

рівнем доходу від мінімального до високого.

Таблиця 2

Імідж та сегментація закладів харчування та вплив стилю інтер'єру, за віком та за рівнем доходу відвідувачів

Вікова категорія	Рівень доходу/стиль інтер'єру*											
	Мінімальний до 1500 грн				Середній 1500-3500 грн				Високий більше 3500 грн			
	Схт	Скл	Смд	Скн	Схт	Скл	Смд	Скн	Схт	Скл	Смд	Скн
16-20	+	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+	+
20-25	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
25-30	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
30-35	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+
40-45	-	-	-	-	-	+	+	+	-	+	-	+
45-50	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-	+
50-...	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-	+

*Схт, Скл, Смд, Скн – відповідно стилі хай-тек, класичний, модерн, кантрі

Стиль модерн ніколи не вийде з моди. Ресторани, бари та кафе, інтер'єри яких виконані в стилі модерн, як правило, вибирають люди з хорошим смаком. Сучасні кафе, в своїй більшості, оформлені в саме в цьому стилі. Він користується популярністю завдяки легкості і простоті, різноманітності кольорів, візерунків, лаконізмом, абстрактними лініями, художньою виразністю природних матеріалів з дерева, каменя, скла і метала. Цей стиль користується попитом серед молоді та середньою віковою категорією з різними рівнями доходу.

З кожним роком зростає популярність оздоблення інтер'єрів закладів харчування у стилі кантрі, який славиться своєю натуральністю. Так як інтер'єр закладів оформлений природними матеріалами, різними породами дерева, вміщує в себе дерев'яні або плетені столи, стільці, просту кераміку, натуральні тканини, старовинні речі, книги, засушені квіти то цей стиль підходить для всіх вікових категорій людей з різним рівнем достатку [10].

Висновки та пропозиції. Таким чином, ресторанный бізнес є одним із найважливіших складових індустрії гостинності. На даний час він є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства ведуть між собою постійний конкурентоспроможний опір за місце на ринку, за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг. Крім стилю та інтер'єру на імідж ресторанного підприємства мають вплив: професійний рівень обслуговування клієнтів персоналом, якісні страви, широкий асортимент продукції, кулінарна майстерність, приємні ціни, гостинний прийом. При цьому імідж – явище динамічне, у зв'язку з чим, саме імідж може змінюватися під впливом обставин, нової інформації та інших факторів середовища, в якому він існує. В сучасних умовах ринкової економіки імідж ресторану стає необхідною умовою досягнення стійкого і тривалого успіху, який забезпечить підвищення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства. Отже, імідж ресторану включає в себе масу компонентів: це і назву, і атмосферу, і запахи, і звуки, а також особисті відчуття, почуття задоволення або незадоволення – всі ці критерії являються спектром асоціацій, які виникають у споживачів і формують конкурентоспроможність ринку послуг в галузі харчування і тим самим удосконалюють систему конкурентної боротьби.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. П'ятницька Г.Т. Визначення конкурентоспроможності загальнодоступних підприємств громадського харчування / Г.Т. П'ятницька, А. М. Коваленко. – Економіка і підприємництво: стан та перспективи: 36. наук. праць КНТЕУ. – К.: КНТЕУ, 2001. – с. 235–245.
2. Перелигіна О.Б. Психологія іміджа: навч. посібник / О. Б. Перелигіна. М.: Аспект Прес, 2002. – с. 223.
- 3.Ткачова С.С. Особливості конкуренції в ресторанному бізнесі [Електронний ресурс] / С. С. Ткачова //Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/V_Ditb/2011_15/Tkachova.pdf.
4. Муромкіна І.І. Імідж роздрібного торговельного підприємства: особливості формування і сприйняття / Муромкіна І. І. // Маркетинг за рубіжом. – 2001. – № 2. – с. 72–77.
5. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер. М.: Прогрес, 1998. 620 с.
6. Калашнікова Л.Ю. Формування іміджу [Електронний ресурс] / Л.Ю. Калашнікова // Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/imidzh-organizatsii-kak-faktor-povysheniya-ee-konkurentosposobnosti#ixzz3TzisbLG4>
7. Косвинцева Е. Н. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. канд. економ. наук. – М.: 2009. – 23с.
8. Клейман А.А. Позитивний імідж як фактор конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / А. А. Клейман, О. А. Банчикова // <http://cyberleninka.ru/> Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/pozitivnyy-imidzh-kak-faktor-konkurentosposobnosti-gostinichnogo-predpriyatiya>.
9. Джі Б. Імідж фірми: планування, формування, просування / Боббі Джі. – СПб.: Питер-Прес, 2000 – 365 с. – (Серія «Теорія і практика менеджменту»).
10. Гатило В. П. Фактори, що впливають на формування іміджу підприємства / В. П. Гатило // Економіка та управління підприємствами: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1 (9). – С. 94–100.

УДК 339.5

ОСОБЛИВОСТІ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ

Дугінець Г.В., к.е.н., доц., доцент каф. міжнародної економіки, Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

Дугінець Г.В. Особливості нетарифного регулювання в глобальній торговельній системі.

В статті наведено результати дослідження сучасних особливостей нетарифного регулювання в глобальній торговельній системі. Розглянуто основні заходи нетарифного регулювання, які є досить багатоманітними. Визначено основні причини та тенденції все більш широкого використання нетарифних заходів. Розглянуто міжнародну практику застосування нетарифного регулювання деякими країнами. Отримано висновок, що на впровадження заходів нетарифного регулювання істотно впливає прагнення інтеграції вітчизняної економіки в міжнародне співтовариство з урахуванням захисту інтересів національних виробників. У зв'язку з чим доцільно подальше проведення моніторингу заходів нетарифного регулювання з метою недопущення перешкод щодо доступу українських товарів на міжнародні ринки, а також скорочення практики надання виняткового права на експорт та / або імпорт окремих видів, при порушенні конкурентного становища на ринку, обмеження переміщення товарів.

Ключові слова: нетарифні обмеження, міжнародна торгівля, торговельна політика, зовнішньоекономічна діяльність, критерії, механізм регулювання, технічні бар'єри.

Дугинец Г.В. Особенности нетарифного регулирования в глобальной торговой системе.

В статье приведены результаты исследования современных особенностей нетарифного регулирования в глобальной торговой системе. Рассмотрены основные меры нетарифного регулирования, которые являются достаточно многообразными. Определены основные причины и тенденции все более широкого использования нетарифных мер. Рассмотрена международная практика применения нетарифного регулирования в некоторых странах. Получено заключение, что на внедрение мер нетарифного регулирования существенно влияет стремление интеграции отечественной экономики в международное сообщество с учетом защиты интересов национальных производителей, в связи с чем целесообразно дальнейшее проведение мониторинга мер нетарифного регулирования с целью недопущения препятствий по доступу украинских товаров на международные рынки, сокращение практики предоставления исключительного права на экспорт и / или импорт отдельных видов, при нарушении конкурентного положения на рынке, а так же ограничение перемещения товаров.

Ключевые слова: нетарифные ограничения, международная торговля, торговая политика, внешнеэкономическая деятельность, критерии, механизм регулирования, технические барьеры.

Duginets G. Features of non-tariff regulation in the global trading system.

The paper presents the results of a study of modern features of non-tariff regulation in the global trading system. The main non-tariff measures, which are quite diverse, are looked into. The main reasons and trends of the increasing use of non-tariff measures are identified. The international practice of non-tariff regulation in some countries is studied. The conclusion drawn is that the introduction of non-tariff regulation is significantly affected by the desire to integrate the national economy into the international community while protecting the interests of domestic manufacturers. Due to this, it is advisable to continue the monitoring of non-tariff regulation in order to avoid obstacles on Ukrainian goods' path to the international markets, as well as to reduce the practice of granting an exclusive right of export and / or import of certain kinds in violation of the competitive position on the market; to avoid restricting the movement of goods.

Keywords: non-tariff barriers, international trade, trade policy, foreign trade, criteria, mechanisms of regulation, technical barriers.

Актуальність проблеми. Одним із головних факторів, що впливає на рівень світового прогресу та розвиток економіки окремої країни, є міжнародна торговельна діяльність. Кожна держава проводить власну зовнішньоекономічну політику, вступаючи у різноманітні міжнародні відносини торговельного характеру, що вимагає від неї узгоджувати свої дії з діями інших держав шляхом прийняття певних рішень щодо регулювання та упорядкування зовнішньоторговельних відносин. Інструменти таких дій (міжнародні та національні) створюють правову базу зовнішньоторговельного регулювання країни, дослідження яких особливо важливо у процесі інтеграції України в глобальну торговельну систему. Як свідчить міжнародна практика, одним із важливих напрямів регулювання зовнішньої торгівлі є нетарифні методи, роль яких у загальному обсязі регулюючих інструментів постійно зростає. Використанням нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі країни вирішують широкий комплекс завдань зовнішньої та внутрішньої економічної політики, підтверджуючи актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням питання нетарифного регулювання присвячені праці таких учених як: С. Ківалов, Б. Кормич, Ю. Макогон, Т. Мельник, Н. Фомичев, В. Кравченко, В. Андрійчук, В. Аргунов, С. Березний, Ю. Пресняков та ін. Враховуючи те, що розвиток заходів нетарифного регулювання тісно пов'язаний із продовженням в Україні адміністративної реформи, зокрема у сфері регулювання господарської та підприємницької діяльності існує нагальна потреба у визначенні сучасних особливостей нетарифного регулювання в глобальній торговельній системі і це є **метою даного дослідження.**

Виклад основного матеріалу. Світова фінансово-економічна криза спричинила уповільнення темпів розвитку світової торгівлі, що стимулювало зростання масштабів застосування протекціоністських заходів, зокрема, збільшення митних тарифів, введення нетарифних бар'єрів, ініціювання антидемпінгових розслідувань, накладання антидемпінгових мит, проведення девальвації валюти тощо. Застосовуючи засоби протекціонізму, країни змушені орієнтуватися на вимоги СОТ. В сучасних умовах держава впливає практично на всі сфери світових економічних зв'язків, зокрема на стан валютних і кредитних відносин, на масштаби і напрями міжнародного руху капіталів, технологій, на товарну та географічну структуру міжнародних товарних потоків тощо.

Світовій практиці здійснення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відома велика кількість форм, методів та заходів регулювання ЗЕД. Серед методів, які застосовуються, слід насамперед виокремити дві великі групи: прямі й побічні. До прямих належать адміністративні методи (квотування, ліцензування, митні збори). Побічні методи базуються на використанні таких інструментів, як кредитування, страхування, субсидювання, оподаткування агентів зовнішньоекономічного обміну. Вони здатні здійснювати стимулюючий обмежувальний вплив на обсяги й напрями зовнішньоекономічних витрат виробництва та прибутків [1].

За своєю суттю заходи нетарифного регулювання є досить багатоманітними. Їх перелік практично невичерпний, тому не дивно, що практично кожен науковець класифікує ці заходи по-різному. Так, наприклад, В. Андрійчук, В. Аргунов та С. Березний заходи нетарифного регулювання класифікують на: 1) числові заходи (квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, спеціальні санкції); 2) приховані заходи (дозволи державних органів)[2]. Інші ж класифікують їх залежно від конкретного об'єкта впливу на наступні категорії: обмеження кількості товару, яку дозволено ввозити в країну; обмеження кола експортерів або імпортерів, яким дозволено ввозити або вивозити товар; встановлення спеціальних умов при експорті або імпорті товару. Проте розбіжності в підходах класифікації існують між фахівцями з митного права, економіки, менеджменту, міжнародних відносин. Але необхідно зважати, що Секретаріатом ГАТТ було розроблено власну класифікацію нетарифних обмежень. Згідно з нею заходи нетарифного регулювання розподіляються на п'ять груп: заходи втручання держави в економіку, особливості митних та адміністративних процедур, стандарти та інші спеціальні вимоги до товарів, специфічні торговельні бар'єри, імпортні податки та збори.

С. Ківалов та Б. Кормич пропонують наведену класифікацію доповнити ще однією групою нетарифних інструментів – заходами валютно-фінансової політики, хоча вважають, що заходи втручання держави в економіку та заходи валютно-фінансової політики, виходять за сферу суто митної політики, тому їх доцільно розглядати в рамках державного управління економікою [3]. Вважаємо, що валютне регулювання зовнішньої економічної діяльності є одним із видів державного регулювання ЗЕД, як і митне регулювання. При цьому слід погодитись із думкою науковців, що валютне регулювання не є різновидом митного, а виступає незалежно від нього.

У науковій літературі зустрічається й класифікація заходів нетарифного регулювання на економічні та адміністративні. До економічних відносять: особливі види мита, різні податки і збори, заходи валютного регулювання. Адміністративні заходи більш різноманітні: ембарго, ліцензування, квотування, монополістичні заходи, використання з протекціоністською метою стандартів і технічних норм, додаткових документів та процедур тощо. Їх особливості щодо якості експортованого та імпортованого товару є визначена державою кількість документів, необхідних для проведення митних процедур з оформлення експортних або імпорتنних операцій.

Економічні заходи, як правило, призводять до росту ціни товару, за якою він продається. Виходячи з цього споживач самостійно вирішує, який товар йому купити – дорожчий імпортний чи дешевший вітчизняний. Адміністративні методи дають змогу обмежити ввіз іноземних товарів і забезпечити вивіз вітчизняних товарів за кордон. При застосуванні цих методів держава

фактично визначає товарну структуру внутрішнього ринку, з одного боку захищаючи його від імпорتنих поставок, а з іншого – від виникнення дефіциту вітчизняних товарів на внутрішньому ринку.

Багато вчених серед економічних заходів виділяють паратарифні, фінансові та контролю за цінами. Визначення паратарифних заходів дає у своїй праці Е. Додін Це – «збори, що стягуються з товару при переміщенні його через митний кордон, наряду з митом і які збільшують вартість товару на додаткову величину» [4]. Вказані заходи досить широко застосовуються в фінансовій системі зарубіжних країн. У ході зниження митних ставок і пов'язаного із цим падіння фіскальних митних доходів держави намагаються все ширше використовувати паратарифні заходи для поповнення своїх фінансових надходжень [3].

До фінансових відносять заходи, які регулюють доступ імпортерів до іноземної валюти, ціни валюти, а також умови платежів. Заходи контролю за цінами вводяться з метою підтримання або стабілізації внутрішніх цін, а також для запобігання шкоді, яку може нанести нечесна торгова практика іноземних конкурентів. До них відносять:

1. Адміністративне фіксування цін, тобто влада країни, беручи до уваги внутрішні ціни виробника, встановлює верхні і нижні межі цін.

2. «Добровільне» обмеження експортних цін – це угода, за якою експортер погоджується підтримувати ціну на свої товари не нижче певного рівня.

3. Антидемпінгові заходи, що встановлюють стягнення з експортера певної компенсації за шкоду, заподіяну вітчизняним виробникам. Встановленню антидемпінгових заходів передують, як правило, розслідування відповідними інстанціями країни-імпортера торгової практики експортера і встановлення факту демпінгу і матеріальної шкоди від нього.

4. Компенсаційні заходи – це фінансові доплати, які вводяться у випадку з'ясування, що імпортні товари субсидуються і це наносить шкоду національному виробництву.

Наявність у міжнародній торговельній практиці значного переліку нетарифних обмежень різних видів зумовило необхідність створення відповідних баз даних, що сприяли б розв'язанню завдань систематизації та класифікації нетарифних обмежень. Така робота проводилася різними міжнародними економічними організаціями (ГААТ, МБРР, ЮНКТАД, Міжнародною торговою палатою, СОТ). У результаті цього було узагальнено міжнародний досвід застосування нетарифних обмежень, визначено основні тенденції та перспективи використання цих заходів, значно збагачено наукові знання.

Проблема узагальнення та уніфікації полягає, по-перше, у тому, що в національних арсеналах заходів державного регулювання економіки нетарифні обмеження займають дуже важливе місце та виконують значні господарські, соціальні й навіть політичні функції, щоб від них можна було відмовитися в короткі терміни, а, по-друге, значна їх частина – так звані добровільні експортні обмеження – застосовуються поза рамками СОТ – або в односторонньому порядку, або на основі двосторонніх домовленостей. Саме в цій останній формі обмежено експорт деяких українських товарів, передусім до країн ЄС, певних видів металопродукції та текстильних виробів. У результаті Уругвайського раунду торговельних переговорів, який проходив з 12 по 15 квітня 1994 р. прийнято рішення поставити під контроль ГААТ/СОТ і цю категорію обмежень [5].

Також окремі нетарифні обмеження мають прихований характер, що не дає змоги однозначно ідентифікувати їх як такі обмеження. Наприклад, можуть вводитися правила внутрішньої торгівлі, що дискримінують окремі іноземні товари та висувають підвищені вимоги до технічних та супроводжувальних документів, що призводить до збільшення витрат на їх імпорт (така практика є поширеною в Японії та країнах ЄС). Аналізуючи системи зовнішньоторговельного регулювання різних країн, можна знайти велику кількість прикладів застосування методів торговельної політики, які або прямо суперечать міжнародним нормам, що самі по собі значно розмиті, або досить сумнівні з точки зору цих норм. Але в деяких випадках, наприклад у сфері ліцензування, митної оцінки, боротьби з демпінгом та прямим субсидуванням експорту, учасникам міжнародного обміну все ж таки вдалося домовитися про досить дієві дисциплінуючі заходи й правила [6].

Визначити основний напрям усіх цих різноспрямованих процесів непросто, але багато іноземних дослідників наполягають на тому, що послаблення торговельних обмежень загалом не відбувається, змінюються лише їх форми. Наприклад, квотами, антидемпінговими та компенсаційними митами, узгодженими обмеженнями на межі 90-х років XX ст. було покрито близько 20 % імпорту промислово розвинених країн і близько 30 % країн, що розвиваються [7]. Оцінюючи еволюцію системи світової торгівлі, можна зробити висновок, що вона стає дедалі більш врегульованою на міждержавному рівні. Однак державне регулювання не рівнозначне поняттю «протекціонізм», незважаючи на те, що є чимало методів регулювання зовнішньої торгівлі, які з позицій однієї країни вважаються протекціоністськими, а з позицій іншої відповідають принципам вільної торгівлі.

Ухвалена та прийнята ЮНКТАД класифікація нетарифних обмежень за ознакою цільового навантаження [8] передбачає розподіл нетарифних заходів на три групи:

1) торговельно-політичні засоби, призначені для безпосереднього захисту вітчизняних виробників перед закордонною конкуренцією та для підтримки експортерів в експансії на зовнішні ринки;

2) засоби неторговельно-політичного характеру, що застосовуються в окремі періоди часу для регулювання зовнішньої торгівлі;

3) засоби, що не стосуються зовнішньої торгівлі, але застосування яких опосередковано впливає на неї.

Проте цей поділ нетарифних заходів за критерієм «мета застосування» є досить умовним, оскільки останнім часом нетарифні обмеження останньої групи нерідко набувають торговельно-політичного характеру і використовуються як інструменти, що регулюють зовнішню політику. Значні відмінності в масштабах застосування цих норм очевидно передбачають, що в країнах з аналогічним рівнем життя та порівнюваними інтересними умовами й умовами у сфері охорони здоров'я аналогічні заходи застосовуються з іншою метою, ніж просто захист інтересів споживача [9].

За характером дії нетарифні обмеження можна розподілити на прямі та приховані, як уже зазначалося раніше. Перші зазвичай регулюються торговими договорами та міжнародними угодами. Вони регламентовані нормами національних законодавств, що розроблені відповідно до міжнародних правил, мають загальнодоступний характер (оскільки публікуються в офіційних виданнях) та відповідний механізм застосування і тому характеризуються «прозорістю» [10]. Під цю категорію підпадають такі заходи, як ембарго, квотування і контингентування, прикордонні збори, митні формальності та інші обмеження.

До другої групи належать заходи, зазвичай формально спрямовані не на обмеження торгівлі, а на досягнення певних економічних та соціальних завдань. Проте ці заходи опосередковано можуть впливати на доступ іноземних товарів на національний ринок або споживання цих товарів у країні. Це внутрішні економічні заходи, вплив на ціни товарів: податки, акцизні збори, процентні ставки кредитів, субсидії національним виробникам тощо, а також заходи адміністративного характеру: технічні стандарти та норми, вимоги до пакування, маркування, інформації про продукт та його походження та ін.

Різні міжнародні організації, а також національні установи складають неоднаковий зміст у сукупне поняття нетарифного регулювання. Класифікаційна схема, розроблена Секретаріатом ГААТ на початку 70-х років XX ст. під час підготовки до переговорів Токійського раунду, нині налічує понад 600 конкретних видів нетарифних заходів та розподіляє усі нетарифні обмеження на чотири основні категорії [11]:

1. Обмеження, пов'язані з участю держав у зовнішньоторговельних операціях: субсидії та дотації експортерам або імпортозаміщуючим галузям, система переваг щодо розміщення державних замовлень, використання місцевих напівфабрикатів і вузлів за певних умов; заходи, що дискримінують перевезення іноземних товарів та іноземних перевізників та ін.

2. Митні та інші адміністративні імпорتنі й експортні формальності: ускладнення процедур митного оформлення, методи оцінки митної вартості і країни походження товару; завищення вимог до необхідної для оформлення документації та ін.

3. Технічні бар'єри в торгівлі: стандарти та вимоги, пов'язані з екологічними, санітарними, ветеринарними нормами, пакуванням та маркуванням, правила і порядок сертифікації продукції.

Кількісні та подібні до них адміністративні заходи: імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, добровільні обмеження експорту, заборони, валютні обмеження.

4. Обмеження, засновані на принципах забезпечення платежів: податки, збори, імпорتنі депозити, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне оподаткування.

Ця класифікація нетарифних обмежень та складений на її основі каталог отримали широке застосування під час міжнародних торговельних переговорів, а також стали теоретичною та інформаційною базою для формування класифікаційних схем нетарифних обмежень іншими міжнародними організаціями.

На початку 80-х років ХХ ст. з метою накопичення на комплексній та систематизованій основі інформації про факти застосування нетарифних обмежень, а відтак оцінки їх впливу на торгівлю Секретаріатом ЮНКТАД створено базу даних нетарифних обмежень з поділом на дві класифікаційні схеми. Перша враховувала нетарифні обмеження, які застосовувалися щодо конкретних товарів, друга – нетарифні обмеження загального характеру. Загалом було зазначено понад 200 видів заходів.

Заходи, що застосовуються до конкретних товарів, були класифіковані за п'ятьма критеріями, які, у свою чергу, поділялися на 11 підкатегорій, 33 розділи, 34 підрозділи та 23 статті [10]. Структура цієї класифікаційної схеми представлена таким чином:

1. Фіскальні заходи (різноманітні тарифи, мита, податки).

2. Заходи з обмеження обсягу (заборони, квоти, добровільні обмеження експорту, державна монополія на зовнішню торгівлю).

3. Дозволи на імпорт (неавтоматичні – ліцензування, декларації з підтвердженням, дозволи окремим покупцям; умовні – дозволи залежно від експорту, від можливостей здійснення національних поставок, від закупівлі національної продукції тощо; автоматичні дозволи – ліцензія з метою контролю, автоматичне ліцензування, декларація без підтвердження та ін.).

4. Контроль над цінами (системи мінімальних цін, антидемпінгове та компенсаційне розслідування, нагляд за цінами).

5. Інші заходи (технічні вимоги – санітарно-гігієнічні та ветеринарні норми, технічні стандарти, вимоги до пакування та маркування, заходи з надання допомоги галузям, що конкурують з імпортом; субсидування товарів, робочої сили, капіталу, податкові пільги; додаткові митні формальності; імпорتنі депозити та ін.).

Відповідно до класифікації Європейською економічною комісією ООН, все різноманіття нетарифних методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна розділити на наступні групи:

- заходи прямого обмеження (ліцензування і квотування);
- спеціальні захисні заходи (імпорتنі квоти, спеціальні мита, антидемпінгові мита, встановлення бар'єру за мінімальними цінами на ринку країни-імпортера, компенсаційні мита);
- адміністративні та митні заходи (імпорتنі податки і збори, сертифікація);
- інші нетарифні заходи (валютні обмеження і валютний контроль, регулювання курсу національної валюти, заходи підтримки експорту).

Крайньою формою державного обмеження зовнішньої торгівлі є економічні санкції, наприклад торгове ембарго (trade embargo) - заборона державою ввезення в яку-небудь країну або вивезення з якої-небудь країни товарів.

Таким чином можна зазначити, що в результаті еволюції міжнародних економічних відносин склався великий інструментарій зовнішньоекономічної політики. Безліч інструментів, які є в розпорядженні держави для регулювання зовнішньоекономічної діяльності, можна умовно розподілити на дві групи: тарифне регулювання та нетарифне регулювання.

Останнім часом використання тарифних заходів суттєво обмежується прийнятими угодами всередині торгових організацій та спілок, цим пояснюється перевага, що віддається останнім часом багатьма країнами нетарифних заходів у порівнянні з тарифами. Існують також й інші причини: вплив окремих фірм і профспілок на зовнішньоторговельну політику держави, відповідь на різні дії торгових партнерів. При цьому дані заходи використовуються різними країнами вкрай нерівномірно (таблиця 1).

Таблиця 1

Ступінь захисту різних товарних ринків в окремих країнах (частка товарних позицій, до яких застосовується будь-яка нетарифна міра, по відношенню до всіх товарних позицій, по кожній товарній групі, у%)

Товарні позиції	Китай	Японія	Європейський союз	США	Російська Федерація
Сировина	6.46	7.49	1.98	4.69	1.13
Продукція сільського господарства	7.30	7.69	2.30	4.56	0.66
Продукція видобувних галузей	1.51	6.31	0.47	5.44	3.92
Готові вироби	8.00	5.08	10.77	5.23	0.73
Залізо і сталь	44.85	0.48	51.94	42.44	0.00
Хімічні товари	3.90	1.15	4.18	3.35	0.65
Інші напівфабрикати	1.36	0.64	0.86	4.59	1.22
Машини і засоби транспорту	14.02	0.05	2.41	5.18	0.00
Текстиль і одяг	2.85	23.06	87.21	1.13	0.00
Інші споживчі товари	5.05	0.68	4.82	0.92	2.84
Інші товари	0.00	0.00	0.00	0.00	50.00
Всі товари	7.62	5.61	5.79	5.08	0.90

Джерело: [12]

У сучасній міжнародній торговельній практиці, незважаючи на вже досягнутий рівень лібералізації міжнародної торгівлі, різко загострилася проблема застосування різного роду нетарифних обмежень. Очевидно, використання нетарифних обмежень пов'язане з необхідністю для країн, що розвиваються захисту окремих, зароджуються галузей національної економіки. Проте застосування нетарифних заходів часто зустрічається і в практиці розвинених країн.

До основних причин все більш широкого використання нетарифних заходів слід віднести:

- зростання ролі зовнішньої торгівлі в народному господарстві і пов'язане з цим підвищення ступеня відкритості національних економік;
- суттєве підвищення частки готової продукції у світовій торгівлі;
- наростання процесів транснаціоналізації виробництва, що обумовило досить динамічний розвиток міжнародної кооперації і різке підвищення значення внутрішньофірмової торгівлі в глобальному масштабі.

Практика багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі в рамках ГАТТ / СОТ спочатку була пов'язана з проблемами використання нетарифних бар'єрів. У цьому зв'язку виділяють три етапи побудови системи нетарифного регулювання в рамках СОТ: 70-і рр. XX ст. (Токійський раунд); II половина 80-х рр. - I половина 90-х рр. минулого століття (Уругвайський раунд); 90-і рр. XX ст. - Початок XXI ст. (Доха-раунд).

Основні тенденції використання нетарифних обмежень у світовій торгівлі:

- якщо до 90-х рр. минулого століття торгіві суперечності найчастіше виникали у зв'язку з нетарифними бар'єрами, що накладаються на продукцію сільськогосподарства та текстильної продукції, то сьогодні в сферу торговельних конфліктів все більше втягуються високотехнологічні товари;
- використання нетарифних заходів розвиненими країнами постійно зростає у міру розвитку промислового виробництва в країнах, що розвиваються (США, країни Європейського Союзу і т.д.);
- найвищий рівень нетарифних обмежень доводиться долати експортерам найменш розвинених країн по товарах, частка яких переважає в експорті (країни Африки, Гаїті і т.д.). При цьому самі зазначені країни задіють заходи нетарифного регулювання дуже незначно;
- нетарифне регулювання все більше переноситься на рівень регіональних інтеграційних угруповань, оскільки, по-перше, нетарифні бар'єри використовуються по відношенню до третіх країн, а по-друге, у взаємній торгівлі в умовах суттєвої лібералізації тарифного регулювання [13].

З середини 1970-х рр. в Сполучених Штатах Америки зростає роль нетарифних бар'єрів. Відносно збільшення значущості засобів нетарифного регулювання в сучасному торгово-політичному арсеналі США відбувалося в більшості випадків паралельно іншому процесу - значного зниження ефективності митних зборів як регулятора зовнішньоторговельної діяльності та зниження їх абсолютного рівня.

На початку XXI ст. під дію нетарифних заходів потрапляло 16,8% товарів, які імпортується США. Цей показник в США вище, ніж у Японії - 10,7% і дещо поступається аналогічному показнику Європейського Союзу - 19,1%. Застосування інструментів нетарифного регулювання в США регулюється на міжнародному (наднаціональному) та національному рівнях. На міжнародному рівні основними інструментами ефективної торговельної політики є двосторонні та багатосторонні торговельні угоди.

У США виділяють два основних типи міжнародних актів - міжнародний договір *treaty* та виконавча угода *executive agreement*. При цьому норма міжнародного договору *treaty* діє нарівні з нормою внутрішнього законодавства і в разі зіткнення міжнародних та національних (внутрішньодержавних) норм перевагою буде користуватися, як правило, норма, яка прийнята пізніше. Виконавча угода (*executive agreement*) підписується Президентом без розгляду в Конгресі, що відбивається на статусі такого міжнародного акта - він не може превалювати над внутрішнім законом; протиріччя між нормами міжнародного акта і національного законодавства в цьому випадку вирішується на користь внутрішнього закону США. На національному рівні повноваження щодо нетарифного регулювання належать Конгресу США, який, у свою чергу, може делегувати ці повноваження Президенту. Міністерство фінансів США затвердило нові правила по нетарифного регулювання, які набрали чинності 3 жовтня 2011, що посилюють процедуру визначення країни походження ряду імпортованих товарів (оптичне скловолокно, елементи трубної арматури, вітальні листівки та ін.). Службою продовольчої безпеки та інспекції Міністерства сільськогосподарства США розроблені нові правила в області класифікації м'яса свійської птиці (набирають чинності з 1 січня 2014 року). Комісією з безпеки споживчих товарів в області тестування та маркування дитячої продукції теж розроблені нові правила, які набирають чинності з 8 лютого 2013 року.

Членами Всесвітньої групи з торгівлі винами (включає США, Чилі, Аргентину, Австралію, Грузію та ряд інших країн) 20 жовтня 2011 підписано меморандум про взаєморозуміння з питань сертифікаційних вимог до винної продукції, положення якого покликані знизити нетарифні бар'єри на шляху алкогольної продукції в рамках взаємної торгівлі країн-учасниць. Необхідно також відзначити, що 15 лютого Адміністрації США і Європейського Союзу досягли угоди про взаємне визнання з 1 червня 2012 стандартів у галузі віднесення продуктів харчування до категорії «органічних» [14].

Серед заходів адміністративного характеру виділяються кількісні обмеження, введення заборон на імпорт в США, експортний контроль, використання різних адміністративних процедур в цілях зовнішньоторговельного регулювання, застосування стандартів та інших технічних бар'єрів у торговій політиці і т.д.

Апарат Торгового Представника США 1 березня 2012 опублікував щорічну доповідь «Порядок торговельної політики на 2012 рік і річний звіт за 2011 рік». Як наголошується в доповіді, метою зовнішньоекономічної політики США є забезпечення сталого зростання національної економіки та збалансований розвиток світової економіки в цілому. У доповіді виділяються 5 пріоритетів торговельної політики, на яких Адміністрація США планує робити акцент:

- підтримання сталого зростання американської економіки і підвищення рівня зайнятості (реалізація заходів у рамках Нової експортної ініціативи, імплементація угод про вільну торгівлю з Південною Кореєю, Панамою і Колумбією, формування зони вільної торгівлі «трансатлантичного партнерства» та ін.);
- захист прав американського бізнесу, а також захист інновацій у світовій торговельній системі (посилення правозастосування в рамках механізмів СОТ, а також двосторонніх і багатосторонніх угод про торгівлю, активізація роботи щодо забезпечення виключних прав американських власників інтелектуальної власності в рамках двосторонніх і багатосторонніх Угод);
- подальший розвиток і зміцнення торговельних відносин з глобальними партнерами США (активізація торговельно-економічної взаємодії з Китаєм, Японією, Індією, ЄС, а також країнами Південно-Східної Азії);
- розвиток співпраці з найбільш розвиненими і країнами, що розвиваються з метою боротьби з бідністю та надання можливостей для зростання;
- відображення «американських цінностей» в торговельній політиці.

Прикладом застосування нетарифного регулювання є оголошене 23 січня 2012 Апаратом Торгового Представництва США рішення про продовження до 2015 року Угоди про торгівлю м'якими породами деревини, підписана Адміністраціями Канади і США в 2006 році. Крім того, 15 березня 2012 набула чинності угода про вільну торгівлю між США і Південною Кореєю, підписана у квітні 2007 року і ратифікована Конгресом США в жовтні 2011 року. Відповідно до згаданого Угодою близько 80% промислового експорту США (включаючи продукцію сільськогосподарського та аерокосмічного машинобудування, наукове та транспортне обладнання) здійснюватиметься безмитно.

У частині нетарифних заходів необхідно відзначити домовленості в області вимог безпеки стосовно до легкових автомобілів, охорони природного середовища, уніфікації митних процедур та ін.

Таким чином, США забезпечує обмеження впливу конкуренції з боку іноземних постачальників на інтереси місцевих виробників, захист внутрішнього ринку і підтримки національних експортерів шляхом реалізації методів нетарифного регулювання [15].

Основні правила, що регулюють роботу митних органів Європейського Союзу (далі - ЄС), наведені в Митному кодексі Співтовариства, затвердженому Регламентом Ради (ЄЕС) № 2913/92 (ОJ L-302 19/10/1992), а також Регламентом Комісії (ЄЕС) № 2454/93 (ОJ L-253 11/10/1993), що встановлює положення про його застосування, регулює всі питання, що стосуються торгівлі з зарубіжними країнами. ЄС, будучи членом СОТ, слід правилу «вільного ввезення» в рамках Єдиного режиму щодо імпорту. Однак це загальне правило має деякі винятки при застосуванні країнами ЄС захисних інструментів торговельної політики, розроблених

після угод СОТ, що визнають за своїми членами право на боротьбу з недобросовісною торговою практикою. ЄС застосовує такі інструменти нетарифного регулювання:

1. Заходи з наглядом не є інструментами обмеження імпорту, а являють собою систему обов'язкових ліцензій на імпорт, які видаються органами держав-членів ЄС з метою контролю. Дані заходи приймаються переважно по відношенню до деяких сільськогосподарським, текстильною і сталеливарними виробами.

2. Кількісні обмеження на ввезення деякої продукції з певних третіх країн з метою захисту європейських виробників від шкоди внаслідок масового імпорту за надзвичайно низькими цінами.

3. Захисні заходи вживаються в індивідуальному порядку по відношенню до імпортованих товарів, які завдають чи можуть завдати шкоди економіці ЄС. Вони виражаються в тимчасовому чи екстремному обмеженні імпорту певних товарів. Процедура прийняття таких заходів може бути розпочата за клопотанням держави-члена або за власною ініціативою Європейської Комісії; однак, промисловий сектор не може напряму подати таке клопотання. Незважаючи на це, такі заходи повинні в будь-якому випадку враховувати положення Угоди СОТ із захисних заходів.

Обмеження імпорту діють в таких секторах: сільськогосподарська продукція; текстильні вироби; вироби із заліза та сталі.

Крім того, в ЄС існують вимоги щодо регулювання імпорту в наступних сферах: безпека продовольства та кормів; ветеринарія, фітосанітарія, охорона здоров'я, захист навколишнього середовища (хімічні речовини, озоноруйнівні речовини, фторовані парникові гази, захист видів, що знаходяться під загрозою зникнення, контроль і управління відходами) і т.д.

Таким чином, можна судити про зростаючу ролі нетарифного регулювання в міжнародній торгівлі багатьох країн. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), поряд зі збільшенням випадків застосування захисних (в першу чергу - антидемпінгових) заходів, країни активізували використання та інших заходів нетарифного характеру. За різними оцінками, нетарифні заходи охоплюють від 18 до 30% обсягів світової торгівлі.

При цьому розвинені країни використовують нетарифні заходи відносно 17% імпорту, в тому числі щодо 50% металопродукції, 25% текстильних виробів, 44% продукції сільського господарства. Останнім часом нетарифні заходи все більш активно застосовуються і країнами, що розвиваються - до 40% всього імпорту, у тому числі 50% імпорту продовольства [16].

Проблема використання нетарифного регулювання актуальна для України в рамках членства в СОТ. Входження в цю організацію здійснювалося на певних принципах, в їх числі: найбільше сприяння в торгівлі, яке країна, що вступила в СОТ, повинна представити іншим членам організації, передусім зниження митних тарифів; зобов'язання відкрити внутрішній ринок для іноземних товарів; зрівняти права вітчизняних та зарубіжних товаровиробників та ін. Тому необхідно враховувати те, що відповідно до вимог СОТ, заходи нетарифного захисту повинні ґрунтуватися на принципах недискримінації та національного режиму, т. е. передбачати однаковий підхід до іноземним та вітчизняним товарам.

Існує ще один важливий принцип СОТ, що відноситься до торгівлі товарами. Стосовно до товарів вимога СОТ полягає в тому, щоб тарифи були, по можливості, єдиним інструментом захисту вітчизняних галузей виробництва. Міжнародні потоки товарів стикаються з різними нетарифними бар'єрами, включаючи квоти і ліцензування. Економісти визнають, що кількісні обмеження (квоти) як засіб захисту вітчизняних галузей приносять більше шкоди, ніж тарифи, так як викликають більш значні спотворення ринкового механізму. І тарифи, і квоти призводять до скорочення обсягу імпорту та підвищують ціну товару, що позначається на сукупному добробуті споживачів і виробників. Однак у порівнянні з кількісними обмеженнями, тарифи є додатковим джерелом прибутку для держави, що скорочує загальні втрати для країни. Введення квот сприяє також розвитку корупції в області їх отримання. Тому СОТ, як і її попередник ГАТТ, передбачає, що будь-які обмеження при необхідності повинні вводитися у вигляді тарифів, а не квот.

Так, наприклад, зниження тарифів для Польщі при вступі до СОТ відбувалося досить швидко. Середні тарифи на імпорт промислових товарів з європейських країн були знижені до 6,5%. Найбільш сильно це відбилося на шкіряному виробництві: тарифи на імпорт були зменшені на 20%, у сфері виробництва деревини - на 15%, а тарифи на неметалеву, гумову і пластикову продукцію знижувалися до нуля протягом 1991-2001 років.

Підсумовуючі дослідження практики багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі у рамках ГАТТ/СОТ пов'язаної з проблемами використання нетарифних бар'єрів можна виділити три етапи побудови системи нетарифного регулювання у рамках СОТ:

1) 70-ті рр. XX ст. (Токійський раунд) – погодження кодексів поведінки у сфері нетарифного регулювання, що охоплюють такі питання, як державні закупки, оцінка вартості імпорту та технічні стандарти.

2) Друга половина 80-х-перша половина 90-х рр. XX ст. (Уругвайський раунд) – внесення серйозних коректив у механізм нетарифного регулювання по субсидіях, технічних бар'єрах, антидемпінгових та компенсаційних митах.

3) 90-ті рр. XX ст.-початок XXI ст. (Доха-раунд) – винесення на порядок денний питання, що відображали інтереси країн, що розвиваються (Індія, Бразилія, Китай, Південна Африка).

Висновки та пропозиції З вищевикладеного можна зробити наступні висновки. По-перше, методи митного регулювання пройшли багато стадій еволюції розвитку в зарубіжних країнах, таких, як США, країни ЄС, Китай, Індія і т.д., і зарекомендували себе як інструмент забезпечення обмеження впливу конкуренції з боку іноземних постачальників на інтереси місцевих виробників, захист внутрішнього ринку і підтримки національних експортерів, що підтверджується позитивними ефектами в розвитку економіки країни. Тому для ефективної реалізації методів нетарифного регулювання в Україні необхідно вивчення позитивного зарубіжного досвіду з метою його подальшого використання з урахуванням особливостей національної економіки.

По-друге, найбільш актуальним для впровадження з метою відповідності із міжнародною практикою та усунення неоднозначного й помилкового тлумачення правових норм, а також з метою проведення в Україні адміністративної реформи, на нашу думку, є класифікація заходів нетарифного регулювання на постійно діючі, що встановлюються законами, та на оперативно-адміністративні, які визначені на рівні законів (види, підстави їх застосування та компетенція органів державної влади, що уповноважені їх вводити). Безпосереднє застосування цих заходів здійснюється на підставі адміністративного підзаконного акта органу державної влади, що прийнятий за наслідком застосування регламентованої адміністративної процедури.

По-третє, на розвиток заходів нетарифного регулювання істотно позначається прагнення вітчизняної економіки в міжнародне співтовариство з урахуванням захисту інтересів національних виробників. У зв'язку з чим доцільно подальше проведення моніторингу заходів нетарифного регулювання з метою недопущення перешкод щодо доступу українських товарів на міжнародні ринки, а також скорочення практики надання виняткового права на експорт та / або імпорт окремих видів, при порушенні конкурентного становища на ринку, обмеження переміщення товарів.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Внешнеэкономическая деятельность: [Сб. науч. тр.] / Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева, В. А. Кравченко и др.; Донецкий гос. ун-т. – Донецк: Регион, 1998. – 291 с. – С. 39–40.
2. Основи митної справи в Україні. Навч. посіб / В. М. Андрійчук, В. А. Аргунов, Є. М. Березний та ін. П. В. Пашко (ред.). – К.: Знання, 2004. – 732 с.
3. Ківалов С. В. Митна політика України: Підруч. для юрид. спец. вищ. навч. закл. / Ківалов С. В., Кормич Б. А. Одеська національна юридична академія. – О.: Юридична література, 2001. – 254 с.

4. Додин Е. В. Нетарифное регулирование в таможенной практике Украины / Додин Е. В. Митна справа. – 1999. – № 2. – С. 29.
5. Заключение акт, утілюючий результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, Маракеш 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України від 12.11.2010. – 2010. – № 84. – С. 295. – Ст. 2989.
6. Пресняков Ю. В. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект / Пресняков Ю. В. – М.: РИО РТА, 1996. – 100 с. – С. 16–19.
7. IFM. Issues and Developments in International Trade Policy. Washington, 1998.
8. Yeats A. J. Trade Barriers facing Developing Countries. Institute for International Economic Studies. University of Stockholm, 1978. – P. 149–183.
9. Protectionism and Structural Adjustment in the World Economy: Rep. by the UNCTAD Secretariat. TD/B/888/UN.Conf.On trade and Development, Geneva, – N.Y.: UN, 1982.
10. Protectionism and Structural Adjustment “Non-tariff barriers affecting the Trade of developing countries and transparency in world trading conditions: the inventory of non-tariff barriers”: Rep. by the UNCTAD Secretariat. February 1983/UNCTAD TD/B/940
11. GAAT. Activities in 1973, Geneva. 1974. DISD, 9 suppl., GATT, Focus, February 1982.
12. Quantification of Non-Tariff Measures, UNCTAD, Geneva, 2002.
13. Каганова В.М. Роль антидемпингового регулирования в современной международной торговле: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14. – М.: ГУУ, 2008.
14. Трошкина Т.Н. Практика нетарифного регулирования в США: развитие организационно-правовых основ // Право. Журнал высшей школы экономики. – 2009. – №6. – С. 61–70.
15. Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал Внешнеэкономической информации. Аналитический обзор «О мерах, принимаемых в США по защите внутреннего рынка и поддержке национальных экспортеров, и результатах их реализации (включая меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ved.gov.ru/exportcountries/us/us_market/us_pract_access/, 2012.
16. Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран). – М.: Центр публично-правовых исследований, 2010.
17. Key Statistics and Trends in Trade Policy / United Nations Conference on Trade and Development: Trade Analysis Branch, Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. – Geneva, 2013. – 28 p.
18. I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en>.
19. Wilke M. Tuna labelling and the WTO: How safe is «dolphin-safe»? / M. Wilke // Bridges Trade BioRes Review. – 2012. – Volume 6. No. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ictsd.org/i/news/bioresreview/135695>.
20. Eighteen Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement (G/TBT/33) / The WTO Committee on Technical Barriers to Trade. – 2013. – 26 p.
21. Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective (Trade and Development Board Fifty-ninth session) / UNCTAD secretariat. – Geneva, 2012. – 25 p.

УДК 332.14 : 330.146

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА НА ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.

Дюндін В. Д., к.е.н., в.о. доцента Херсонської філії Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м.Херсон (Україна).

Дюндін В. Д. Напрями вдосконалення системи формування інтелектуального потенціалу суспільства на загальнодержавному та регіональному рівнях.

В статті показано мета регіонального управління формуванням інтелектуального потенціалу як забезпечення сприятливих умов для збалансованого розвитку сфери освіти відповідно до потреб особистості, економіки і соціального розвитку регіону; охарактеризовано наявні суб'єкти управління підготовкою кадрів на регіональному рівні; розглянуто основні принципи, яких необхідно дотримуватись при розробці регіональної системи управління розвитком вищої освіти; сформульовано цілі і завдання, яким повинна відповідати система управління розвитком вищої освіти, показано необхідність визначення її структури та способів взаємодії складових частин; запропоновано модель регіональної системи управління розвитком освітньої галузі на базі системного підходу до аналізу поставленої проблеми; охарактеризовано вимоги до сучасної системи статистики освітньої галузі України та її недоліки; проаналізовано зв'язок загальноукраїнських проблем формування інтелектуального потенціалу з рішеннями їх на регіональному рівні, та на цій основі показано авторський погляд щодо шляхів вдосконалення системи формування інтелектуального потенціалу суспільства на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, система освіти, статистична інформація, освітня галузь, концепція управління, ринок праці.

Дюндін В. Д. Направления усовершенствования системы формирования интеллектуального потенциала общества на общегосударственном и региональном уровнях.

В статье показана цель регионального управления формированием интеллектуального потенциала как обеспечение благоприятных условий для сбалансированного развития сферы образования согласно нуждам личности, экономики и социального развития региона; охарактеризованы имеющиеся субъекты управления подготовкой кадров на региональном уровне; рассмотрены основные принципы, которых необходимо придерживаться при разработке региональной системы управления развитием высшего образования; сформулированы цели и задачи, которым должна отвечать система управления развитием высшего образования, показана необходимость определения ее структуры и способов взаимодействия составных частей системы управления; предложена модель региональной системы управления развитием образовательной отрасли на базе системного подхода к анализу поставленной проблемы; охарактеризованы требования к современной системе статистики образовательной сферы Украины и ее недостатки; проанализирована связь общеукраинских проблем формирования интеллектуального потенциала с решением их на региональном уровне, и на этой основе показан авторский взгляд относительно путей усовершенствования системы формирования интеллектуального потенциала общества на общегосударственном и региональном уровнях.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, система образования, статистическая информация, образовательная отрасль, концепция управления, рынок труда.

Dyundin V. Improvements to the system of the intellectual potential formation of the society at the national and regional levels.

In the article shows the purpose of the regional management of development of intellectual potential as providing favorable conditions for the