

architectonics, the global financial crisis.

РОЗШИРЕННЯ МОДЕЛІ ХОТЕЛЛІНГА ДЛЯ ТРАНСКОРДОННОГО РИНКУ

Мікула Н.А., д.е.н., професор, завідувач відділу проблем ринкової інфраструктури та транскордонного співробітництва  
Інститут регіональних досліджень НАН України

Матвєєв Є.Е., к.е.н., старший науковий співробітник відділ проблем ринкової інфраструктури та транскордонного співробітництва  
Інститут регіональних досліджень НАН України

Існує багато моделей конкуренції в просторі, які обумовлюють певну поведінку конкурентів, в т.ч. їх розташування та ціноутворення. Доволі відомими моделями є кільця Іоганна фон Тюнена [1], решітка Вальтера Кристаллера [2], конуси Августа Льюша [3], лінійне місто Гарольда Хотеллінга [4], кругове місто Стівена Селопа [5] та інші. Специфікою даних моделей є лінійність функції транспортних витрат. Хоча існували моделі, які передбачали нелінійність функції транспортних витрат, зокрема модель лінійного міста Гарольда Хотеллінга, модифікована д'Аспремоном, Габжевіцем та Тіссе [6].

Метою даної статті є розширення моделі Хотеллінга для транскордонного ринку шляхом внесення нелінійних функцій транзакційних витрат з розривами, обумовленими перетином кордону та витратами переходу прав власності.

Розглянемо базову модель Хотеллінга, суть якої полягає в наступному: на певному відрізку знаходяться два продавця у точках X1 та X2, які продають певний товар за цінами P1 та P2 відповідно. Покупці, які знаходяться в певній точці відрізка купляють товар у одного з продавців. Модель передбачає гру в три етапи:

1. Продавці визначають своє місце розташування.
2. Продавці визначають ціни.
3. Покупці визначають продавця, в якого вони будуть придбавати товар.

Покупці визначають продавця, порівнюючи сумарні витрати придбання в різних продавців, які складаються з ціни та транспортних витрат. Класична модель Хотеллінга передбачає рівномірність розташування покупців на відрізку, лінійність транспортних витрат та нееластичність попиту, тобто незалежність попиту від ціни та транспортних витрат. Графік залежності сумарних витрат покупця від місця його розташування буде мати вигляд, представлений на рис. 1.

Залежно від значень цін P1 та P2 продавців у точках X1 та X2 відповідно та транспортних витрат всі покупці розділяться на дві групи, які будуть клієнтами відповідних продавців, зокрема покупці, розташовані на ділянці AC, будуть клієнтами першого продавця, а покупці, розташовані на ділянці CB, будуть клієнтами другого продавця. Теоретично можлива ситуація, коли витрати транспортування від одного продавця до іншого будуть меншими за різницю цін, тоді всі покупці будуть клієнтами одного продавця.

Ще одне обмеження на поведінку продавців та покупців вносить критерій сумісності стимулів, який полягає у тому, що кінцевий результат поведінки кожного з учасників взаємодії повинен бути невід'ємним, а бажано позитивним. У моделі Хотеллінга при нееластичному попиті споживачі не завжди будуть купляти товар, а лише у тому випадку, коли корисність товару буде перевищувати сумарні витрати. Якщо деякі покупці відмовляться придбавати товар, то сегменти клієнтів покупців будуть іншими (рис. 2), зокрема покупці, розташовані на ділянці A1C1, будуть клієнтами першого продавця, а покупці, розташовані на ділянці C2B2, будуть клієнтами другого продавця.

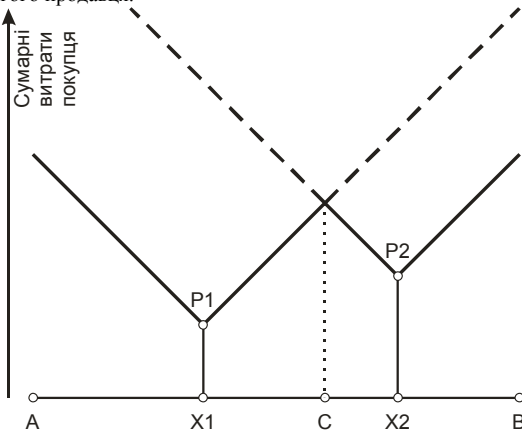


Рис. 1. Графік залежності сумарних витрат покупця від місця розташування у моделі лінійного міста Хотеллінга

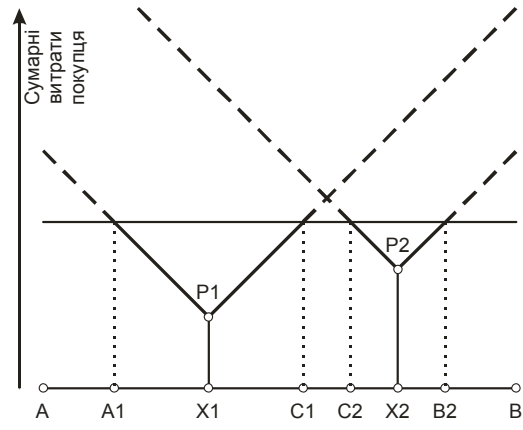


Рис. 2. Сегментація клієнтів у моделі лінійного міста Хотеллінга при нееластичному попиті (критерій сумісності стимулів для покупця – обмеження по сумарних витратах)

Наявність необслужених потенційних клієнтів може спонукати нових продавців до задоволення відповідного попиту. Проте на певних ділянках щільність покупців і відповідно попит є низьким, що не дозволяє використовувати економію на масштабі і спричинює необхідність встановлення більш високих цін продавцем (критерій сумісності стимулів для продавця). Тобто, навіть в умовах наявності незадоволеного попиту задовольняти цей попит не вигідно (рис. 3)

Наявність кордону вносить свої корективи у модель (рис.4). Наявність кордону зменшує попит для першого продавця, збільшуючи попит для другого, адже покупці, розташовані на відрізку KСк, будуть вимушені придбавати у другого продавця. Покупці, розташовані на відрізку КСк, будуть вимушені нести сумарні витрати більші на розмір мита та інших витрат перетину кордону.

Якщо транзакційні витрати, пов'язані з перетином кордону, обумовлюють невідповідність придбання за кордоном (критерій сумісності стимулів для покупця), то весь простір можна вважати сегментованим, а задачі розглядати для кожної країни окремо. При цьому згідно моделі Хотеллінга продавці будуть розташовуватись ближче до середини національного сегмента відрізка (точніше ближче до густонаселених місць через обмеження по сумарних витратах). Даний факт повністю підтверджується більшою діловою активністю в середині країни, ніж на периферії.

Розглянемо детальніше весь спектр транзакційних витрат, обумовлених придбанням товарів за кордоном (рис.5). Окрім транспортних та суміжних з транспортуванням витрат, слід виділити витрати, пов'язані з переходом права власності на товар від однієї особи до іншої та витрати, пов'язані з перетином кордону (мита та інші платежі, альтернативна вартість часу та інших ресурсів). Варто звернути увагу, що придбання товарів за кордоном можна здійснювати за різними схемами, кожна з яких передбачає свою логістику та

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

відмінності у витратах. Загалом можна виділити такі схеми:

1. Експорт/імпорт на загальних умовах.
2. Човникова торгівля.
3. Малий прикордонний рух з метою експорту.
4. Малий прикордонний рух з метою імпорту.

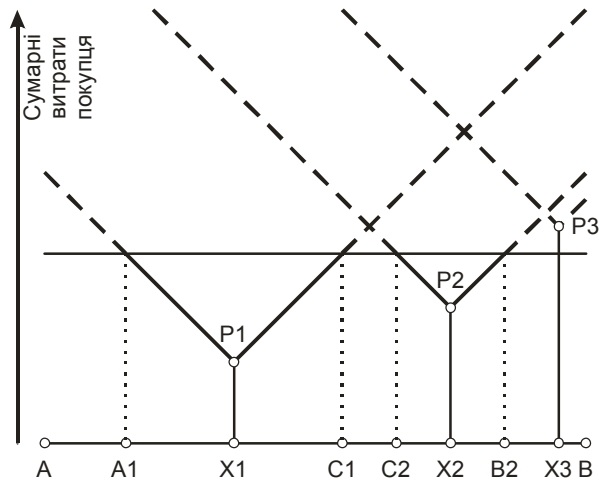


Рис. 3. Неefективність задоволення попиту новим продавцем (X3) у моделі лінійного міста Хотеллінга при нееластичному попиті (критерій сумисності стимулів для продавця)

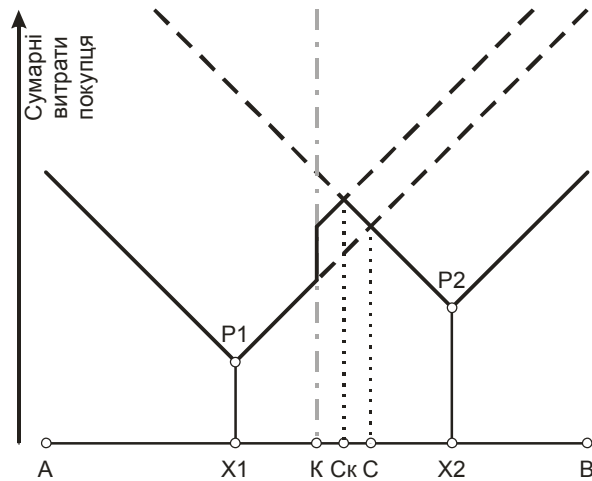


Рис. 4. Вплив кордону у моделі лінійного міста Хотеллінга

Перевагами експорту/імпорту на загальних умовах порівню з іншими схемами є:

- Менші витрати переходу права власності через економію на масштабі.
- Менші витрати транспортування через економію на масштабі.
- Сервісне та гарантійне обслуговування в країні використання.

Недоліками експорту/імпорту на загальних умовах порівню з іншими схемами є:

- Вищі витрати перетину кордону через необхідність сплачувати мито.

Перевагою "човників" та учасників малого прикордонного руху порівняно з експортом/імпортом на загальних умовах є:

- Відсутність необхідності сплачувати мито.
- Можливість повернути ПДВ в країні придбання товару без необхідності сплачувати ПДВ в країні споживання/використання товару.

Недоліками "човників" та учасників малого прикордонного руху порівняно з експортом/імпортом на загальних умовах є:

- Неможливість отримати економію на масштабі (при придбанні та транспортуванні товару) через кількісні обмеження в провезенні товару через кордон без митного оформлення.
- Вищі витрати сервісного обслуговування.

Перевагою "човників" порівняно з учасниками малого прикордонного руху є:

- Можливість переміщення по всій території сусідньої країни.

Недоліком "човників" порівняно з учасниками малого прикордонного руху є:

- Вищі витрати, пов'язані з візовим режимом

Перевагою учасників малого прикордонного руху порівняно з "човниками" є:

- Економія витрат, пов'язаних з візовим режимом.

Недоліком учасників малого прикордонного руху порівняно з "човниками" є:

- Неможливість переміщення по всій території сусідньої країни
- Необхідність включення до логістичного ланцюжка ще одного посередника
- Можливість взаємодії винятково з контрагентами, розташованими у прикордонній території.

Перевагою учасників малого прикордонного руху з метою імпорту порівняно з учасниками малого прикордонного руху з метою експорту є:

- Нижчі витрати переходу права власності у зв'язку з тим, що лівову частку даних витрат (придбання/оренда та утримання приміщень, оплата праці продавців тощо) здійснює продавець, а здійснення цих витрат для нерезидентів переважно є більш дорогим.

Виходячи з наведеного вище, типовою є ситуація, коли:

- у випадку масштабної торгівлі на далекій відстані більш доречним є експорт/імпорт на загальних умовах,
- у випадку торгівлі на незначній відстані у малих обсягах доречнішою є човникова торгівля,
- у випадку торгівлі на відстані в рамках малого прикордонного руху доречнішою є торгівля учасниками малого прикордонного руху, причому імпорт є доречнішим за експорт.

Якщо сплата ціни купівлі та усіх трансакційних витрат, пов'язаних з перетином кордону, є нижчою від ціни купівлі та трансакційних витрат при купівлі на внутрішньому ринку та меншою від грошової оцінки корисності, то придбання товарів за кордоном є доречним. Відповідно мешканець прикордоння стає клієнтом для продавця по іншу сторону кордону. Дані обставини стимулюють продавця орієнтуватися на нових клієнтів, тобто як мінімум брати їх наявність у розрахунок своєї бізнес-поведінки. Зокрема покупець при визначенні свого місця розташування буде по суті вирішувати стратегічну задачу визначення базової моделі логістики для реалізації товару споживачам по іншу сторону кордону. Весь спектр трансакційних витрат поділиться певним чином між покупцем та продавцем; частину трансакційних витрат може взяти на себе посередник, за що він візьме плату у вигляді надбавки на ціну при перепродажі. Оптимальною буде та модель, яка передбачатиме найнижчий з можливих рівень трансакційних витрат.

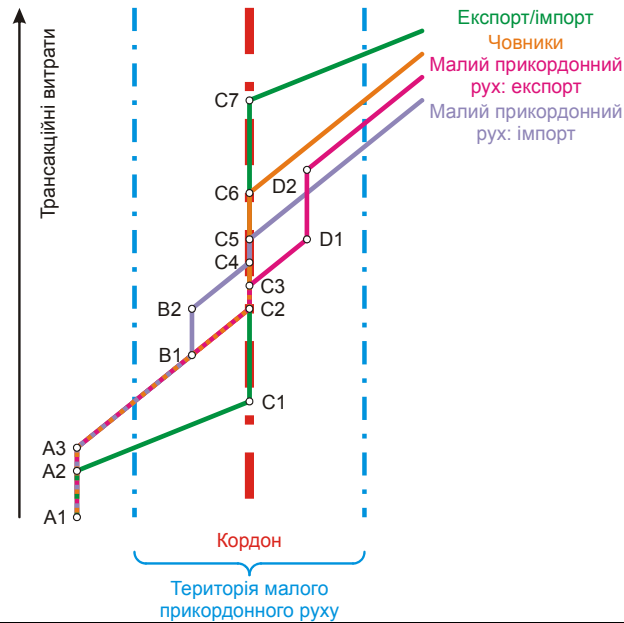
Якщо абстрагуватися від варіанту експорту/імпорту на загальних умовах, то можна стверджувати, що зона розміщення продавців обмежується територією своєї країни, проте при інтенсивній човниковій торгівлі та торгівлі в рамках малого прикордонного руху розташування продавців буде тяжіти до кордону, адже:

1. Крупний продавець не може розміщуватись за кордоном, адже при цьому йому доведеться експортувати товар на загальних умовах.
2. Крупному продавцю розташовувати точки продажу треба ближче до кордону, щоб забезпечити більший ринок по іншу сторону

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

кордону.

- Продавцю-"човнику" та продавцю в рамках малого прикордонного руху недоречно перетинати кордон, адже зекономитись на масштабі, як крупний продавець, він не може, а витрати реалізації за кордоном будуть вищі через потребу в інформації та досвіді торгівлі в інших інституційних умовах.



A1-A2	Витрати переходу прав власності на суб'єкта ЗЕД
A1-A3	Витрати переходу прав власності на "човника" та суб'єктів малого прикордонного руху
An-Bn	Витрати транспортування до зони малого прикордонного руху
An-Cn	Витрати транспортування до кордону
B1-B2	Витрати переходу прав власності на імпортера-суб'єкта малого прикордонного руху
Bn-Cn	Витрати транспортування з зони малого прикордонного руху до кордону
C1-C7	Витрати перетину кордону суб'єктом ЗЕД
C2-C3	Витрати перетину кордону експортера-суб'єкта малого прикордонного руху
C2-C6	Витрати перетину кордону "човником"
C4-C5	Витрати перетину кордону імпортера-суб'єкта малого прикордонного руху
Cn-Dn	Витрати транспортування від кордону до зони малого прикордонного руху
D1-D2	Витрати переходу прав власності від експортера-суб'єкта малого прикордонного руху
Dn-...	Витрати транспортування від зони малого прикордонного руху

Рис. 5. Трансакційні витрати, обумовлені придбанням товару за кордоном при різних схемах перетину кордону

Дана конструкція може дещо порушуватися у випадку, коли витрати перетину кордону представниками різних країн будуть різними. Це може бути обумовлено відмінностями у візовому режимі, коли для громадян однієї країни передбачений візовий режим перебування в суміжній країні (наприклад, українцям у Польщі), а громадянам суміжної країни – безвізовий режим (полякам в Україні).

Таким чином зменшення витрат перетину кордону для покупців здійснює вплив на мотивацію продавців в частині розміщення точок продажу. При заборонно великих витратах перетину кордону споживач товару не міг бути клієнтом продавця по іншу сторону кордону, що обмежувало цільовий ринок продавця, а малий ринок обумовлював неможливість економії на масштабі, що ставило продавця перед необхідністю встановлювати більш високі ціни, що робило його не конкурентоздатним (рис. 6). Натомість зменшення витрат перетину кордону формує у покупця мотивацію придбавати товар за кордоном, що розширює ринок продавця і через економію на масштабі дозволяє зменшити ціни, що робить продавця конкурентоздатним за ціною та клієнтами з прикордоння по обидві сторони кордону (рис.7).

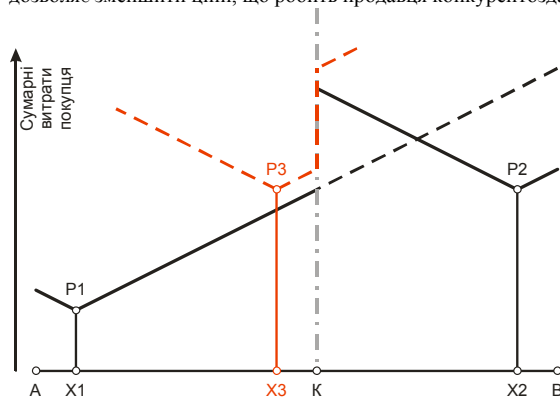


Рис. 6. Неефективність задоволення попиту новим продавцем (X3) у моделі лінійного міста Хотеллінга при заборонно великих витратах перетину кордону (критерій сумісності стимулів для продавця)

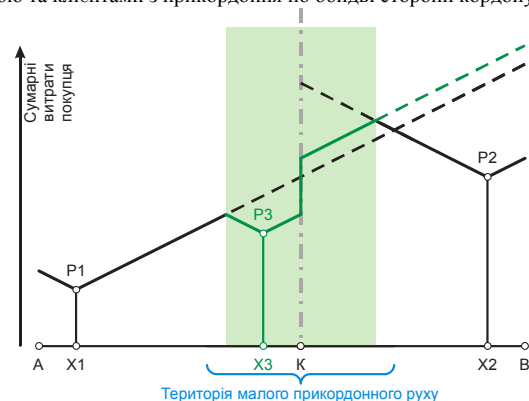


Рис. 7. Ефективність задоволення попиту новим продавцем (X3) у моделі лінійного міста Хотеллінга при невеликих витратах перетину кордону (критерій сумісності стимулів для продавця)

Дана модель знаходить підтвердження у появі торгових центрів у прикордонні, зокрема таких як Торговий Центр Корчова Долина,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

який розташований у Польщі на відстані 2 км від кордону з Україною [7].

Факти, які підтверджують модель, фіксуються і статистикою. Аналіз впливу прикордонного розташування здійснювався шляхом кореляційно-регресійного аналізу. Об'єктами спостережень були райони Львівської області. Фактор прикордонного розташування враховувався через використання фіктивної змінної, яка набувала значення 1 для прикордонного району та 0 для неприкордонного району. Паралельно тестувався вплив близькості до міста Львова через аналогічну фіктивну змінну, а також вплив частки міського населення та середнього рівня заробітної плати в районі. Результати аналізу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Результат та характер впливу прикордонного розташування	
Результат впливу	Характер впливу
Частка оптової та роздрібною торгівлі в загальному обсязі виробленої/реалізованої продукції	Виявлений вплив прикордонного розташування на обсяги оптової та роздрібною торгівлі в загальному обсязі виробленої/реалізованої продукції у відповідних районах. Аналіз показав: до 2003 включно цей обсяг був на 9-6% вищим від інших територій; з 2004 року по 2006 рік спостерігалось три-п'ятикратне зростання впливу кордону на частку торгівлі в обсягах реалізованої продукції, що можна пояснити приєднанням Польщі до спільного ринку ЄС і відповідними інфляційними процесами в Польщі, що спонукало поляків до придбання товарів в Україні (підтверджено також збільшенням обсягів потоків перетинів кордону з Польщі до України) і обумовило збільшення частки торгівлі (у 2004 році Жовківський – 66%, Мостиський – 87%, Сокальський – 44%, з інших районів вище середнього частка роздрібною торгівлі була лише у Пустомитівському районі, що обумовлюється близькістю до Львова); у 2006 р. – вище середнього були всі прикордонні райони і лише Пустомитівський і Самбірський – з інших. Після стабілізації процесів, пов'язаних зі вступом Польщі до ЄС з 2008 року в прикордонних районах перевищення встановилося на рівні на 15%. Максимальний вплив кордон давав у 2006 році при – плюс 34%. В районах, які межують зі Львовом, ця частка була вища на 10%.
Використання табельного фонду робочого часу найманих працівників в економіці	Виявлено, що прикордонне розташування обумовлює те, що наймані працівники працюють в середньому на 50-80 годин (6-10 днів) менше при середньому рівні близько 1800 годин на рік. Це є індикатором того, що працівники використовують вивільнений час на поїздки за кордон. (Це характеристика, яка переважно не контролюється і тому нею не маніпулюють). Особливо слід звернути увагу на динаміку використання табельного фонду робочого часу (рис. 8): з 2003 по 2007 роки робочий час скорочувався, особливо стрімке скорочення спостерігалось у Старосамбірському та Турківському районах, тобто поруч з нововідкритим пунктом пропуску "Смільниця-Кросценко". Розширення Шенгенської зони у 2007 році спричинило збільшення робочого часу. Натомість укладення 28.03.2008 Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Польща про правила місцевого прикордонного руху спричинило подальше скорочення табельного фонду робочого часу.
Роздрібний товарооборот на одну особу, грн.	У 2005 та 2006 роках в районах товарооборот становив 990 та 1203 грн. відповідно, а в прикордонних районах він був більший на 444 та 624 грн. У районах, які межують зі Львовом, товарооборот був більший на 595 та 691 грн.
Реалізовано послуг населенню на 1 особу, грн.	У 2005 та 2006 роках в прикордонних районах послуг реалізовувалось відповідно на 32 та 37 грн. більше при середньому рівні 59 та 69 грн. У районах, які межують зі Львовом, послуг реалізовувалось на 45 та 55 грн. більше.
Індекс фізичного обсягу роздрібною товарообороту до попереднього року, %	В 2005 році середній індекс становив 122%, а в прикордонних районах він був більший на 25%. Натомість у 2007 році середній індекс становив 115%, а в прикордонних районах він був менший на 10%.
Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу, грн.	У 2005 та 2006 роках в прикордонних районах роздрібний товарооборот підприємств був на 510 та 732 грн. більше при середньому рівні 927 та 1130 грн.
Індекси фізичного обсягу роздрібною товарообороту підприємств (попередній рік=100), %	В 2002, 2007-2009 роках в прикордонних районах індекс був нижчий приблизно на 25%, що свідчить про те, що роздрібний товарооборот саме підприємств падає, тобто скорочується частка виробництва.
Природний приріст населення Обидві статі / Міські поселення та сільська місцевість	При середньому рівні відтворення 2-5 осіб на 1 тис. населення, в прикордонних районах та районах, які межують зі Львовом, показник вищий на 2 особи.
Кількість зареєстрованих злочинів, усього	При середньому рівні 4-6 злочинів на 1 тис. осіб, в прикордонних районах показник нижчий на 2 злочини на 1 тис. осіб

Джерело: власне трактування результатів кореляційно-регресійного аналізу впливу прикордонного розташування. Джерело даних для кореляційно-регресійного аналізу: [8].

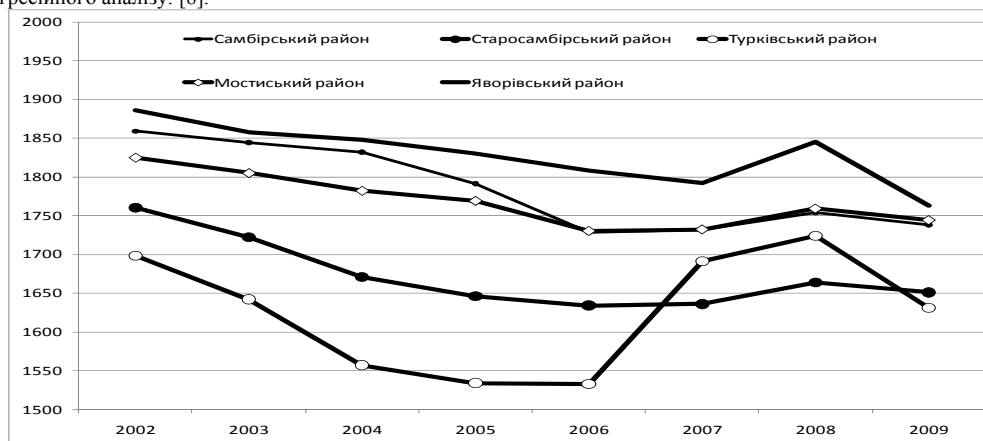


Рис. 8. Динаміка використання табельного фонду робочого часу найманих працівників в економіці  
Джерело: побудовано за даними [9]

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Чинник прикордонного розташування може проявляти не лише в самій наявності кордону, але й в певних процесах на окремих ділянках кордону. Наприклад, 29 серпня 2003 року відбулося відкриття міжнародного автомобільного пункту пропуску (МАПП) “Смільниця-Кросценко” у Старосамбірському районі, що вплинуло на динаміку заробітної плати на у Старосамбірському районі та трьох сусідніх (Турківському, Самбірському та Мостиському) районах (рис. 9).

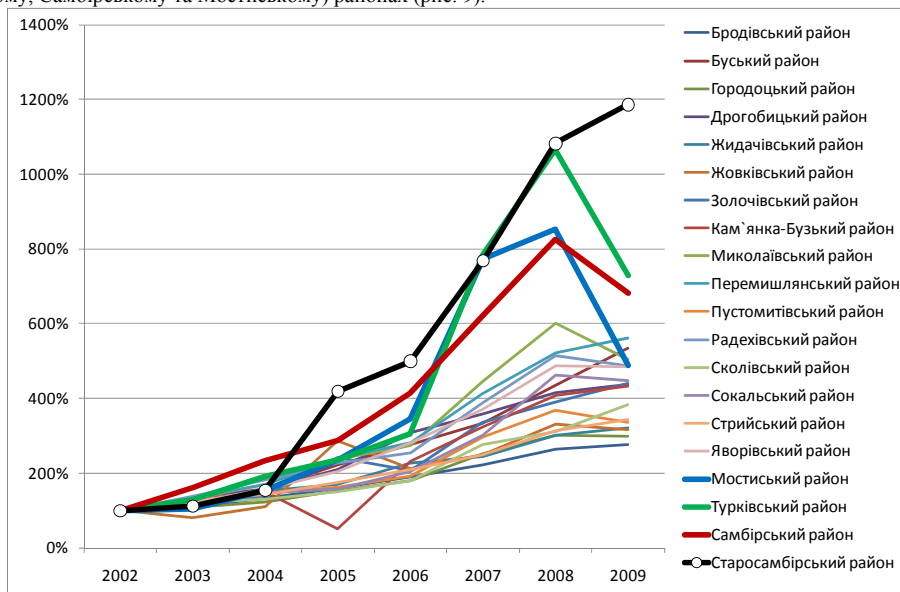


Рис. 9. Динаміка середнього рівня номінальної заробітної плати у сфері транспорту по районах Львівської області (2002 р.=100%)  
Джерело: побудовано за даними [10]

Виходячи з наведеного вище, можна зробити такі висновки:

1. Моделі просторового розташування (на прикладі моделі Хотеллінга) можна застосовувати для моделювання процесів у транскордонних регіонах. Для цього необхідно враховувати не лише транспортними витратами, а трансакційними витратами, до яких входять також витрати перетину кордону.
2. Перелік та величина трансакційних витрат транскордонної ринкової взаємодії залежить від моделі транскордонної ринкової взаємодії (експорт/імпорт на загальних умовах, човникова торгівля чи торгівля в рамках малого прикордонного руху).
3. Зміна умов перетину кордону впливає на динаміку ділової активності у прикордонні: тривалість робочого часу, рівень оплати праці тощо.
4. Аналіз статистичних даних засвідчив, що прикордонне розташування обумовлює більш інтенсивну торгівлю у прикордонних районах.
5. Використання моделей просторового розташування у транскордонних регіонах дозволить приймати більш виважені рішення на рівні господарюючих суб'єктів та органів влади на центральному та регіональному рівнях.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Thünen J.H. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie – Jena: Verlag von Gustav Fischer, 1910. – 678 s.
2. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland. – Jena, 1933.
3. Lösch A. Die räumliche Ordnung der Wirtschaft. – Jena, 1944.
4. Hotelling H. Stability in Competition // Econ. Journ. 1929. Vol. 39, N 153. March.
5. Salop S. Monopolistic Competition with Outside Goods // Bell Journ. Econ. – 1979. – Vol. 10. – P. 141-156.
6. d'Aspremont C., Gabszewicz J., Thisse J.-F. (1979). On Hotelling's «Stability in Competition» // Econometrica. Vol. 47. №. 5 (Sep.). P. 1145–1150.
7. Торговий Центр Корчова Долина - найбільший торговий центр на кордоні з Європейським союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.korzowadolina.pl/webpage/ru/o-centrum.html>
8. ГУСуЛЮ: Periostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2006p/Database/Regiostat/databasetree.asp>.
9. Таблиця: 030104. Використання табельного фонду робочого часу найманих працівників в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2006p/dialog/varval.asp?ma=030104&path=../Database/Regiostat/03/01/&lang=1>.
10. Таблиця: 030201. Середньомісячна номінальна зарплата найманих працівників в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2006p/dialog/varval.asp?ma=030201&path=../Database/Regiostat/03/02/&lang=1>.

### РЕЗЮМЕ

У статті запропоновано розширення моделі Хотеллінга для транскордонного ринку шляхом внесення нелінійних функцій трансакційних витрат з розривами, обумовленими перетином кордону та витратами переходу прав власності. Обґрунтовано, що перелік та величина трансакційних витрат транскордонної ринкової взаємодії залежить від моделі транскордонної ринкової взаємодії (експорт/імпорт на загальних умовах, човникова торгівля чи торгівля в рамках малого прикордонного руху). Модель підтверджено статистичними даними, зокрема аналіз статистичних даних засвідчив більш інтенсивну торгівлю у прикордонних районах, а зміна умов перетину кордону впливає на динаміку ділової активності у прикордонні: тривалість робочого часу, рівень оплати праці тощо.

**Ключові слова:** модель Хотеллінга, транскордонне співробітництво, трансакційні витрати.

### РЕЗЮМЕ

В статье предложено расширение модели Хотеллинга для трансграничного рынка путем внесения нелинейных функций трансакционных издержек с разрывами, обусловленными пересечением границы и расходами перехода прав собственности. Обосновано, что перечень и величина трансакционных издержек трансграничного рыночного взаимодействия зависит от модели трансграничного рыночного взаимодействия (экспорт / импорт на общих условиях, челночная торговля и торговля в рамках малого пограничного движения). Модель подтверждена статистическими данными, в том числе анализ статистических данных показал более интенсивную торговлю в приграничных районах, а изменение условий пересечения границы влияет на динамику деловой активности в приграничных районах: продолжительность рабочего времени, уровень оплаты труда и т.д.

**Ключевые слова:** модель Хотеллинга, трансграничное сотрудничество, трансакционные издержки.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

### SUMMARY

The paper proposes the extension of the Hotelling's model for cross-border market by introducing non-linear saltus functions of transaction costs caused by the border-crossing and costs of property transfer. The list and the value of transaction costs at cross-border market depend on the model of cross-border market interaction (import / export with common terms, shuttle trade and trade within the local border traffic). The model is confirmed by statistical data. The statistical data analysis shows more intensive trade in the border areas. The changes in the conditions of the border-crossing affect on the dynamics of business activity in the border area: working hours, wages and so on.

**Keywords:** Hotelling's model, cross-border cooperation, transaction costs.

### ПЕРСПЕКТИВЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

**Мирзоев А.Ф.о.**, диссертант Азербайджанский институт туризма

Главной актуальной необходимостью оценивания социальных результатов исходит из реализации и обоснованности реформ как важного объекта исследования при претворении в реальность экономических реформ, формирующих экономический и социальный механизм, динамику и прогнозирование современности. После завоевания независимости Азербайджанской Республикой была поставлена главная стратегическая цель страны – определение эффективного использования направлений прогрессивных форм по решению множества социально – экономических проблем, стоящих перед страной в условиях перехода к рыночной экономике. Поэтому, Закон Азербайджанской Республики «О туризме в Азербайджане» был направлен, прежде всего, на развитие юридической основы туристического рынка, определяющего принципы государственной политики, основу туристической деятельности. Вместе с тем, данный закон позволяет регулировать отношения, возникшие в туристической отрасли, а также помогает определить права и обязанности эффективного использования туристических запасов – как главного средства обеспечения социально – экономического развития.

Туризм и социально – культурный сервис по оказанию услуг, как вид деятельности по эффективному использованию свободного времени населения в качестве организации экскурсий, путешествий и туристических поездок, в том числе, дает толчок для усиления использования определенных видов услуг для развития туризма в стране.

Надо отметить, что туристические услуги напрямую есть результат деятельности туристических организаций. Туристические услуги, как независимый сектор, определяют специфическую характеристику труда и содержание национальной экономики. Таким образом, для того, чтобы повысить рост производительности труда в туризме – необходимо, прежде всего, повысить уровень услуг, организацию труда и форм стимулирования, а также способов совершенствования, как главной необходимости нового построения организации услуг в сфере социально – культурного сервиса в туризме.

Нашей стране необходимы широкие возможности современности для того, чтобы показать мировой арене Азербайджан – как страну туризма. Нефтяная стратегия независимого Азербайджана, «Контракт века», послужила успешной реализации проекта по строительству нефтепровода 18 сентября 2002 года «Баку – Тбилиси - Джейхан». Последующим продолжением данного проекта послужил подписание договора для расширения экономического сотрудничества в области туризма, торговли в качестве еще более эффективного использования экономического потенциала. Проведение Международной Конференции с участием 13 – ти официальных международных организаций и 32 – х стран в составе программы транспортного коридора, созданного 7 – 8 сентября 1998 года «Европа – Кавказ - Азия» (ТРАСЕКА) по восстановлению исторического «Шелкового Пути» в городе Баку. Азербайджан 7 февраля 2007 года подписал один из грандиозных договоров в мировой транспортно – коммуникационной системе.

В результате проведенных договоров Многоуважаемым Президентом Ильгамом Алиевым в городе Тбилиси между главами Правительств Азербайджана, Грузии и Турции, было подписано соглашение по проведению в реальность железнодорожного проекта Баку – Тбилиси – Карс, что явилось, в свою очередь, важной необходимостью, с точки зрения, определения стратегии долгосрочного развития регионов Средней Азии и Южного Кавказа.

За последнее время в Азербайджане в области туризма определяются конкретные приоритетные направления по нововведениям в туристической инфраструктуре и развитию национального туризма, использования возможностей по развитию туризма, а также проведения организации международных связей и дальнейшее их развитие.

Надо отметить, что для развития туризма в Азербайджане имеются широкие возможности в связи с тем, что Азербайджан имеет древнейшую историю своего развития – располагается на берегу Каспийского моря, богат историческими памятниками культуры, имеет 9 – ь климатических поясов из 11 – ти, а также следует отметить историческое гостеприимство и доброжелобие нашего народа.

В нашей стране насчитывается 12- ь природных и исторических заповедников, 17 – ь временных заповедников и охотничьих хозяйств. В различных регионах страны было сохранено и доведено до наших дней более 6 тысяч архитектур (зодчество) и культурных памятников. Примечателен тот факт, что со стороны ЮНЕСКО были взяты на заметку также исторические памятники культуры и искусства, архитектурного дела, как: «Ичеришегер», «Девичья башня», «Шехиханский сарай», «Мавзолей (Гробница) Момины Хатун» и другие произведения зодчества, которые на сегодняшний день известны всему миру.

Государственная Программа поставила своей главной целью – развитие туризма, а также эффективное использование природных богатств страны. В тоже время, в Азербайджане, с целью развития туризма были поставлены нижеперечисленные основные обязанности:

- Создать конкурентоспособный туристический рынок, в первую очередь, развитие малого и среднего предпринимательства в туризме.
- Повысить качество туристических услуг и доведение их до международного стандарта.
- Провести в реальность государственное регулирование в туристической деятельности.
- Увеличить объем денежных средств из государственного и местного бюджетов на развитие туризма.
- Улучшить туристическую инфраструктуру и его материально – техническую базу.
- Создать благоприятную обстановку для участия в международных туристических программах.
- Привлекать иностранных инвесторов в туристическую сферу.

Все вышеперечисленные обязанности каждый по отдельности, требует затрат немалого труда, ответственности и напряженности.

Азербайджан, для претворения государственной политики в области туризма, уделяющий главное внимание на расширение международных связей, возлагает обязанности на Министерство Культуры и Туризма. Азербайджанская Республика заключила договор с 16 – ью странами по сотрудничеству в области туризма, такими как: Турция, Пакистан, Узбекистан, Киргизия, Китай, Польша, Италия, Грузия, Украина, Румыния, Болгария, Беларусь, Греция, Молдова, Казахстан и Катар.

Азербайджан как промышленно – развитая страна сотрудничает в области туризма с несколькими международными и региональными организациями, в том числе, Международной Туристической Организацией, Организацией Исламской Конференции, Организацией Экономического Сотрудничества, Организацией Развития и Международного Экономического Сотрудничества, Организацией Черноморского Экономического Сотрудничества, ГУАМ, МВФ и другими членами туристического Совета и региональных организаций. Проведение пятой Конференции Министерством Туризма Организации Исламской Конференции в 2006 году в Азербайджане,