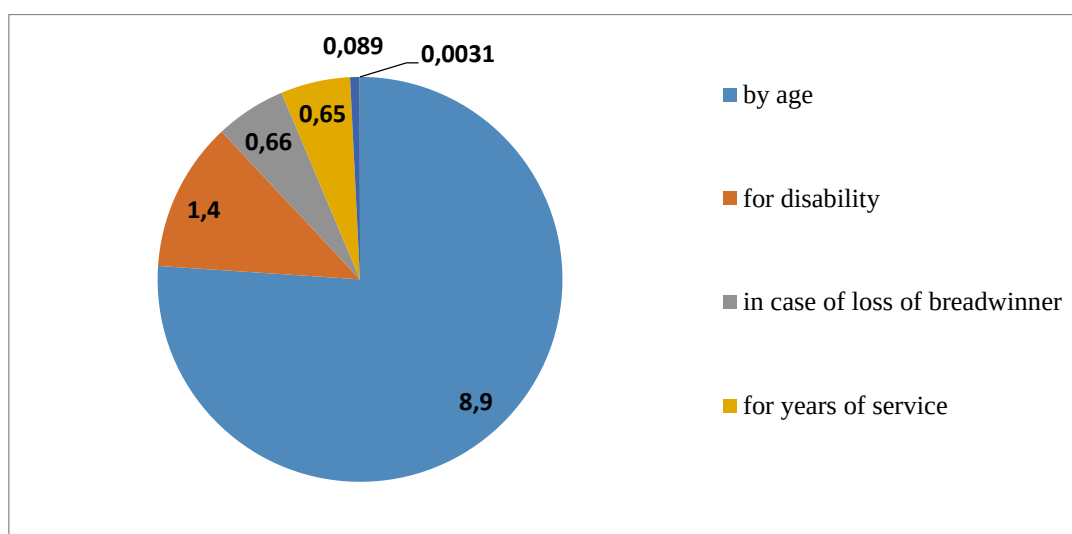


Fig. 5. The structure of pensions of Ukraine, 2017 [4]

The risk of an increase in the number of pensioners relates to demographic processes: aging population, negative dynamics of fertility, the growth of life expectancy. In 2017, an absolute record for the entire history of Ukraine was beaten: the average life expectancy has reached 71.9 years (women - 76.78, men - 67.02), increased from 0.95 times in 2003.

However, the continuing threat to the stability of the pension system is not the growth of the number of pensioners, but the faster growth of the number and proportion of pensioners compared with the economically active population (Table 2).

Table 2

The ratio of able-bodied population and pensioners, million people. [3]

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Number of manpower	20,22	20,25	20,39	20,48	19,03	17,39	17,30	17,19
The number of people employed in the economy	20,63	20,63	19,63	19,63	18,61	16,64	16,63	16,62
Number of unemployed	17,84	17,31	16,56	15,76	18,47	16,54	16,77	16,97
The number of retirees	13,72	13,74	13,82	13,64	13,53	12,15	12,3	11,96
The share of pensioners from the labor force, %	67,85	67,85	67,78	66,60	71,09	69,87	71,09	69,57
The share of pensioners in employment in the economy, %	66,50	66,60	70,40	69,48	72,70	73,02	73,96	71,96

The primary analysis has shown that the positive dynamics of the number and proportion of pensioners in Ukraine is not yet a critical rate of growth in the number of pensioners, which slightly exceeds the changes in the size of the labor force and the population employed in the economy.

Aging problems are primarily reflected in the financial performance and financial sustainability of the

pension system. Obviously, an increase in life expectancy and aging will lead to a reduction in pensions and a replacement rate (Table 3).

According to Convention 102 of the International Labor Organization [1], the replacement rate must be at least 40% of the average wage. In Ukraine, in 2017, it was 29% (Table 3).

Table 3

Replacement coefficient of Ukraine, % [2]

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Replacement rate, %	46	44	45	49	44	38	33	29
The ratio of the pension to the living wage, %	118,01	120,87	114,46	125,06	129,77	118,91	110,07	107,55

The easiest way to solve the problems of aging populations is to increase funding for the pension system. We will evaluate the financial risks and financial capabilities of the Pension Fund of Ukraine (Fig. 6).

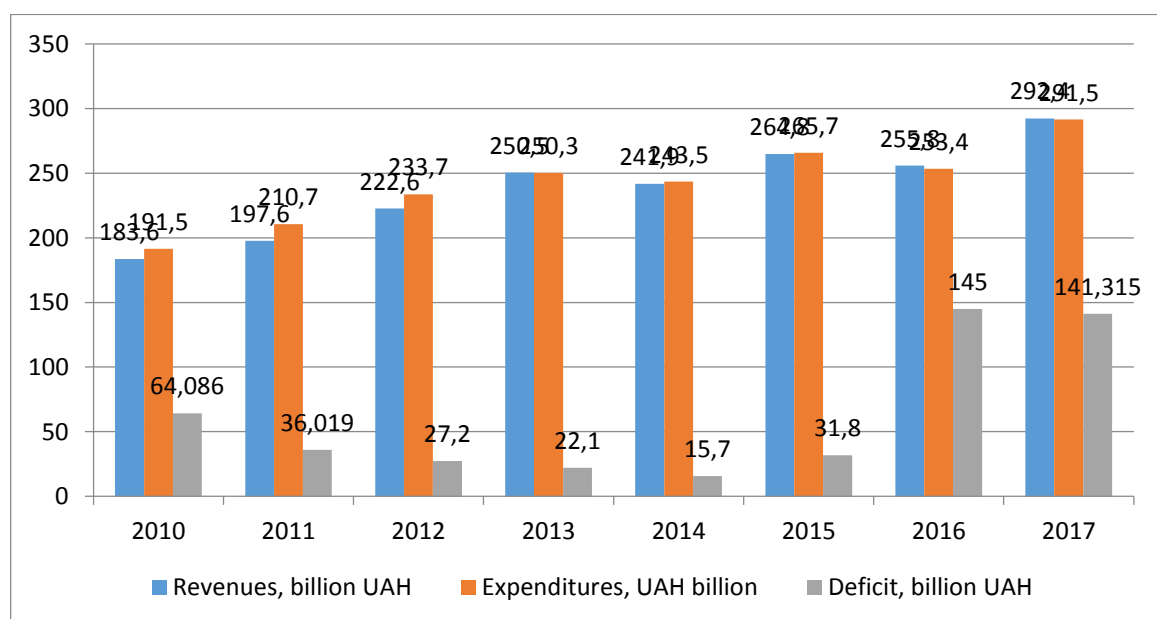


Fig. 6. Revenues, expenditures, deficit of the Pension Fund of Ukraine, UAH billions. [3]

The analysis of revenues and expenditures of PFCs showed that for the investigated period from 2010 to 2014, it decreased by UAH 48.39 billion, after which it began to grow rapidly. Equally important for assessing the financial stability of the pension insurance

system is the question of the ratio of sources of income to the pension fund. The inflow of PFCs is formed by contributions and transfers from the State Budget (Fig. 7).

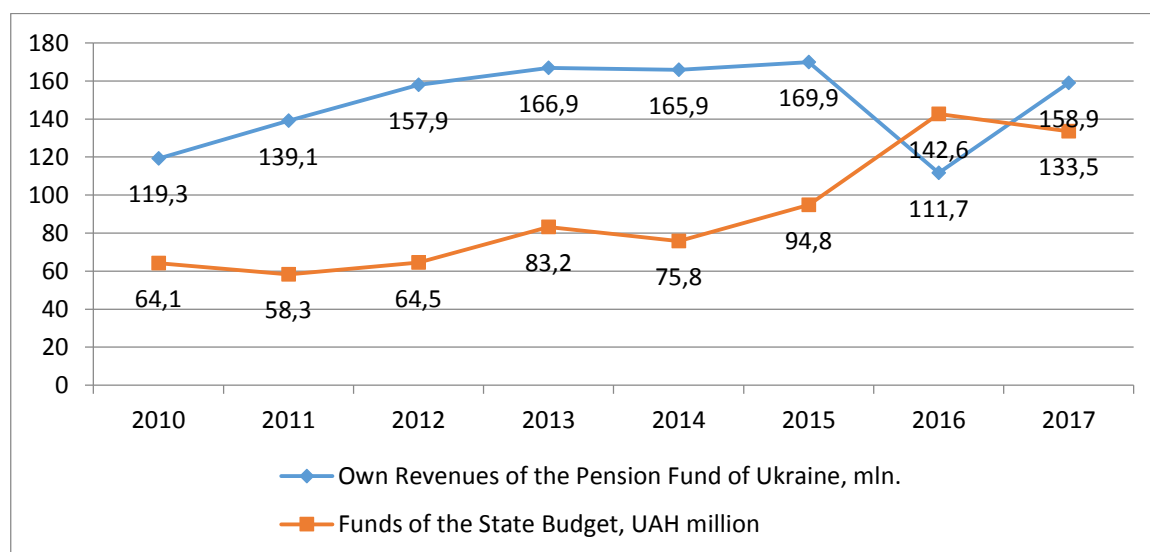


Fig. 7. The ratio of revenues to PFCs: own revenues, funds of the State Budget of Ukraine, UAH million [3,4]

In the period of 2010-2017, the ratio of these sources changed: in 2016, the State Budget funds of Ukraine significantly exceeded their own revenues.

Today, one of the main directions of state policy in Ukraine is "reforming the institute of the accumulation component of the pension system". The results of the analysis and assessment of accumulation risks have allowed us to conclude that the development of the accumulation component in the system of state mandatory pension insurance in Ukraine is at an initial stage. So according to the PFU in 2017, only 840.8 thousand people are recipients of payments from pension accumulation funds. The average amount of the accumulation pension in 2017 was 790.95 UAH. An insignificant result has objective and subjective reasons. Objective - the accumulation component was introduced only in 2004, subjective - limited choice of accumulation tools, low incomes and low financial culture.

Conclusion

Consequently, the main risks posing a serious threat to the Ukrainian pension system are:

- demographic risks (aging population, growth of life expectancy);
- financial risks (financial stability of PFCs);

- macroeconomic risks of lowering incomes, high share of shadow economy).

It should be noted that in general, the pension system of Ukraine and the financial situation of PFCs are currently far from being in critical condition and have a significant financial allocation.

References:

1. Social security (minimum standards) convention (No. 102), 1952.
2. Official site of the State Statistics Service [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Official site of the Pension Fund of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.pfu.gov.ua/>
4. Fedotov D.Yu. Financial form of pension risk management / D.Yu. Fedotov // Izvestiya IGEA, - 2010. - № 3 (71). - p. 15-20.
5. Rudik V.K. Contemporary trends in the development of the pension insurance system in Ukraine: [monograph] / V.K. Ruddy - Kamenetz-Podolsky: Albert, 2014. - 188 p.

Ляденко Тетяна Володимирівна

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Lyadenko T.V.

GLOBALIZATION PRECONDITIONS FOR FORMATION OF STRATEGIC ORIENTATIONS OF UKRAINIAN ENTERPRISES' COMPETITION POLICY

Анотація. В статті розглянуто глобалізацію в контексті впливу на навколишнє бізнес-середовище підприємств України. Проведено оцінку системності та відповідності загальносвітовим і регіональним

тенденціям глобалізаційних процесів в нашій державі. Розроблено структурно-змістову модель впливу глобалізації на формування стратегічних орієнтирів конкурентної політики підприємств України. Описано якісні зміни характеристик конкурентного середовища підприємств України. Розглянуто критерії розробки ефективної в сучасних умовах конкурентної політики

Summary. The article deals with globalization in the context of influence on the business environment of Ukrainian enterprises. Compliance with global and regional tendencies and systemicity of globalization processes in our country are assessed. The structural model of the influence of globalization on the formation of strategic orientations of Ukrainian enterprises' competition policy has been developed. The qualitative changes in the competitive environment of Ukrainian enterprises are described. The criteria of relevant competition policy development are considered.

Ключові слова: глобалізація, навколишнє бізнес-середовище, конкурентна політика, Аналіз п'яти сил Портера

Key words: globalization, business environment, competition policy, Porter five forces analysis

Постановка проблеми. Результативність та ефективність господарської діяльності підприємства і у коротко-, і у довгостроковому періоді прямо залежать від того, наскільки парадигма управління підприємством є адекватною поточним і перспективним викликам навколишнього бізнес-середовища. А. В. Войчак та А. В. Федорченко зазначають, що останнє впливає на визначення предмета та об'єкта маркетингу, створення системи та формування структури його засобів [1, с. 12]. Таким чином, розуміння елементів, процесів та тенденцій навколишнього бізнес-середовища дозволяє в рамках маркетингового управління встановити відповідність ресурсів ринковим цілям підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливу увагу при дослідженні зовнішніх умов та сил, які мають вплив на маркетингову діяльність підприємства, необхідно звернути на такий макрофактор як глобалізація. Питання глобалізації розглядаються вже тривалий час й їм присвячено значний обсяг робіт зарубіжних та вітчизняних науковців: дану тематику висвітлювали такі вчені як Дж. Стігліц, Я. Шольте, У. Бек, Г. Колодко, В. І. Власов, О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, Власов В. І. та ін. Разом з тим, слід відзначити, що власне термін «глобалізація» не набув однозначного трактування, про що зокрема зазначається в роботах [4, 9, 11, 12, 13]. Також подальших досліджень вимагає врахування позитивних та негативних аспектів глобалізаційних процесів при формуванні конкурентної політики підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Глобалізація знаходиться на етапі поглибленого вивчення, структуризації та системності. Даний аспект потребує постійного оновлення інформації, оскільки деформується та змінюється із шаленою швидкістю. Дослідники намагаються встигати за віхами змін та показувати все нові аспекти даного процесу, проте передумови та причини виникнення знаходяться на етапі пізнання.

Ціль статті: вивчення глобалізаційних передумов формування стратегічних орієнтирів конкурентної політики підприємств України

Виклад основного матеріалу. Тлумачення терміну «глобалізація» об'єктивно ускладнене багатоаспектністю глобалізаційних процесів. Так, О.

Г. Леонова говорить про існування економічного, політичного, соціокультурного, екологічного, інформаційного, міжнародно-правового аспектів глобалізації [2]. За Х. А. Барлибаєвим можна говорити про глобалізацію світоглядну, потреб, способу життя, демографічну, релігійну, соціальну, професійно-трудова, інформаційно-комунікаційну, транспортно-комунікаційну, економічну, екологічну, політичну, освітньо-просвітницьку, культурологічну, науково-пізнавальну [3]. Відомий дослідник глобалізації Ян Шолте надає наступне загальне визначення останній – поширення транспланетарних та надтериторіальних зв'язків між людьми [5].

Одна з найбільш змістовних дефініцій терміну наведена у монографії «Глобалізація і безпека розвитку», створеній колективом авторів під керівництвом академіка НАН України О. Г. Білоруса. В зазначеній науковій праці глобалізація визначена як комплексний процес, який розвивається у трьох основних напрямках:

- 1) усунення бар'єрів для економічної, політичної і культурної взаємодії країн і народів;
- 2) формування однорідного економічного, політичного і культурного просторів;
- 3) створення структур глобальної керованості [8, с. 12–13].

Швейцарський економічний інститут (KOF Swiss Economic Institute) використовує наступне визначення глобалізації: процес створення мережі зв'язків між суб'єктами на інтра- та мультиконтинентальних відстанях, опосередкований різноманітними потоками, які включають людей, інформацію, ідеї тощо. Цей процес руйнує національні кордони, об'єднує національні економіки, культури, технології та управління й формує складні відносини взаємозалежності [6].

Для кількісної оцінки масштабу інтеграції тієї чи іншої країни в світовий простір Швейцарський економічний інститут розраховує індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization) – найбільш використовуваний індекс рівня глобалізації в науковій літературі. Відповідно до наведеного тлумачення сутності глобалізації, загальний KOF Index of Globalization розраховується за економічними, соціальними та політичними аспектами (вимірами), при цьому вага цих трьох аспектів в розрахунках є однаковою.

Разом з тим, рівнозначність різних аспектів глобалізації є дискусійним питанням. Так, на думку Г. Колодка економічний зміст глобалізації є визначальним та має специфічні наслідки для таких сфер як культура, ідеологія та політика [7, с. 29]. Під глобалізацією Г. Колодка розуміє історичний процес лібералізації та інтеграції ринків товарів, капіталів та праці, які раніше функціонували певною мірою ізольовано, в єдиний світовий ринок [10]. Аналогічні погляди про економічну детермінованість глобалізаційних процесів в різний час висловлювали Т. Левітт, У. Бек, Дж. Сорос та ряд інших авторитетних спеціалістів [13].

На нашу думку, вплив економічного, соціального чи політичного фактору на загальний рівень глобалізації конкретної національної економіки у певний період часу різниться залежно від стану розвитку країни та ситуації у світовому співтоваристві загалом. Скориставшись розрахованими Швейцарським економічним інститутом індексами рівня глобалізації, розглянемо кількісну оцінку рівня глобалізації України та динаміку зміни показника за роки незалежності, проведемо порівняльний аналіз із даними по регіону та світу. (рисунок

1.1), визначимо роль економічного, соціального та політичного чинників у формуванні загального рівня глобалізації України (рисунок 1.2).

Як видно з рисунку 1.1, розвиток глобалізаційних процесів в нашій державі цілком відповідає загальносвітовим та регіональним тенденціям. Коефіцієнт кореляції Пірсона між індексом загального рівня глобалізації України та світовим індексом дорівнює 0,972, відносно індексу загального рівня глобалізації Європи та Середньої Азії коефіцієнт кореляції складає 0,988. Обидва результати вказують на наявність сильної позитивної лінійної залежності, відтак, інтеграція України до світового простору відбувається успішно і є об'єктивною реальністю. Втім, за рейтингом загального рівня глобалізації держав в 2016 році Україна посіла 42 місце із 196, що означає необхідність подальшого розвитку в даному напрямку.

На рисунку 1.2 ми бачимо динаміку зміни економічного, соціального та політичного вимірів глобалізації України, представлених відповідними індексами.

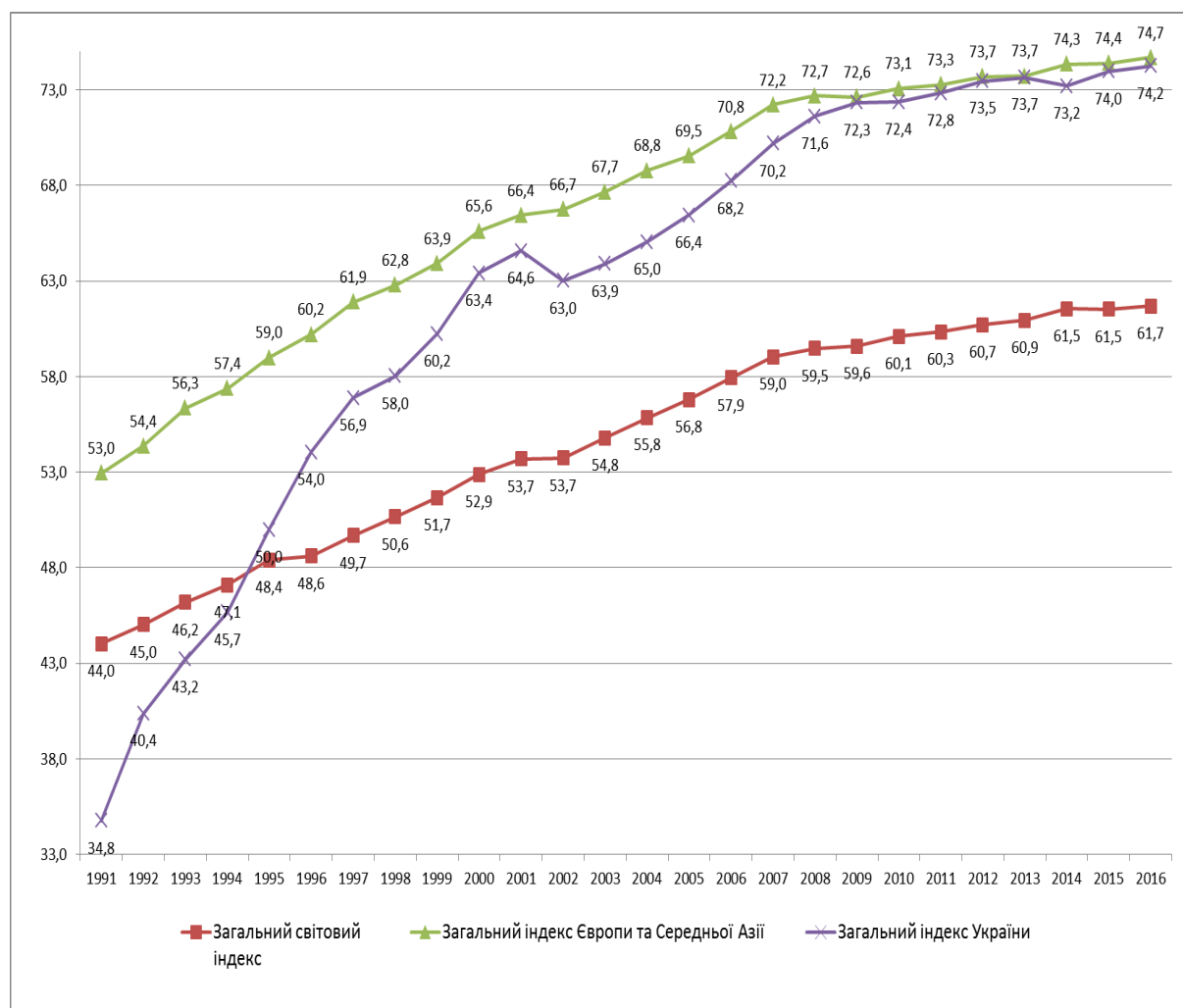


Рисунок 1.1. Динаміка зміни загального індексу рівня глобалізації України, Європи та Середньої Азії, світу у 1991-2016 pp. (KOF Index of Globalization [14])

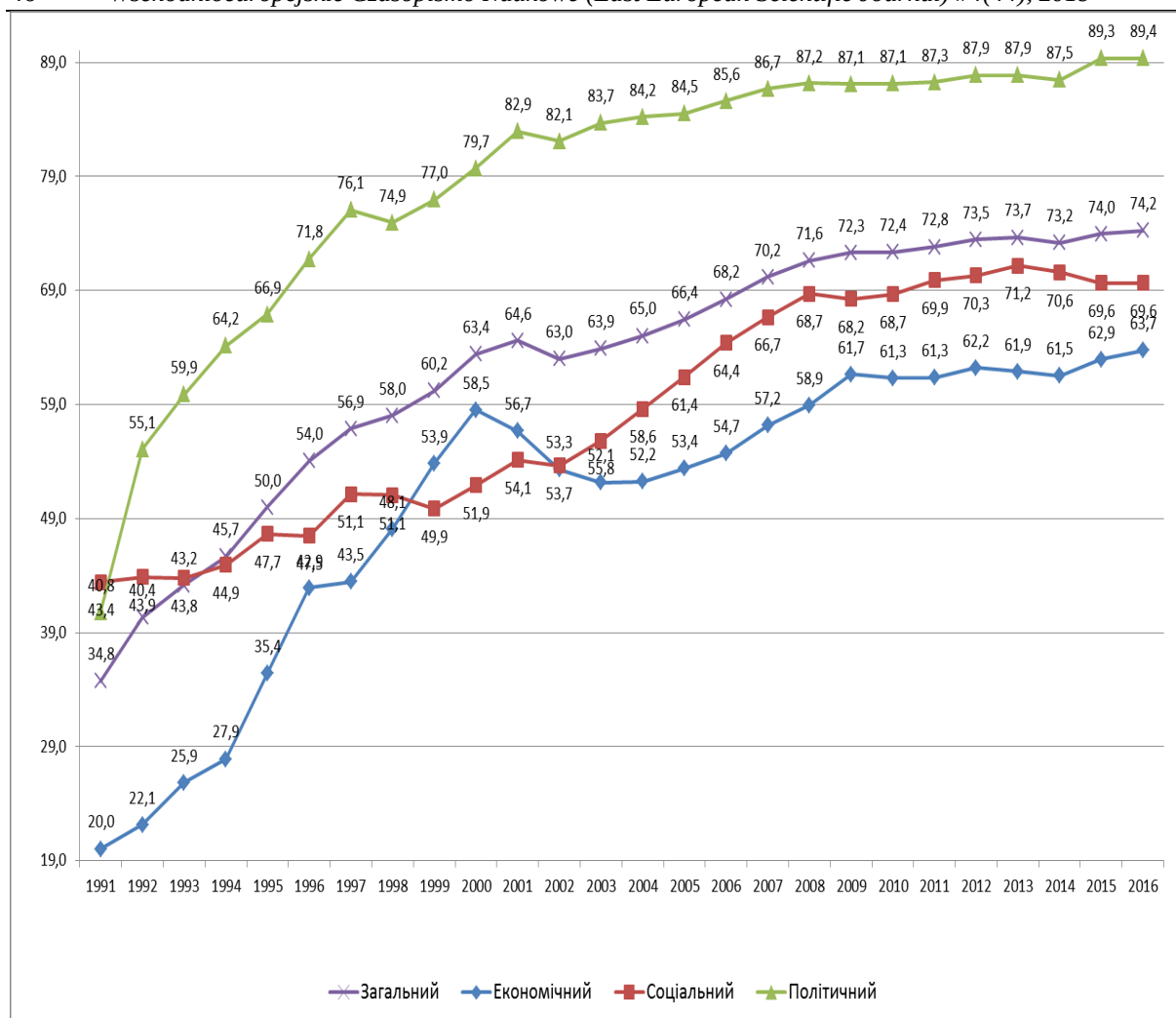


Рисунок 1.2. Динаміка зміни індексів за вимірами глобалізації України у 1991-2016 рр. (KOF Index of Globalization [14])

Коефіцієнт кореляції Пірсона між індексом загального рівня глобалізації України та індексами рівня економічної, соціальної і політичної глобалізації складає 0,981, 0,928 та 0,975 відповідно. Маємо сильну позитивну лінійну залежність за всіма вимірами, що вказує на гармонійність та системність глобалізаційних процесів у державі. Варто, однак, звернути увагу на факт найсильнішого зв'язку саме з економічним чинником.

Наведені дані вказують на глобалізацію як потужну детермінаційну силу навколишнього бізнес-середовища вітчизняних підприємств, яку останнім необхідно враховувати при формуванні стратегічних орієнтирів конкурентної політики. Ми вважаємо першопричиною глобалізації суспільний прогрес провідних країн світу – зростання чисельності населення, зростання тривалості та рівня людського життя, розвиток науково-технічної та освітньої сфер. Таким чином, глобалізація є реакцією окремих країн на якісну та кількісну зміну потреб населення (в тому числі, потреб у захищеності прав та свобод громадян).

В рамках елементів економіки – процесу виробництва, реалізації (розподілу та обміну), споживання – глобалізація вирішує проблеми економічних суб'єктів стосовно розширення ресурсної бази, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності, розширення ринків збуту задля забезпечення відтворювальної функції економіки. В ринкових термінах глобалізація веде до формування повноцінного попиту, стабільного та якісного повного задоволення потреб. Як слушно зазначають О. В. Хмелевський [15] та Н. В. Можайкіна [16], при оцінюванні наслідків глобалізації для окремих національних економік необхідно враховувати ступінь економічного розвитку останніх. Аналіз зазначених джерел, роботи Н. А. Навроцької про детермінанти змісту глобалізації економіки [17], роботи Е. Н. Клімової, присвяченої трендам глобалізації [18], роботи І. І. Поліщука, в якій розглянуті питання формування маркетингового потенціалу промислових підприємств в контексті міжнародних інтеграційних процесів [19] дозволив сформулювати перелік глобалізаційно обумовлених, релевантних до формування стратегічних орієнтирів конкурентної політики, змін системи «підприємство – ринок – економіка» підприємств України (рис. 1.3).

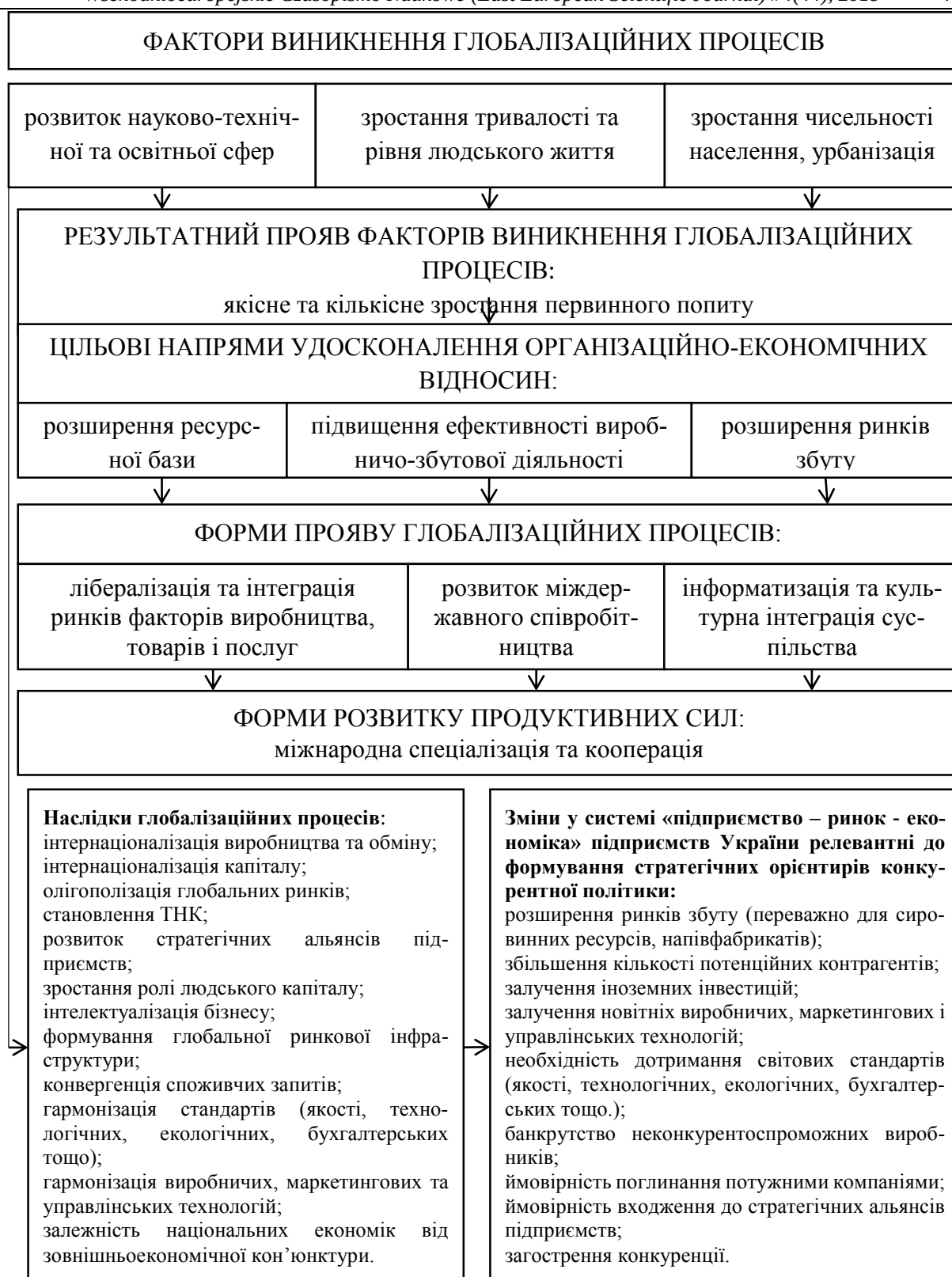


Рисунок 1.3. Структурно-змістова модель впливу глобалізації на формування стратегічних орієнтирів конкурентної політики підприємств України

Фактично, наслідки глобалізаційних процесів для вітчизняного підприємства зводяться до трьох основних проявів:

1) якісна зміна характеристик конкурентного середовища;

2) поява нових можливостей розвитку бізнесу;
3) зростання невизначеності та складності при прийнятті господарських рішень.

На базі методики вивчення сил конкурентного

середовища [1, сс. 219-221] охарактеризуємо у розрізі визначальних чинників тенденції якісних змін конкурентної взаємодії підприємства із суб'єктами навколишнього бізнес-середовища.

Інтенсивність галузевої конкуренції залежить від дії наступних чинників:

1) капіталомісткість бізнесу (при урахуванні і основного, і оборотного капіталу) – глобальне поширення прогресивних управлінських, маркетингових та виробничих технологій (наприклад, концепції ощадливого виробництва) сприяє зменшенню даного показника діяльності підприємств. Відповідно до класичної схеми аналізу сил конкурентного середовища це має знизити інтенсивність суперництва серед фактичних галузевих конкурентів.

2) величина і кількість підприємств – вплив даного чинника залежить від величини конкретного підприємства. Глобалізація однозначно збільшує кількість конкурентів, що призводить до загострення конкуренції, однак, чим більшим є підприємство, тим більшою є ймовірність його входження до потужних промислово-фінансових груп, для яких характерною є діяльність в умовах глобальної олігополії;

3) міра диференціації продукції – діяльність підприємства у глобальному ринковому середовищі сприяє розширенню можливостей для диференціації навіть для високостандартизованої продукції. Як мінімум, це справедливо для ознаки країни походження продукції і пов'язано з логістичними та трансакційними витратами [20]. Збільшення міри диференціації пом'якшує конкуренцію.

Слід, однак, зазначити, що вказані трансформації дії усіх перерахованих чинників в епоху глобалізації є справедливими лише для продукції конкурентоспроможної за технічними показниками якості.

Однозначно, глобалізаційні процеси підвищують загрозу з боку потенційних конкурентів знижуючи наступні вхідні бар'єри до регіональних ринків:

1) величина ефектів масштабу та ефектів навчання, імідж наявних на ринку товарів, величина витрат переключення, доступ до каналів розподілу – знижуються завдяки глобальному доступу до прогресивних управлінських, маркетингових та виробничих технологій;

2) потреби в капіталовкладеннях – значення бар'єру нівелюється через вільний глобальний обіг капіталу;

3) правова база – глобалізаційні процеси впливають на скорочення юридичних обмежень ведення бізнесу нерівномірно. Загалом тенденція виглядає таким чином, що для країн із відносно низьким ступенем економічного розвитку характерним є рух в напрямку лібералізації економічної діяльності та зниження протекціонізму відносно національних виробників. Про це зазначає П. Т. Бубенко, вказуючи на те, що активні гравці глобальних ринків лобіюють вигідні правила і умови для свого поля

діяльності через світові економічні організації [21, с. 57].

Ці ж міркування є справедливими й щодо товарів-субститутів, які ми розглядаємо як частковий випадок виходу на цільовий ринок нового учасника.

Глобалізація сприяє зменшенню ринкової влади постачальників завдяки доступу покупців до більшої кількості можливих альтернатив за ціновими та якісними характеристиками, в тому числі до товарів-замінників. Логічним продовженням за цих умов є збільшення ринкової влади виробничих та покупців: зростає поінформованість та можливість координувати (групувати) закупівлі, використання промисловими підприємствами сучасних прогресивних управлінських, маркетингових та виробничих технологій знижує величину витрат переключення на інших постачальників.

Поява нових можливостей розвитку бізнесу, окрім стратегій глибокого проникнення на ринок та розвитку товару (відповідно до матриці І. Ансоффа «товар - ринок» [22, с. 73]) за рахунок впровадження більш ефективних підходів до ведення господарської діяльності, очевидно передбачає вихід на нові регіональні ринки. В усіх випадках зростає кількість інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, збільшуються горизонти планування, підвищується невизначеність як через ускладнення мікросередовища підприємства, так і через подальше зростання динамізму економіки.

Взагалі, по мірі розвитку інтеграційних процесів глобалізація призводить до поступового підвищення конкурентоспроможності економік, що розвиваються, із відповідним підвищенням рівня життя населення, що має мультиплікативний ефект стосовно розвитку економічної, політичної і культурної взаємодії між представниками різних країн. В. Л. Іноземцев зазначає: глобалізація базується не на примусі, а на привабливості образів, що вона створює, та на стохастичних діях мільярдів людей, які й визначають глобалізаційні тенденції. Це обумовлює зростання невизначеності [12].

Таким чином, в епоху глобалізації навколишньому бізнес-середовищу вітчизняних підприємств притаманний суттєвий обсяг динамічних кількісних й якісних змін за всіма умовами та силами, які визначають результативність і ефективність економічної діяльності. Ці зміни посилюють вимоги до конкурентоспроможності суб'єктів ринку, що формує запит на врахування поточних та прогнозованих глобалізаційних викликів у конкурентній політиці підприємств.

Висновки та пропозиції. Відповідно до робіт В. М. Ткача та В. М. Соломахи [23, 24] адекватна сучасним умовам та ефективна конкурентна політика вітчизняного підприємства передбачає комплексне управління на засадах маркетингу. Також перспективним є застосування інституційного підходу до підвищення конкурентоздатності, зокрема, теорії відносин [25]. Відповідно, розробка ефективної в умовах глобалізації конкурентної

політики вітчизняного підприємства має відповідати таким критеріям:

- 1) моніторинг мікросередовища підприємства;
- 2) моніторинг та прогнозування стану навколишнього бізнес-середовища;
- 3) інтегроване планування виробничої та збутової діяльності з урахуванням фактичної конкурентоспроможності підприємства, резервів підвищення останньої;
- 4) спрямованість на максимально повне використання потенціалу наявних ресурсів;
- 5) спрямованість на отримання додаткових ресурсів від взаємодії з іншими учасниками ринку.

Список літератури:

1. Войчак, А. В. Маркетингові дослідження: підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко. - К.: КНЕУ, 2007. - 408 с.
2. Леонова О. Г. Концептуализация понятия "глобализация" в современной науке // Век глобализации. - 2018. - № 1 (25). - С. 15-23
3. Власов В.И. Глобализация и устойчивое развитие // Фундаментальные исследования. - 2013. - № 1 (часть 3) - С. 608-610
4. Рудніченко Є. М. Глобалізація, імпортозаміщення та економічна безпека держави: взаємовплив та взаємозалежність / Є. М. Рудніченко, Н. І. Гавловська, В. І. Гавловська // Бізнес Інформ. - 2018. - № 4. - С. 26-32
5. Scholte, J. A. (2008). Defining globalisation. *World Economy*, 31(11), 1471-1502
6. Gygli, Savina, Florian Haelg, Niklas Potrafke and Jan-Egbert Sturm (2019): The KOF Globalisation Index – Revisited, *Review of International Organizations*, <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>
7. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис - что дальше? - М: Магистр, 2011. - 176 с.
8. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, М.О. Гончаренко, В.А. Зленко [та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. К.: КНЕУ, 2001. 733 с.
9. Козлов С. Д. Глобализация и регионализация, локализация и глокализация: некоторые вопросы методологии исследования и преподавания процессов // Проблемы современной науки и образования. - 2018. - №1 (121). - С. 64-71.
10. Колодко Г. Глобализация и экономический рост // Мир перемен. - 2004. - № 1. - С. 44-52
11. Навроцька Н.А. Економічна глобалізація: проблема сутнісного розуміння та визначення // Культура народів Причорномор'я. - 2012. - № 233. - С. 65-68.
12. Иноземцев В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире // Век глобализации. - 2008. - №1. - с. 31-44
13. Власов В. І. Генеза поняття "економічна

глобалізація" // Гілея: науковий вісник. - 2017. - Вип. 116. - С. 189-194

14. KOF Globalisation Index. URL: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
15. Хмелевський О. В. Глобалізація міжнародного економічного середовища за впливом на міжнародний бізнес транснаціональних корпорацій / О. В. Хмелевський, Н. О. Керницька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 3, т. 1. - С. 235-239
16. Можайкіна Н. В. Особливості сучасного етапу глобалізації [Електронний ресурс] / Н. В. Можайкіна, Д. В. Рудь // Інфраструктура ринку. - 2018. - Вип. 24. - С. 21-26. - Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/24_2018_ukr/24_2018.pdf#page=21.
17. Навроцька Н. А. Зміст процесів економічної глобалізації / Н. А. Навроцька // Наукові праці НДФІ. - 2012. - Вип. 3. - С. 97-102
18. Климова, Э. Н. Глобализация: основные тренды и коммуникационные инструменты // Международный научно-исследовательский журнал. - 2015. - № 1-2. - С. 44-46
19. Поліщук І. І. Міжнародна інтеграція і розвиток маркетингового потенціалу промислових підприємств // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - 2017. - № 4 (82). - с. 152-158
20. Aviat, A. and N. Coeurdacier (2007). The geography of trade in goods and asset holdings/ *Journal of International Economics*. Volume 71, Issue 1, 8 March 2007, Pages 22-51
21. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку / П. Т. Бубенко. - Х.: Харківська національна академія міського господарства, 2008. - 295 с.
22. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. - Вид. 2-ге, без змін. - К.: КНЕУ 2006.—152 с.
23. Ткач В. М. Особливості формування стратегії розвитку залізничних підприємств України на засадах маркетингу в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/78513123.pdf>
24. Ткач В. М., Соломаха В. М. Дослідження можливостей підвищення конкурентоспроможності підприємств засобом ранжування резервів впливів елементів їх потенціалу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/32608114.pdf>
25. Головачев А. С. Конкурентоспособность экономики в формировании прибыли: эволюция, глобализация, пути повышения / А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, А.Л. Мацко // Экономика. Управление. Инновации. - 2018. - №1(3). - С. 3-9.

ASSESSING THE IMPACT OF THE INTERNET TECHNOLOGY IN MARKETING OF THE ENTERPRISE ON ITS FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS

Родіонов С.О.

Викладач кафедри економіки і маркетингу
Харківського національного економічного університету імені Симона Кузнеця**ОЦІНКА ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Abstract: The article presents the main methods of assessing the impact of the use of Internet technology in the marketing activity of the enterprise. The paper offers tools for clustering enterprises of machine-building industry by the level of use of Internet technology in marketing and its influence on financial and economic results. The work determines a group of factors forming the information space for the research. The article provides the system of indicators for assessing the impact of the use of Internet technology in the marketing activity of enterprises on their financial and economic results. The paper presents the order of estimation of general financial and economic results and of the use of Internet technologies in marketing activity of enterprises of machine-building industry.

Анотація: У статті розглянуто основні методи оцінки впливу використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємства. Запропоновано інструментарій кластеризації підприємств машинобудівної галузі за рівнем використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності та їх впливом на фінансово-економічні результати діяльності. Визначено групу факторів, які формують інформаційний простір дослідження. Наведено систему показників які оцінюють вплив використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємств на фінансово-економічні результати. Представлено послідовність розрахунку узагальнюючих фінансово-економічних результатів та використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Key words: marketing, marketing activity, machine-building enterprise, Internet technology, financial and economic results.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, машинобудівне підприємство, Інтернет-технології, фінансово-економічні результати.

В умовах глобалізації світової економіки та посилення конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках, які стають дійсно глобальними, основною метою будь-якого підприємства є підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції на основі ефективних методів управління підприємством, у тому числі завдяки розвитку маркетингової діяльності підприємства та використання сучасних Інтернет-технологій.

Машинобудівний комплекс є однією з провідних галузей України, а рівень розвитку машинобудівної галузі забезпечує розвиток практично усіх галузей економіки, впливає на міжнародну конкурентоспроможність країни, є індикатором її економічного піднесення, що стимулює розвиток національної економіки й відіграє вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх сферах економіки. Проте, за останні роки спостерігається спад виробництва, втрачено значну кількість ринків збуту машинобудівної продукції. Застарілі технології машинобудування знижують конкурентоспроможність на світових ринках.

Одним з методів підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є маркетинг. Наразі використання Інтернет-технологій в маркетингу створює принципово нові можливості

та ринки збуту продукції та в цілому забезпечує зростання результатів фінансово-економічної діяльності підприємства. Це актуалізує завдання щодо оцінки впливу використання Інтернет-технологій на фінансово-економічні результати діяльності підприємств, адже результати такої оцінки дають змогу обґрунтувати необхідність інвестування та впровадження нових Інтернет-технологій в маркетингову діяльність машинобудівних підприємств.

Дослідженням питань розвитку маркетингової діяльності підприємства, зокрема, з урахування використання Інтернет-технологій, присвячено чимало робіт вітчизняних та закордонних вчених, таких як: О. М. Ольшанская, Е. М. Лобачева, В. В. Живетин, М. Б. Кузьмичева, В. Л. Самохвалов, Н. П. Чернов, І. А. Ферапонова, Л. В. Балабанова, Н. К. Моїсєєва, М. В. Конишева, Г. Ассель, М. Мак-Дональд та ін. Проте, аналіз робіт вітчизняних та закордонних вчених-економістів вказав на те, що серед вчених і практиків не існує єдиного підходу до оцінки впливу використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності машинобудівних підприємств на фінансово-економічні результати. Ця проблема є слабо формалізованою та потребує формування відповідного методичного інструментарію на основі використання комплексу економіко-математичних моделей, які дозволять оцінити

вплив використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності машинобудівних підприємств на їх фінансово-економічні результати. З цією метою, автором було проведено анкетування керівників, та головних спеціалістів відділів маркетингу 15 машинобудівних підприємств Харківської області, а отримані данні дозволили запропонувати методичний інструментарій для оцінки впливу викорис-

тання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності машинобудівних підприємств на їх фінансово-економічні результати.

Результатом розробленого інструментарію є послідовність кластеризації підприємств машинобудівної галузі за рівнем використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності та їх впливом на фінансово-економічні результати діяльності (рис. 1).

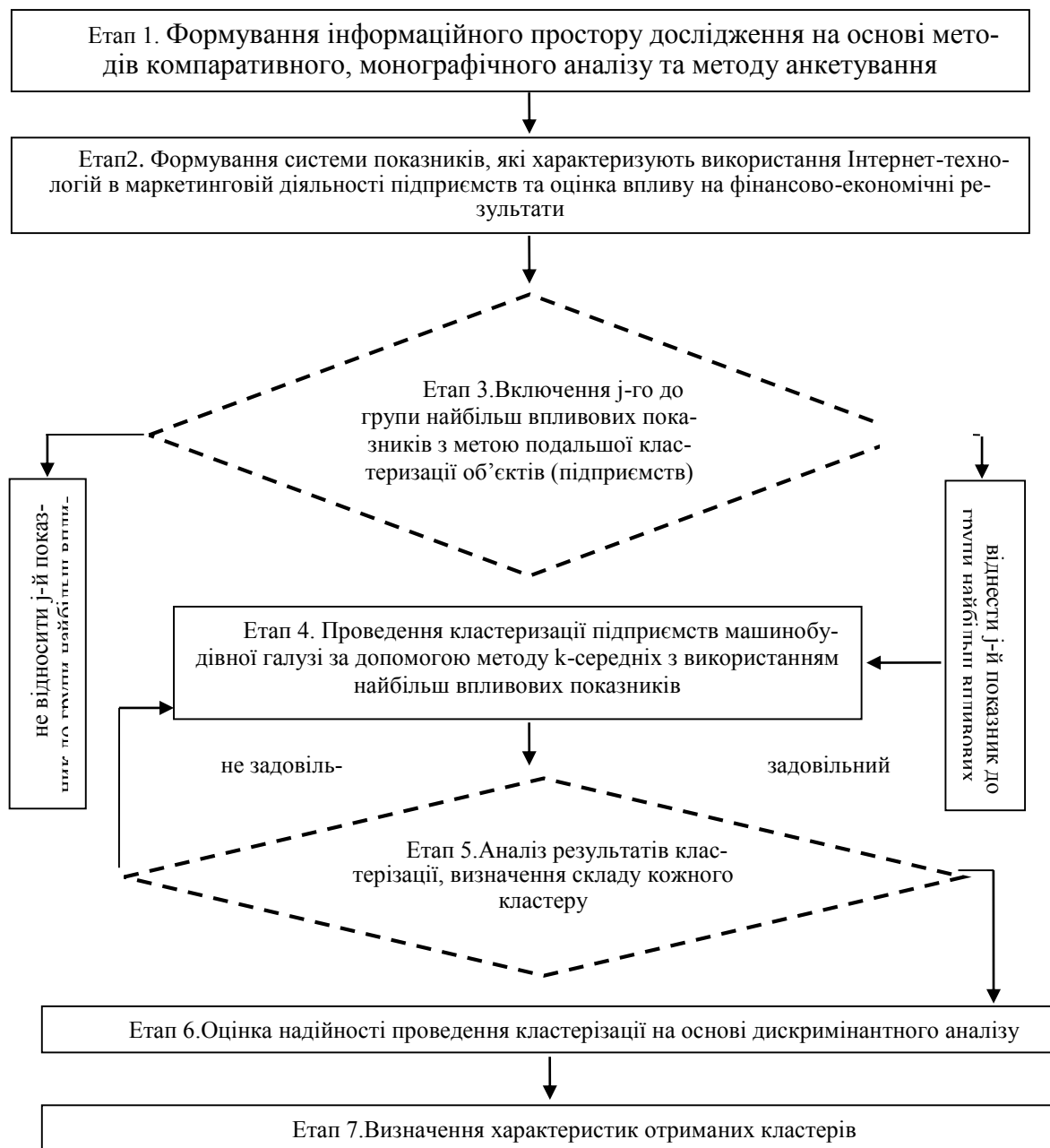


Рис. 1 Послідовність кластеризації підприємств машинобудівної галузі за рівнем використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності та їх впливом на фінансово-економічні результати

Запропонована послідовність базується на гармонійному поєднанні методів багатовимірного аналізу та методів оцінки якісної інформації та складається з сімох основних етапів.

На першому етапі послідовності здійснюється формування інформаційного простору дослідження

на основі методів компаративного, монографічного та методу анкетування. Було виявлено наступну групу факторів:

1. Результати фінансово-економічної діяльності підприємства;
2. Використання Інтернет-технологій;

3. Показники маркетингової діяльності підприємства.

Належний рівень фінансового стану підприємства є основною умовою його стабільного розвитку: він характеризує прибутковість, рівень розвитку підприємства, кредитоспроможність, платоспроможність (ліквідність), майновий стан, рентабельність, ділову активність та фінансову стійкість. Оцінка фінансового стану підприємства має проводитись систематично та усебічно з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Тому оцінка фінансового стану повинна здійснюватись не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Проведення компаративного аналізу показників, які належать до кожної групи факторів, дало змогу виокремити показники фінансово-економічного стану підприємства, використання Інтернет-технологій та маркетингової діяльності підприємства (сумарний бал оцінки частоти застосування яких становить вище п'яти).

До показників фінансово-економічного стану підприємства належать:

- рентабельність продукції (x20);
- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (x21);
- чистий прибуток від реалізації продукції (x22).

До показників використання Інтернет-технологій належать показники, що характеризують цей фактор складені на підставі аналізу анкетування керівників 10 машинобудівних підприємств:

- наявність мережі Інтернет (x1);
- кількість персональних комп'ютерів відділу маркетингу (x2);

- витрати на роботу та обслуговування комп'ютерів (x3);

- витрати на роботу мережі Інтернет (x4);
- наявність власної корпоративної пошти (x5);
- використання сторонніх поштових сервісів (x6);

- витрати відділу маркетингу на зв'язок (x7);
- наявність бренд-сайту (x8);

- витрати на розробку бренд-сайту та підтримку у загальному обсязі витрат на інформатизацію (x9);

- наявність автоматизованого обліку клієнтів (x10);

- наявність Інтернет-магазину (x11);

- кількість слів які просуються в пошукових системах (x12);

- кількість переходів на сайт за пошуковими запитамі (x13);

- кількість відвідувачів сайту за звітний період (x14).

До показників маркетингової діяльності підприємства належать:

- питома вага працівників відділу маркетингу у середньообліковій кількості персоналу (x15);

- питома вага заробітної плати персоналу відділу маркетингу з ФОТ (x16);

- кількість договорів з реалізації продукції (x17);

- вартість укладених договорів при реалізації продукції (x18);

- питома вага витрат на збут з урахуванням витрат на виробництво і реалізовану продукцію (x19).

Враховуючи все вищенаведене, на рис. 2 наведено систему показників, за допомогою яких можна оцінити вплив використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємства на його фінансово-економічні результати.



Рис. 2. Система показників які оцінюють вплив використання Інтернет-технологій в маркетингову діяльність підприємств на фінансово-економічні результати

Таким чином, на основі методів компаративного та монографічного аналізу, а також методу анкетування 10 керівників машинобудівних підприємств сформовано інформаційний простір дослідження, що складається з 22 показників. Базою подальшого дослідження мають стати 10 підприємств машинобудівної галузі.

Цільовою спрямованістю другого етапу дослідження є звуження інформаційного простору дослідження відповідно до обмежень використання методів багатомірної статистики. Результатом реалізації даного етапу є розрахунок двох інтегральних показників: інтегральний показник фінансово-економічних результатів діяльності підприємства та інтегральний показник використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємства.

Отримання узагальнюючого показника інформаційного простору дослідження проводиться на основі методів багатомірного аналізу [1, 2]. Походження терміну «багатомірний аналіз» пояснюється використанням як у таксономічних методах, так й у факторному аналізі поняття «багатомірний

об'єкт», під яким розуміють або статистичну одиницю (структурною одиницею), обумовлену набором значень ознак, або ознаку, що задана його значеннями на окремих статистичних одиницях. Проте, найчастіше в ролі такого об'єкта виступає статистична одиниця. Тому, поняттям багатомірний порівняльний аналіз в економічних дослідженнях позначається цілий ряд різномірних методів, що служать для виявлення закономірностей у статистичних сукупностях, одиниці яких описуються відносно численним набором ознак. Знання цих методів, таким чином, розширює можливості проведення різноманітних зіставлень на багатомірних об'єктах. У таксономічних методах зіставлення проводяться за допомогою матриці відстаней. Назва таксономічних методів походить від двох грецьких слів: таксис (що означає розташування, порядок) і номос (закон, правило, принцип). Таким чином, таксономія – це наука про правила впорядкування й класифікації [3].

Основним поняттям, використовуваним у таксономічних методах, є так називана таксономічна

відстань. Це відстань між крапками багатомірного простору, обчислювальна, найчастіше, за правилами аналітичної геометрії. Розмірність простору визначається числом ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності. У іншому ж завданні, у якому ознаки виступають у ролі об'єктів дослідження, розмірність простору визначається числом структурних одиниць. Таким чином, таксономічна відстань обчислюється між одиницями або крапками-ознаками, розташованими в багатомірному просторі. Обчислені відстані дозволяють визначити положення кожної крапки щодо інших крапок й, отже, визначити місце цієї крапки у всій сукупності, що уможливило їхнє впорядкування й класифікацію [4].

Таким чином методи багатомірного аналізу дозволяють достатньо просто отримати узагальнюючий показник.

Таксономічний показник рівня розвитку спочатку використовувався для визначення рівня економічного розвитку, досягнутого обраною групою одиниць. Проте, він є настільки універсальним, що може застосовуватися не тільки в дослідженнях сукупності статистичних одиниць, але й при аналізі властивостей однієї одиниці. В останньому випадку властивості одиниці характеризуються значеннями ознак, заданими у вигляді часових рядів. Така постановка завдання дозволяє одержати узагальнену картину змін, що відбуваються в досліджуваному наборі ознак за певний проміжок часу. У результаті одержують картину змін, що відбуваються в значеннях ознак даної одиниці. Послідовність розрахунку інтегрального показника фінансово-економічних результатів діяльності та інтегрального показника використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємства представлено на рис. 3.

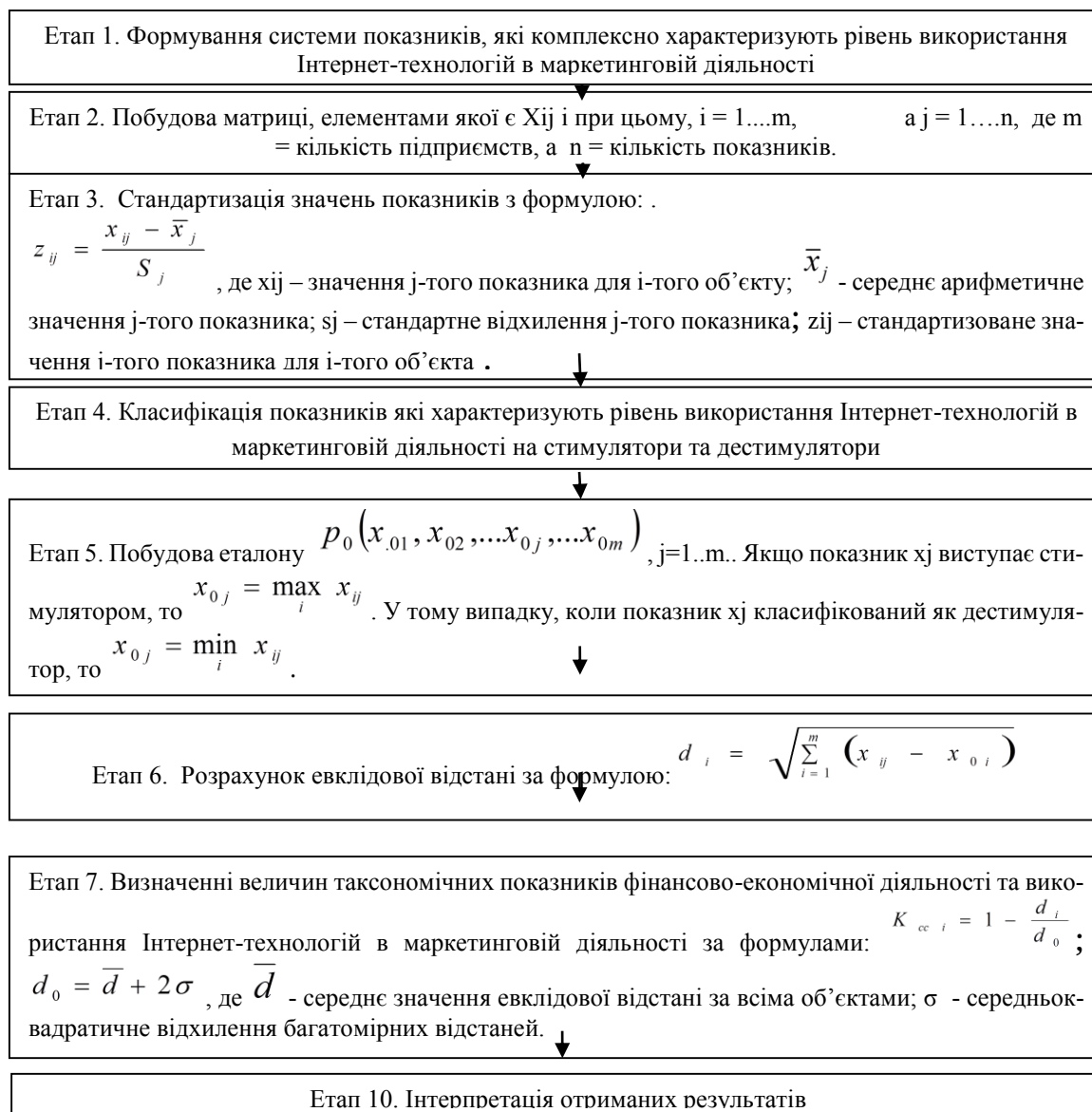


Рис. 3. Послідовність розрахунку узагальнюючих фінансово-економічних результатів та використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємств

Для того, щоб показник K_{cc} приймав високі значення при більших значеннях стимуляторів і низькі значення при малих значеннях стимуляторів,

його перетворюють наступним чином:

$$K_{cc} = 1 - \frac{d_i}{d_o}, \quad (1)$$

Таким чином, економічна інтерпретація таксономічного показника рівня розвитку маркетингової діяльності полягає в наступному: чим ближче значення до 1, тим вище рівень фінансово-економічного стану підприємства та вище ефект від використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності.

З метою визначення взаємозв'язку в системі показників, які характеризують фінансово-економічний стан підприємств, у тому числі, маркетингову діяльність підприємств, та використання Інтернет-технологій автором запропоновано застосовувати багатовимірні статистичні методи (факторний та канонічний аналіз), які дозволяють визначити взаємозв'язки між частковими показниками та їх складовими, а також побудувати рейтинг міжсистемного взаємозв'язку показників. За наслідками прояву внутрішніх причин – латентних факторів будують математичні моделі цих факторів і їх кількість значно менша, ніж кількість початкових показників, що описують фінансово-економічну діяльність, маркетингову діяльність та використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності. Таким чином, дану систему показників можна замінити невеликою кількістю факторів, що мають ту ж інформативність, що і система показників.

Алгоритм факторного аналізу передбачає такі етапи: 1) для матриці вхідних даних (X) обчислюється матриця кореляцій (R); 2) вирішується проблема спільності (R_h); 3) вирішується проблема факторів (A); 4) вирішується проблема обертання (W); 5) вирішується проблема оцінки факторів (F).

В цілому факторний аналіз використовують для виявлення та визначення узагальнюючих характеристик, які є факторами та які представляють скорочений простір початкових показників, які описуються соціально-економічні системи. Розпізнавання факторів та формулювання їх назви проводиться на основі вагових коефіцієнтів a_{jr} з матриці відображення A . На основі значень цих вагових коефіцієнтів a_{jr} встановлюються рейтинг впливу показників на фактори, та факторів на показник [5, 6].

Таким чином, виявлені латентні фактори в кожній складовій економічної стійкості підприємств дозволяють встановити першопричини, що обумовлюють зміну значень показників та забезпечують тісні взаємозв'язки. В якості вхідної інформації для реалізації факторного аналізу було обрано значення 22 показників, що структуровані за трьома складовими, а саме показники, що

визначають фінансово-економічну діяльність, маркетингову діяльність та використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності.

Для визначення внутрішніх взаємозв'язків безпосередньо між використанням Інтернет-технологій, маркетинговою діяльністю та фінансово-економічними показниками підприємства автором запропоновано використати метод багатовимірної статистичного аналізу – канонічний аналіз, оскільки саме цей метод дозволяє оцінити зв'язок між двома системами випадкових величин, що є системами показників, які описують кожну із підсистем.

Етапи алгоритму обчислення канонічного аналізу такі: 1) формується матриця значень початкових змінних, що є показниками, яка складається з двох частин: факторних ознак (X_i) і результативних ознак (Y_j); 2) обчислюється коваріаційна або ж кореляційна матриця з урахуванням двох груп ознак; 3) визначаються вектори коефіцієнтів у розкладі нових канонічних змінних U і V за відповідними показниками; 4) обчислюються канонічні коефіцієнти кореляції r_{UV} ; 5) оцінюється значимість канонічних кореляцій. Аналіз структури канонічних змінних і величини канонічних кореляцій дозволяє здійснити відбір найбільш інформативних змінних за характеристикою тісноти зв'язку між двома множинами змінних і змісту процесу [5, 6].

Для продовження дослідження впливу факторів на фінансові показники діяльності підприємств слід обчислити регресійні моделі залежності чистого прибутку від реалізації продукції (Y) від найбільш впливових факторів, а саме X_{18} – вартість укладених договорів при реалізації продукції, X_{16} – питома вага заробітної плати персоналу відділу маркетинга з ФОТ, X_{15} – питома вага працівників відділу маркетингу у середньообліковій кількості персоналу, X_{13} – кількість показів за пошуковими запитами.

Для продовження дослідження запропоновано обчислювати кластерний аналіз в статистичному пакеті StatgraphicsCenturion. Кластеризація підприємств, що досліджувались, виконується за методом Уорда – за критерієм сукупності показників: прибутку від реалізації продукції (X_{22}), вартості укладених договорів при реалізації продукції (X_{18}), питомої ваги заробітної плати персоналу відділу маркетингу з ФОТ (X_{16}), питомої ваги працівників відділу маркетингу у середньообліковій кількості персоналу (X_{15}), кількості показів за пошуковими запитами (X_{13}). За даними цього дослідження будується

дендограма сукупності підприємств, що досліджуються.

Результати кластерного аналізу дозволяють виявити інваріантне ядро дослідження, тобто підприємства машинобудівної галузі, які впродовж декількох років входять до одного кластеру та мають стабільні позиції. Враховуючи результати проведеного кластерного аналізу за допомогою методу таксономії стає можливим побудова графіку залежності інтегрального показника фінансово-економічної діяльності та інтегрального показника використання інформаційних технологій в маркетинговій діяльності.

Результати досліджень, які проводились автором на 10 підприємствах машинобудівної галузі Харківського регіону за 22 показниками за допомогою представленого методичного підходу, дозволили зробити висновок, що розвиток маркетингової діяльності на основі використання Інтернет-технологій призводить до зростання фінансово-економічних показників. Це вказує на наявність взаємозв'язку між впровадженням Інтернет-технологій в маркетингову діяльність підприємства та їх впливом на фінансово-економічні результати діяльності машинобудівних підприємств Харківського регіону.

Подальше дослідження повинно будуватися на проведенні комплексного аналізу сучасних Інтернет-технологій, які б дозволили вітчизняним

підприємствам розвивати маркетингову діяльність, що призведе до найбільшого економічного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Раєвнева О. В. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посіб. / під ред. д-ра екон. наук, проф. Раєвневої О. В. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. — 578 с.
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 175 с.
3. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес-Информ. — 2009. — № 3 — С. 78 — 82.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 175 с.
5. Пономаренко В.С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець ; Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ВД «Інжек», 2009. — 432 с.
6. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : наукове видання / Л. М. Малярець. — Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. — 384 с.

Spector A. A.

*Doctor of law, Professor of the Department of economic theory and management
Russian University of transport*

TRANSIT POTENTIAL OF THE REGION AS ITS ECONOMIC RESOURCE AND FACTOR OF DEVELOPMENT

Спектор Асия Ахметовна

Доктор юридических наук

*профессор кафедры «Экономическая теория и менеджмент»,
Российский университет транспорта*

ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС И ФАКТОР РАЗВИТИЯ

Summary: The article deals with the essence of the transit potential. Various theoretical approaches to its definition are analyzed. The factors influencing the development of transit potential are identified.

Аннотация: В статье рассматривается сущность транзитного потенциала. Проанализированы различные теоретические подходы к его определению. Выделены факторы, влияющие на развитие транзитного потенциала.

Key words: *region, transit potential, transport, transit*

Ключевые слова: *region, transit potential, transport, transit*

В наиболее общем смысле термин «потенциал» является сложной характеристикой какого-либо объекта или явления и означает возможности объекта в заданных условиях достигать определенных целей и решать поставленные задачи. Согласно толковословобразовательному словарю русского языка, «потенциал» характеризуется как «совокупность всех имеющихся возможностей и средств в какой-либо области». С экономической точки зре-

ния, под потенциалом понимается «предельно возможный уровень улучшения показателей (эффективности) деятельности объекта при оптимальном использовании имеющихся ресурсов»

Транспортная система Российской Федерации по праву относится к числу ведущих мировых транспортных систем. В России развиты и успешно эксплуатируются все основные виды транспорта

общего пользования: железнодорожный, воздушный, внутренний водный, морской, автомобильный и трубопроводный.

Расширение рынков сбыта и международное разделение труда усилили территориальный разрыв между местами производства и потребления товаров и привели к существенному росту объемов и номенклатуры транснациональных грузопотоков. В этих условиях деятельность транспорта становится также глобальной: усиливается взаимодействие всех видов транспорта на всем протяжении цепи поставок продукции; происходит интеграция транспортных систем отдельных стран в единую мировую транспортную систему, обслуживающую потоки грузов между странами и континентами. В аспекте глобализации мировой экономики представляет интерес для изучения концепция транзитного потенциала транспортной системы. Эта задача приобретает особую актуальность в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию. Россия занимает уникальное географическое положение — располагается посреди трех мировых политических и экономических полюсов: Европой — Юго-Восточной Азией — Северной Америкой. Доля потоков грузов между этими регионами составляет около половины от общего объема международного товарооборота [2]. Под транзитом понимается перемещение через территорию страны грузов третьих стран под контролем таможенных органов без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам мер государственной экономической политики. Под транзитным потенциалом транспортной системы понимается ее способность обеспечивать высокий уровень пропускной способности транзитных потоков грузов в международном сообщении.

Привлечение в Россию международного транзитного грузопотока является важной задачей политического, экономического и социального характера. Государственная важность этой задачи для Российской Федерации обуславливается тем, что максимальное использование конкурентных преимуществ, в первую очередь выгодного для экспорта транспортных услуг географического положения страны, может внести значительный вклад в улучшение сложившейся в России экономической ситуации.

Решение этой задачи позволит сделать экспорт транспортных услуг такой же важной составляющей валового национального продукта, как и экспорт товаров. Транзит обеспечивает дополнительные поступления в бюджеты всех уровней, стимулирует развитие транспортной и сервисной инфраструктуры, способствует созданию дополнительных рабочих мест. Многие страны Евросоюза, в том числе, Прибалтийские, Украина и Белоруссия, очень выгодно используют свое географическое положение и транспортную инфраструктуру. Для них транзит является существенной статьей доходов и рычагом политических влияний. Развитие российского транзита также позволит оживить экономики регионов Сибири и Дальнего

Востока, по которым проходят транспортные коридоры России.

Активизация транспортных сообщений даст толчок к развитию дорожной инфраструктуры территорий, богатых полезными ископаемыми, что будет способствовать и помогать росту производства и занятости населения.

Рассмотрим транзитный потенциал как экономический ресурс, имеющий свою структуру, особенности и возможности реализации. В различных источниках «транзит» определяется как «перевозка грузов или следование пассажиров из одного места страны, области в другое через лежащее на пути третье или из одного пункта в другой через промежуточные пункты» или просто как «перевозка грузов без перегрузок на промежуточных пунктах». Заметим, что перегрузочные операции не могут являться определяющей характеристикой транзита. Главной характеристикой, по нашему мнению, является нахождение конечного пункта доставки за пределами транзитной территории.

Развитие международных и региональных транспортных потоков, а также реализация транзитных возможностей стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС) потенциально могут выступать значимыми дополнительными статьями доходов предприятий, национальных бюджетов и граждан, а также движущей силой производственно-технологической модернизации, организационной и институциональной эволюции экономических систем государств и интеграционных объединений.

Для обоснования этого подхода и развития научно-теоретических и практических задач автором предлагается введение понятий «транзитная экономическая система» и «транспортно-транзитный потенциал (ТПП)». С позиции создания общего транспортного пространства и экономического развития регионального интеграционного объединения под «транзитной экономической системой» будем понимать хозяйственную систему, при которой платежи, взимаемые за перемещение по территории региона транспортных потоков и за услуги по транзитной транспортировке формируют значительную долю доходов национальных бюджетов, предприятий и населения на территории интеграционного союза, одну из основ повышения их уровня прибыли.

В настоящее время, становление и развитие транзитной экономической системы региона происходит в процессе реализации его транспортно-транзитного потенциала (ТПП) и сопровождается организационной, институциональной, производственно-технологической модернизацией народного хозяйства, выходом соответствующих стран на передовые позиции.

Исходя из методологической необходимости и особенностей функционирования транзитной экономической системы автором определена сущность категории «транспортно-транзитный потенциал». Вопросы транзитных перевозок и проблемы реализации региональных транзитных возможностей в

литературе освещены в научных трудах российских и зарубежных исследователей-экономистов. Таких как, Н.О. Дунаева, Л.П. Кириченко, О.Н. Ларин, А.Л. Орлов, А.П. Суходолов, Ю.А. Щербанин и др.

Так, например, Орлов А.Л. и Кириченко Л.П. полагают, что транзитный потенциал – это существующие и нереализованные возможности, наличие основных производственных фондов обеспеченность главными видами ресурсов транспортного комплекса государства, которые показывают необходимый объём его предложения на рынке транспортных услуг для внешнего потребителя.

В самом широком понимании термин «потенциал» выступает многопредметным показателем объекта или процесса, и характеризует возможности объекта решать необходимые задачи и достигать намеченные цели в заданных условиях.

Раскроем сущность транзитного потенциала как экономического фактора с присущими ему отличительными признаками, возможностью реализации и определённой структурой.

В специальной научной литературе категория «транзит» рассматривается как «перемещение из одной точки назначения в другую через промежуточные пункты». Мы полагаем, что основной особенностью транзита является нахождение конечного пункта транспортировки за границами транзитной территории. Транспортно-транзитный потенциал (ТПП) включает в себя объекты транспортной инфраструктуры и возможности ее использования для перевозки грузопассажиров.

С позиции, предложенной и рассмотренной автором выше, транзитной экономической системы транзитный потенциал позволяет странам-участницам интеграционного объединения включиться в систему международных экономических отношений, обеспечивая совершенствование технологической составляющей, получение дополнительных импульсов к развитию региона. Говоря о транзитном потенциале национальной экономики в условиях роста потребности в трансграничных перевозках и возрастающей интенсивности международных перевозок, мы будем считать способность при наличии необходимых ресурсов обслуживать международные транспортные потоки, стимулируя при этом экономический рост страны в частности и экономическое развитие региона в целом, повышая доходы от экспорта.

В силу того, что по причине различного территориального положения стран структура региональных транзитных перевозок также различна, и с учётом разницы в социально-экономическом развитии и отраслевой специализации государств, с позиций функционального подхода предложим следующие виды транзитных перевозок:

1. перевозки, выходящие за границы территории региона: межрегиональные транзитные перевозки;
2. перевозки, которые осуществляются на территории конкретного региона (в пределах гра-

ниц стран-участниц интеграционного союза): внутрирегиональные транзитные перевозки.

Исследователь Суходолов А.П. полагает, что транзитный потенциал есть «возможность транспортировки различными государствами по территории данной страны грузов перемещения по территории страны грузов третьих стран под контролем таможенного ведомства без уплаты налогов и таможенных пошлин».

Таким образом, с позиции рассмотренной в данной статье транзитной экономической системы, под транспортно-транзитным потенциалом (ТПП) необходимо понимать совокупность внешних и внутренних условий и факторов, которые определяют возможности государства предоставлять услуги по осуществлению международных перевозок по своей территории и выступающих источником дохода для хозяйствующих субъектов и страны в целом.

При анализе сущности транзитного потенциала российскими учёными (Н.О. Дунаева, О.Н. Ларин, С.М. Резер, А.П. Суходолов и др.) вполне обоснованно была исследована и определена совокупность факторов, которые влияют на развитие транспортно-транзитного потенциала (ТПП) государства. Условно их можно разделить на две группы. В группе внутренних факторов (микроуровень) особо отметим экономико-правовые факторы. К ним относятся государственная экономическая политика в сфере международных перевозок и их обслуживания, логистическая деятельность, включающая введение правительством страны нетарифных мер и других ограничений в этой сфере, принципы и возможности доступа иностранных инвестиций на национальный рынок страны (в т. ч. в транспортно-логистическую систему), правовое регулирование международного транзита на внутригосударственном уровне.

Оценку транспортно-транзитного потенциала (ТПП) мы предлагаем проводить, ориентируясь на вышеуказанные факторы его реализации. Исходя из этой позиции, каждый из факторов необходимо оценивать с качественной и (или) количественной стороны.

К внешним (экзогенным) факторам относится совокупность условий внешней среды, на которые государство не может оказывать прямого воздействия или влияет косвенно. Их оценку проводят, главным образом, с качественной позиции. В рамках этой статьи проанализируем внутренние (эндогенные) факторы, на которые ориентированы инструменты государственной макроэкономической политики. Для количественной оценки инфраструктурных факторов определим главные составляющие транспортно-транзитного (ТПП) потенциала, приносящие дополнительную прибыль от обслуживания транзитных потоков. Это автомобильный, трубопроводный, воздушный, железнодорожный транспорт и сопутствующие сервисные услуги.

В научной литературе при анализе и проведении оценки транзитного потенциала берут за основу информацию национальной и международной статистики. В соответствующих литературных источниках встречается два способа такой оценки:

3. через сравнение фактических объемов грузопассажирских транзитных перевозок по территории государства за конкретный промежуток времени по видам транспорта (при анализе транзитных возможностей некоторые эксперты также приводят сведения об общих объемах грузовых контейнерных перевозок между Восточной Азией и Западной Европой);

4. с помощью анализа структуры доходов от транзитного перемещения грузов. Необходимо отметить, что в последнем случае в оценку включены также дополнительные доходы, полученные от деятельности объектов логистического сервиса.

Проведенный анализ даёт возможность по отдельным составляющим и в целом провести сбор и классификацию данных, необходимых для более точной и объективной количественной оценки уровня реализации транспортно-транзитного потенциала Евразийского экономического союза, что может послужить основой для последующих научных исследований. Мы полагаем, что даже в самом общем виде можно сделать заключение о сильной взаимосвязи и взаимозависимости всех перечисленных выше факторов. Только при условии развития внутренних факторов можно получить максимальную выгоду от использования факторов внешних.

Таким образом, транспортный комплекс оказывает комплексное влияние на региональные интеграционные процессы в целом и экономическое развитие региона в частности, как на макроуровне, так и применительно к отдельным предприятиям и корпорациям, которые и определяют использование объектов транспортной системы. Реализация транспортно-транзитного потенциала (ТТП) государств-участников интеграционного союза формирует один из источников их дохода и является важнейшей составляющей транзитной экономической системы.

Список литературы

1. А.А. Медков, К.Х. Зоидов. Теоретико-методологические предпосылки становления транзитной экономики и эволюционно-институциональное развитие транспортно-транзитных систем России и стран Центральной Азии. Часть I // Проблемы рыночной экономики. – 2016. – № 1. – С. 64-74.
2. Дунаева Н.О. Управление модернизацией транспортной инфраструктуры региона для реализации транзитного потенциала: монография / Н.О. Дунаева. – М.: ГУУ, 2015. – 156 л.
3. Ларин О.Н. Перспективы интеграции транспортных систем Евразийского экономического союза / О.Н. Ларин // Проблемы национальной стратегии. – 2017. – № 4 (43). – С. 152-170.
4. Суходолов А.П. Предпосылки, этапы и перспективы развития транспортного комплекса Сибири и Иркутской области / А.П. Суходолов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – № 25 (т. 3). – С. 397-407.
5. Щербанин Ю.А. Развитие мировых транспортных коммуникаций: геополитика, инфраструктура, риски / Ю.А. Щербанин. – Логистика: Современные тенденции развития // Материалы XV Международной научно-практической конференции. – 2016, С. 187-191.
6. Резер С.М. Об институциональных мерах поддержки транзитных перевозок / Резер С.М., Ларин О.Н., Альметова З.В. // Транспорт: наука, техника, управление. – 2018. – № 5. – С. 3-7.
7. Шишков Ю.В. Кризис Евразии: выводы для архитекторов ЕвразЭС. Мировая экономика и международные отношения, 2014, № 6, С. 13-22.
8. Шумский Н.Н. Институциональные механизмы интеграции в Содружестве Независимых Государств / Н.Н. Шумский. – Журнал международного права и международных отношений, 2014 – № 1.
9. Н. Кудряшов, А. Нечай. Транзитный потенциал: сущность, факторы реализации, подход к оценке. // Журнал международного права и международных отношений. — 2012. — № 3

Stepanyan T.M.

*Candidate of economic Sciences, head. Department of economic theory and management»
Russian University of transport*

THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS IN THE EURASIAN SPACE

Степанян Тамара Мирзаевна

*Кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Экономическая теория и менеджмент»,
Российский университет транспорта*

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Summary: The article deals with international transport corridors passing through the territory of the EAEU. The analysis of the advantages and disadvantages of existing and emerging routes, taking into account the interests

of Russia. In conclusion, the author concludes that ensuring the attractiveness of Eurasian transport corridors passing through the territory of the EAEU requires the implementation of measures aimed at creating favorable conditions for transit.

Аннотация: В статье рассматриваются международные транспортные коридоры, проходящие через территорию ЕАЭС. Проведён анализ преимуществ и недостатков существующих и формирующихся маршрутов с учетом интересов России. В заключении автор делает вывод, что обеспечение привлекательности евроазиатских транспортных коридоров, проходящих по территории ЕАЭС, требует реализации мер, направленных на создание благоприятных условий для транзита.

Key words: *international transport corridors, the Eurasian economic Union, transit, transit capacity, logistics*

Ключевые слова: *международные транспортные коридоры, ЕАЭС, транзит, транзитным потенциалом, логистика*

Для мировой экономики последних десятилетий характерно перенесение производств в страны Азии в целях снижения себестоимости продукции. В этой связи возникает необходимость обеспечить своевременную и надежную доставку товаров и при этом сохранить конкурентоспособность продукции, уменьшая производственные и логистические издержки.

Государства Южного Кавказа и Центральной Азии, стремясь повысить свою привлекательность, предпринимают усилия к тому, чтобы участвовать в проектах, направленных на формирование международных транспортных коридоров, связывающих Европу и Азию. Создание и эффективная эксплуатация таких коридоров будут содействовать интеграции транзитных стран, в том числе не имеющих выхода к морю, в мировую экономику. При этом на формирование транспортных систем в соответствующих регионах оказывает влияние внешнеполитическая конъюнктура. Так, санкционная политика в отношении России со стороны западных государств и их союзников способствует усилению политической и информационной поддержки т. н. альтернативных маршрутов, идущих в обход российской территории.

Благодаря своему географическому и геоэкономическому положению ЕАЭС обладает значительным транзитным потенциалом, который, по оценкам экспертов, к 2020 г. достигнет 400 млн т грузов, при этом транзит из государств ЕАЭС в третьи страны составит 290 млн тонн. Транспортные системы на пространстве ЕАЭС позволяют обеспечить трансконтинентальные связи между Азией и Европой, поэтому их интеграция будет способствовать росту транзитных перевозок и развитию всех сопредельных стран.

Договором о Евразийском экономическом союзе предусматривается осуществление в ЕАЭС скоординированной транспортной политики, которая направлена на обеспечение экономической интеграции, формирование Единого транспортного пространства на принципах конкуренции, открытости, безопасности, надежности, доступности и экологичности. Под Единым транспортным пространством понимается совокупность транспортных систем государств-членов, в рамках которой обеспечиваются беспрепятственное передвижение пассажиров, перемещение грузов и транспортных

средств, их техническая и технологическая совместимость, основанные на гармонизированном законодательстве в сфере транспорта. [1]

В 2016 г. были утверждены Основные направления и этапы реализации скоординированной (согласованной) транспортной политики государств – членов Евразийского экономического союза. Предполагается, что процесс формирования Единого транспортного пространства завершится к 2025 г., будут устранены все препятствия для перевозок любыми видами транспорта. Среди приоритетов скоординированной транспортной политики – создание и развитие евразийских транспортных коридоров, реализация и развитие транспортного потенциала ЕАЭС, координация развития транспортной инфраструктуры, создание логистических центров и транспортных организаций, обеспечивающих оптимизацию процессов перевозки.

Задачи транспортной интеграции в рамках ЕАЭС включают развитие транспортной трансграничной инфраструктуры, формирование общего рынка транспортных услуг без изъятий и ограничений, проведение согласованной тарифной политики. Ныне достигнуты следующие интеграционные результаты в транспортной сфере:

- на внешнюю границу ЕАЭС перенесен транспортный (автомобильный) контроль;
- без получения дополнительного разрешения государственных органов осуществляются международные автомобильные перевозки грузов (в том числе транзитные);
- установлены унифицированные (внутригосударственные) тарифы государств ЕАЭС по перевозке грузов железнодорожным транспортом, определены условия их применения при транзитных перевозках;
- установлены ценовые коридоры изменения тарифов по перевозке грузов железнодорожным транспортом;
- определены принципы доступа перевозчиков из государств-членов на сопредельную железнодорожную инфраструктуру в другие государства-члены.

Еще в 2014 г. была создана Объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК) – международный интермодальный логистический оператор между РЖД, Белорусской железной дорогой и Казахстаном. Целью ее учреждения были

формирование единого логистического бизнес-пространства, развитие МТК «Восток – Запад», повышение эффективности транзитных контейнерных перевозок (в частности, неосвоенный потенциал контейнерного грузооборота между Китаем и европейскими странами оценивается в 285 тыс. TEU). В 2016 г. компания перевезла более 100 тыс. TEU, а к 2025 г. намерена увеличить объем транзита по маршруту КНР – ЕС до 1 млн TEU.

Реализации транспортного потенциала ЕАЭС будет способствовать развитие логистики и осуществление единой транспортной политики. Единое таможенное пространство создает конкурентные преимущества для всех маршрутов на территории ЕАЭС, поскольку единые таможенные правила облегчают транзит товаров и позволяют сократить сроки доставки. 1 января 2018 г. вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, существенно изменивший сроки совершения таможенных операций – во многом благодаря использованию электронного декларирования. В частности, на регистрацию таможенной декларации отводится 1 час вместо 2 часов, на выпуск товаров – не более 4 часов вместо 1 рабочего дня. [2]

Транспортные коридоры ЕАЭС.

В настоящее время основными транспортными коридорами, проходящими по территории ЕАЭС, являются МТК «Север – Юг» и МТК «Восток – Запад». Формируется маршрут «Европа – Западный Китай».

МТК «Север – Юг». Соглашение о международном транспортном коридоре «Север – Юг» было подписано между Россией, Ираном и Индией в 2000 г. В 2002 г. был подписан протокол об официальном открытии коридора. Впоследствии к Соглашению присоединились Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан и др.

Протяженность МТК «Север – Юг» превышает 7 тыс. км – от Санкт-Петербурга до порта Мумбаи (Индия). Он свяжет, в частности, Россию, Азербайджан, Иран и Индию. Конкурентные преимущества данного коридора будут обеспечены за счет сокращения времени и стоимости доставки грузов. Сроки доставки должны составить, по разным оценкам, 14–20 дней. Перспективный грузопоток оценивается от 25 до 35–40 млн тонн в год. Контейнерный грузопоток может составить около 1–1,5 млн TEU в год.

Коридор предусматривает три основных маршрута:

- 1) Транскаспийский маршрут – с использованием российских морских портов Астрахань, Оля, Махачкала и портов Ирана: Бендер-Энзели, Ноухехр и Бендер-Амира-бад;

- 2) Западная ветвь коридора – прямое железнодорожное сообщение через пограничные переходы Самур (Россия) – Ялама (Азербайджан), с дальнейшим выходом на железнодорожную сеть Ирана через пограничный переход Астара (Азербайджан) – Астара (Иран);

- 3) Восточная ветвь коридора – прямое желез-

нодорожное сообщение через Казахстан, Узбекистан и Туркмению с выходом на железнодорожную сеть Ирана через пограничные переходы Серахс (Туркмения) – Серахс (Иран) и Акяйла (Туркмения) – Инче Бурун (Иран).

В настоящее время МТК «Север-Юг» существует как сугубо Каспийский проект. Перспективы развития данного маршрута связывают с вводом в эксплуатацию железной дороги Решт – Астара (Иран) – Астара (Азербайджан).

МТК «Восток – Запад». Этот коридор представляет собой альтернативу традиционному морскому пути доставки грузов из Юго-Восточной Азии через Суэцкий канал в Европу. Основой МТК является Транссибирская железнодорожная магистраль – двухпутная электрифицированная железнодорожная линия протяженностью около 10 тыс. км. Транссиб имеет на востоке выход на сети железных дорог Казахстана, Китая, Монголии и КНДР и заканчивается российскими портами Японского моря, которые стыкуются с Транссибом. На западном направлении он выходит к российским морским портам и дальше в Европу. Таким образом, обеспечиваются транспортно-экономические связи стран Азиатско-Тихоокеанского региона с зарубежной Европой и странами Центральной Азии. Транзитный потенциал Транссиба может быть значительно усилен за счет восстановления Транскорейской железной дороги с выходом в Республику Корея, а также за счет соединения с Японией посредством продолжения железной дороги по Сахалину и Хоккайдо при условии сооружения мостов или подводных туннелей между островами.

Пропускная способность Транссиба оценивается в 100 млн тонн, в том числе до 250–300 тыс. TEU. В настоящее время мощности Транссиба близки к исчерпанию, что требует его модернизации. В ежегодном Послании Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. В. В. Путин отметил, что к 2024 г. пропускная способность Транссиба и БАМа вырастет до 180 млн тонн. За 8 месяцев 2017 г. по Транссибу было перевезено свыше 482 тыс. контейнеров (в 1,5 раза больше аналогичного показателя за 2016 г.), при этом объем транзитных перевозок вырос на 78 %, до 113 тыс. TEU. Каждый четвертый контейнер, перевезенный по Транссибу в 2016 г., был транзитным в сообщении Китай – Европа. Согласно Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г. объем транзитных перевозок в 2018 г. должен достичь 3,8 млн тонн по базовому сценарию или 11,4 млн тонн по инновационному сценарию, а к 2024 г. – 5,8 или 16,9 млн тонн, соответственно.

Важным конкурентным преимуществом Транссиба является время следования груза и скорость его передвижения. Существующая инфраструктура позволяет доставлять грузы из Владивостока к западным границам России за 7 суток. Ускоренные контейнерные поезда способны развивать маршрутную скорость свыше 1 000 км в сутки (согласно данным РЖД). На маршруте нет морских переправ или горных хребтов, государства, которые он связывает, политически стабильны, то есть

маршрут оптимален с точки зрения военно-политических рисков, что также является конкурентным преимуществом. [3]

Транспортный маршрут «Европа – Западный Китай». Автомобильная магистраль свяжет порт Ляньюньган с морскими портами на Балтийском море и пройдет по маршруту Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород – Казань – Оренбург – Актобе – Кызылорда – Шымкент – Тараз – Кордай – Алматы – Хоргос – Урумчи – Ланьчжоу – Чжэнчжоу – Ляньюньган. Протяженность маршрута – 8 455 км, из них большая часть пройдет по территории ЕАЭС: 2,3 тыс. км – по территории России, 2,7 тыс. км – по территории Казахстана. Инфраструктура маршрута предназначена как для грузоперевозок внутри ЕАЭС, так и для транзитных перевозок.

Конкурентным преимуществом маршрута, не только по сравнению с морскими перевозками, но и по сравнению с евроазиатскими железнодорожными маршрутами, являются сроки доставки: перевозка грузов из Китая в Европу займет 10 суток. Это также кратчайший маршрут для перевозки товаров из КНР в Казахстан, другие страны Центральной Азии, западные регионы России и другие страны Европы.

Окончательный запуск этого маршрута возможен не ранее 2019–2020 гг., после завершения работ на российском участке (строительство скоростной трассы М-11 Москва – Санкт-Петербург, участков Центральной кольцевой автодороги, автодорог на территории Татарстана, Башкортостана и Оренбургской области).

ВСМ «Евразия» (проект). В конце октября 2017 г. РЖД презентовали проект строительства высокоскоростной магистрали «Евразия» – единого железнодорожного пояса, соединяющего Запад и Восток. По предварительным расчетам, грузопассажирская ВСМ «Евразия» станет крупнейшим в мире проектом в сфере железнодорожного транспорта и позволит объединить крупнейшие высокоскоростные транспортные системы Европы и Китая. Общая протяженность магистрали составит 9 447 км (Пекин – Москва – Берлин), из которых по территории РФ – 2 366 км по маршруту Красное (граница с Белоруссией) – Москва – Казань – Екатеринбург – Челябинск – Золотая Сопка (граница с Казахстаном).

Общие капитальные затраты на строительство участка Брест (Белоруссия) – Достык (Казахстан) составляют 7,08 трлн руб., участка Достык – Урумчи (Китай) – 0,76 трлн руб. Стоимость российского участка оценивается в 3,58 трлн руб. Ввод различных высокоскоростных участков в эксплуатацию возможен в разное время. Предполагалось, что строительство ВСМ начнется с участка Москва – Казань, однако впоследствии было заявлено, что первым этапом станет строительство двухпутной линии на маршруте Челябинск – Екатеринбург.

Максимальная скорость движения составит 350 км/час. Доставка грузов из Китая в Западную Европу будет занимать около трех суток.

В то же время, по оценкам некоторых экспертов, данный проект опережает спрос, поскольку устойчивая ниша грузов для ВСМ пока не сформирована, а интенсивность пассажироперевозок здесь существенно ниже, чем в Китае и Западной Европе. Финансирование строительства потребует привлечения кредитных ресурсов, для возврата которых придется наращивать тариф, что снизит привлекательность маршрута для перевозчиков и усложнит поиск инвесторов.

Альтернативные маршруты (в обход ЕАЭС)/

Новые государства Центральной Азии и Закавказья, стремясь к оптимизации своих коммуникаций, открывающих доступ к внешним рынкам, развивают альтернативные маршруты, связывающие Европу и Азию в обход территории России. Интерес западных государств к подобным транспортным проектам обусловлен, в том числе, стремлением усилить свое политическое влияние в соответствующих регионах, а также ослабить Россию как государство-транзитер.

Аналогичной – с поправкой на иные масштабы и на участие России – стратегии придерживается и Китай, реализующий инициативу Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). Очевидно, что одной из целей ЭПШП является стимулирование развития центральных и западных провинций КНР, которые, в том числе, испытывают потребность в поставках сырья из Центральной Азии и Закавказья. Одной из сопутствующих задач данной инициативы является увеличение экспорта китайского оборудования, технологий и услуг в рамках создания транспортно-логистической инфраструктуры.

Транспортный коридор Европа – Кавказ – Азия (ТРАСЕКА). Программа ТРАСЕКА была учреждена в 1993 г. Ее цель заключалась в «прокладывании» с помощью ресурсов ЕС транспортного коридора. Проект был направлен на поддержку политической и экономической независимости государств Центральной Азии и Кавказа путем расширения их возможностей доступа на европейские и мировые рынки с использованием альтернативных маршрутов в обход России.

Коридор берет свое начало в странах Восточной Европы (Болгария, Молдавия, Румыния, Украина) и пересекает Турцию. Далее маршрут следует через Черное море (паромные переправы из Бургаса, Варны, Констанцы, Одессы/Ильичевска на грузинский Поти), затем задействуются транспортные сети Закавказья и Ирана, используя также наземное сообщение с этим регионом из Турции. Из Азербайджана посредством каспийских паромных переправ (Баку – Туркмен-баши, Баку – Актау) маршрут выходит на железнодорожные сети Туркмении и Казахстана, которые связаны с транспортными сетями Узбекистана, Киргизии и Таджикистана. Посредством их маршрут достигает границ с Китаем и Афганистаном. С Ираном же регион Центральной Азии имеет как сухопутное, так и морское сообщение.

Этот коридор работает далеко не в полную силу, что обусловлено рядом причин, в том числе:

- нестабильностью политических режимов в ряде стран,—перевалками через паромные переправы, при ограниченном применении контейнерных перевозок;
- пересечением границ 10–12 государств с различной шириной железнодорожной колеи и различными таможенными и транспортными правилами;
- наличием горных участков с ограничением скорости движения.

Кроме того, до сих пор не решен вопрос о выработке единых конкурентоспособных тарифов по пути следования грузов. Несмотря на то что еще в 2002 г. участники проекта подписали декларацию о сотрудничестве, в которой были обозначены такие цели, как упрощение административных процедур, отмена налогов, пошлин и прочих сборов при транзитных перевозках, уменьшение тарифов на перевозки, окончательно решить вопрос не удалось до сих пор. [4]

Названные причины обусловили снижение привлекательности маршрута ТРАСЕКА для грузоотправителей, что отразилось на объеме грузоперевозок. Так, по данным Госкомстата Азербайджана, объем транзитных грузоперевозок по территории республики в рамках коридора составил 15,9 млн тонн в 2010 г., 14,8 млн тонн – в 2013 г., 7,9 млн тонн – в 2016 г. Общая протяженность коридора (приблизительно 12,1 тыс. км) сопоставима с Транссибом. Но по вышеуказанным причинам ТРАСЕКА не может составить полноценную конкуренцию ни Транссибу, ни другим маршрутам на территории ЕАЭС.

В целом данный коридор имеет скорее региональное значение для Закавказья и Центральной Азии, а ЕС и США, поддерживающие его, в том числе путем оказания технической и финансовой помощи, преследуют геополитические цели.

Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ). ТМТМ пролегает через Китай, Казахстан, акваторию Каспийского моря, Азербайджан, Грузию, Турцию и далее через акваторию Черного моря в Европу. Сроки доставки грузов из Китая в Европу составляют в среднем 14–15 дней.

Поддержку проекту оказывают как заинтересованные стороны, так и Китай. ЕС оказал помощь в составлении технической документации. Координационный комитет по развитию ТМТМ был учрежден еще в ноябре 2013 г. транспортными компаниями Казахстана, Азербайджана и Грузии. В состав координационного комитета вошли Грузинская железная дорога, НК «Актауский международный морской торговый порт», «Қазақстан темір жолы», Азербайджанские железные дороги, Азербайджанское каспийское морское пароходство, Бакинский международный морской торговый порт, Батумский морской порт. Результатами деятельности координационного комитета стали, в частности согласование технологии взаимодействия между транспортными компаниями по

пропуску контейнерных поездов, создание контейнерного сервиса NomadExpress, утверждение комплексных ставок на контейнерные перевозки, создание в 2016 г. Международной ассоциации «Транскаспийский международный транспортный маршрут» и Международного транскаспийского транспортного консорциума. Основными задачами консорциума являются организация и мониторинг контейнерных перевозок по ТМТМ, привлечение грузопотока на ТМТМ, поиск клиентов для организации перевозок.

В 2015–2016 гг. проект получил новый импульс в связи с ухудшением российско-украинских и российско-турецких отношений. Украина весьма заинтересована в таком маршруте для перевозок растущего импорта из Китая, а также для экспорта в КНР дорожающей железной руды. Впрочем, в последнем случае украинские экспортеры «упираются» в фактическое отсутствие современного вагонного парка, что лишает Украину весомых экспортных доходов.

В феврале 2018 г. к ТМТМ присоединились и Турецкие железные дороги.

Увеличению транзитного потока по данному маршруту должно способствовать открытие в октябре 2017 г. железной дороги Баку – Тбилиси – Карс, пропускная способность которой на начальном этапе оценивается в 5–6,5 млн тонн грузов. В отчете Globalriskinsights отмечается, что с запуском этой железной дороги Транскаспийский маршрут становится приоритетным для Китая при доставке товаров в Европу. Это связано с ограниченностью роста объемов железнодорожного транзита через Россию. Однако данный вывод представляется недостаточно обоснованным, если принять во внимание, например, планы увеличения пропускной способности Транссиба до 180 млн тонн с нынешних 100 млн тонн, а также указанную выше пропускную мощность отдельных участков ТМТМ, которая даже в перспективе не сравнится с мощностью Транссиба.

Проекту присущи и другие недостатки, которые делают его менее конкурентоспособным по сравнению с транспортными коридорами ЕАЭС. Основным недостатком является наличие двух морских переправ, что сказывается на стоимости перевозки, учитывая необходимость перевалки в четырех портах и организации соответствующей логистической инфраструктуры. Ввод в эксплуатацию участка Баку – Тбилиси – Карс позволяет отказаться от паромной переправы по Черному морю. Тем не менее остается паромная переправа по Каспию (Курык – Алят, Актау – Алят), а сроки перевозки продолжают зависеть от погодных условий на море.

В части сроков доставки грузов данный маршрут также уступает Транссибу, по которому контейнеры доставляются к западным границам России за 7 суток (такая услуга есть на сайте РЖД). За это же время по ТМТМ грузы будут доставлены из Китая только в Азербайджан. На пути следования грузы

должны проходить несколько таможенных режимов (ЕАЭС, Азербайджан, Грузия, Турция и ЕС), что также может привести к удорожанию стоимости доставки и увеличению сроков перевозки. Несмотря на меры, предпринимаемые участниками проекта для сокращения сроков таможенного оформления, единообразие по данному вопросу отсутствует. Например, благодаря проведенной реформе в Грузии удалось сократить сроки таможенного оформления в среднем до 30 минут – 1 часа, но не более 24 часов (что сопоставимо со сроками, предусмотренными Таможенным кодексом ЕАЭС). В Азербайджане, согласно данным Государственного таможенного комитета, в январе 2018 г. таможенное оформление 60 % грузов производилось в срок не более 3 дней. [2]

Сохраняющаяся привлекательность ТМТМ для Китая обусловлена его стремлением развивать свои западные провинции и обеспечить им доступ на региональные рынки сбыта. В то же время сейчас нельзя сделать вывод о способности ТМТМ перетянуть на себя существенный объем грузов для доставки в Европу. Китай будет использовать маршрут при условии его экономической эффективности, а заполнить составы товарами из Центральной Азии и Закавказья или из Европы в обратном направлении вряд ли получится, поскольку объемы взаимной торговли со странами ЕС невелики: в 2016 г. импорт ЕС из Грузии, Азербайджана и стран Центральной Азии в стоимостном выражении составил 542, 7 610 и 13 725 млн евро, соответственно, а экспорт в указанные страны в стоимостном выражении был равен 1 961, 1 878, 8 268 млн евро, соответственно.

Экономический пояс Шелкового пути и ЕАЭС

Несмотря на то, что сегодня перевозка товаров из Азии в Европу осуществляется преимущественно по морю, отмечается интерес к континентальным перевозкам со стороны азиатских стран, в частности Китая, который продвигает инициативу «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПП). В рамках ЭПП делается ставка на развитие территорий, прилегающих к сухопутным, прежде всего железнодорожным, путям сообщения. Сухопутные маршруты на евроазиатском пространстве могут конкурировать с морскими путями не только по срокам доставки грузов, но на некоторых маршрутах даже в стоимости перевозки.

Реализация ЭПП позволит КНР не только стимулировать рост внешней торговли и экономическое развитие центральных и западных провинций, но и увеличить экспорт высокотехнологичного китайского оборудования, а также прямые зарубежные инвестиции в строительство транспортной инфраструктуры. Пекин ожидает ежегодный рост контейнерных железнодорожных перевозок приблизительно на 15 % в течение следующего десятилетия.

По данным Национального бюро статистики Китая, в 2016 г. китайский экспорт товаров в Евро-

пейский регион (в том числе страны ЕС) в стоимостном выражении составил приблизительно 390 млрд долл. (18,59 % от общего объема экспорта товаров), а импорт – 288 млрд долл. (18,12 % от общего объема импорта товаров). Китай является вторым после США торговым партнером ЕС. Объем импорта товаров из Китая в 2016 г. составил 344,6 млрд евро (20 % от общего объема товарного импорта ЕС). Экспорт товаров из ЕС в Китай в 2016 г. составил 170,1 млрд евро (10 % от общего объема товарного экспорта ЕС).

В рамках ЭПП планируется создание огромной зоны экономического сотрудничества. «Маршрут» прохождения сухопутного Шелкового пути весьма размыт. В его рамках обсуждаются три варианта трансконтинентальной магистрали.

1) Северный маршрут: Китай (порт Ляньюньган) – Казахстан (Алашанькоу – Достык) – Россия (Казань – Москва – Брест) – страны ЕС. Этот маршрут может конкурировать с Транссибом в транзитных перевозках, поскольку общая протяженность трассы примерно на 1 000 км меньше – расстояние от Ляньюньгана до Роттердама около 10,8 тыс. км, от Владивостока до Роттердама – 11,8 тыс. км. Однако техническое состояние данного маршрута пока уступает Транссибу. В то же время конкуренция носит условный характер, поскольку часть маршрута проходит по территории ЕАЭС, следовательно, члены ЕАЭС будут задействованы в транзитных перевозках.

2) Центральный маршрут: Центральный Китай – Киргизия – Узбекистан – Туркмения – Азербайджан – Грузия – ЕС. Данный маршрут может обеспечить транспортировку грузов из КНР и АТР в страны Европы. Однако маршруту присущи недостатки, приводящие к увеличению сроков доставки и росту стоимости транспортировки, в частности это необходимость многочисленных мультимодальных перегрузок транзитных потоков.

3) Южный маршрут: Западный Китай (СУАР) – Казахстан – Узбекистан – Туркмения – Иран – Турция. Также предусмотрен коридор на Пакистан. Данный маршрут мог бы играть большую роль для стран Центральной Азии и Ирана, но он неконкурентоспособен для транзитных перевозок между Западной Европой и Восточной Азией из-за большой протяженности и необходимости пересекать территории государств с неустойчивыми политическими режимами, а также различной шириной железнодорожной колеи.

В мае 2015 г. Россия и Китай сделали совместное заявление о сотрудничестве по сопряжению Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Документ ориентирует стороны на дальнейшее развитие двустороннего торгово-экономического сотрудничества, более широкую промышленную кооперацию, углубление инвестиционного и финансового взаимодействия. Он ставит задачи оптимизации региональных производственных сетей, укрепления международной транспортной инфраструктуры и

интермодальных перевозок, продвижения к созданию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Китаем.

Направлениями сопряжения ЭПШП и ЕАЭС могут стать: создание современной транспортной и логистической инфраструктуры; упрощение таможенных процедур и снятие барьеров, мешающих развитию взаимной торговли; унификация тарифов на перевозки; создание и внедрение единого рынка услуг, в частности транспортно-логистических услуг.

Перспективным направлением взаимодействия между Пекином и Москвой может стать развитие Северного морского пути – кратчайшего маршрута между АТР и Северной Европой. В январе 2018 г. опубликована Белая книга об арктической политике Китая, в которой, в частности, декларируется «Полярный Шелковый путь» как часть ЭПШП. [4]

Хотя доставка грузов из Азии в Европу осуществляется в настоящее время преимущественно морским путем, и этот вид перевозок, вероятно, не потеряет своего значения в перспективе, интерес к сухопутным перевозкам не ослабевает, а по некоторым направлениям имеет очевидную тенденцию к возрастанию. Об этом свидетельствуют транспортно-инфраструктурные проекты, реализуемые с участием России, Китая, Ирана, государств Центральной Азии и Закавказья. При этом особое внимание зачастую уделяется прокладке альтернативных маршрутов, исключающих транзит через территорию России. Это направление поддерживается не только вне-региональными акторами, но и некоторыми постсоветскими государствами.

Для повышения транзитной конкурентоспособности трансроссийских маршрутов необходимо продолжать целенаправленную работу по созданию единого таможенного пространства, унификации тарифной политики и гармонизации правового регулирования. Одновременно необходимо учитывать, что низкие транзитные тарифы являются не единственным условием обеспечения конкурентоспособности евроазиатских маршрутов. Определяющее значение для грузоотправителей зачастую имеют и более короткие сроки доставки товаров.

Сокращение сроков доставки может достигаться за счет:

- модернизации и эффективного использования подвижного состава; —повышения маршрутных скоростей движения контейнерных поездов (максимально возможное сокращение времени стоянки, уменьшение количества остановок по пути следования, сокращение времени простоя, связанного с выполнением административных процедур);
- развития транспортно-логистической инфраструктуры;
- внедрения и совершенствования применения информационно-коммуникационных технологий сопровождения транспортных процессов (электронные накладные e-CMR, ЦИМ/СМГС, электронное предекларирование и информирование о грузах и транспортных средствах, пересекающих внешнюю границу ЕАЭС). []

Модернизация транспортной логистики будет способствовать усилению роли России как одного из ведущих государств-транзитеров на пути из Азии в Европу, обеспечит социально-экономическое развитие регионов, обслуживающих трансконтинентальные маршруты, внесет реальный вклад в укрепление стабильности и безопасности в Евразии.

Список литературы

1. Аристова Л. Б., Семенова Н. К. Новые приоритеты транспортной политики в формате РФ – ЦА – КНР // Вестник НГУ. Серия: История, филология. – 2016. – Т. 15. – № 10: Востоковедение.
2. Казанцев А. А., Звягельская И. Д., Кузьмина Е. М., Лузянин С. Г. Перспективы сотрудничества России и Китая в Центральной Азии. - М.: РСМД, 2016.
3. Ларин О. Н. Перспективы интеграции транспортных систем Евразийского экономического союза // Проблемы национальной стратегии. – 2017. – № 4.
4. Подберёзкина О. А. Транспортные коридоры в российских интеграционных проектах (на примере ЕАЭС) // Вестник МГИМО-Университета. - 2015. - № 1.

#4 (44), 2019 część 7
Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)
Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

#4 (44), 2019 part 7
East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)
The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com>