

ISSN – 2409-9228

ВІСНИК

**Дніпропетровського
університету**

**Серія: Світове господарство і
міжнародні економічні
відносини**

**Visnyk of Dnipropetrovsk University. World Economy and
International Economic Relations**

**Вестник Днепропетровского университета. Мировое
хозяйство и международные экономические отношения**

**Visny`k Dnipropetrovs`kogo Universy`tetu. Svitove
Gospodarstvo i Mizhnarodni Ekonomichni Vidnosy`ny`**

Випуск 8

Том 24

2016

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Протокол № 7 від 24.12.2015 р.*

*Вісник включено до переліку наукових фахових видань згідно
з додатком 9 до наказу МОН України від 09.03.2016 р. № 241.*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **Ю. В. Орловська**

д-р екон. наук, доц. **Н. А. Навроцька**

Вісник містить результати наукових досліджень провідних фахівців, науковців, здобувачів наукових ступенів та звань з питань сучасного розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, місця та перспектив держав на світових ринках товарів, послуг, факторів виробництва, впливу та наслідків глобалізації для їх розвитку, шляхів і прогнозів розвитку міжнародної економічної системи.

Для науково-педагогічних працівників, науковців, аспірантів та студентів, широкого загалу читачів, яких цікавлять питання світогосподарського розвитку.

Вестник включает результаты научных исследований ведущих специалистов, ученых, соискателей научных степеней и званий в вопросах современного развития мирового хозяйства и международных экономических отношений, места и перспектив стран на мировых рынках товаров, услуг и факторов производства, влияния и последствий глобализации на их развитие, путей и прогнозов развития международной экономической системы.

Для научно-педагогических работников, ученых, аспирантов и студентов, широкого круга читателей, которые интересуются вопросами мирохозяйственного развития.

Visnyk contains research results that cover materials on contemporary development of the world economy and international economic relations, places and perspectives on the world markets for goods, services and factors of production, the impact and consequences of globalization for their development, ways and forecasts for the international economic system.

Вісник включений до міжнародних наукометричних баз даних

PBN Polska Bibliografia Naukowa – з травня 2016 р:

<https://pbn.nauka.gov.pl/sedno-webapp/journals/53665>

Research Bib – з травня 2016 р.: <http://journalseeker.researchbib.com/view/issn/2409-9228>

Journalindex – International Multidisciplinary Journal Indexing System – з травня 2016:

<http://www.journalindex.net/?qi=Visnyk+of+Dnipropetrovsk+University.+World+Economy+and+International+Economic+Relations>

Редакційна колегія (Editorial Board):

д-р екон. наук, проф. **Н. В. Стукало** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **Н. П. Мешко**, д-р екон. наук, проф. **О. А. Джусов**, д-р екон. наук, доц. **С. Е. Сардак**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єлісєєва**, д-р екон. наук, доц. **В. О. Гришкін**, канд. екон. наук, доц. **М. В. Литвин**, канд. екон. наук, доц. **Н. О. Краснікова**, д-р екон. наук, проф. **М. І. Макаренко**, д-р екон. наук, проф. **Фолькер Толкмйтт** (Німеччина), д-р екон. наук, проф. **Г. Бода** (Угорщина), проф. **Жанета Озолина**, голова Латвійської Ради з питань зовнішньої політики (Латвія); проф. **Ауде Мерлін**, проф. Вільного університету Брюсселя (Бельгія); канд. екон. наук, доц. **О. В. Дзяд** (відп. секретар).

УДК 339.9:330.366+338.43

О. О. Вознюк, О. В. Дзяд

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ДОСВІД ПЕРЕХОДУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА БРАЗИЛІЇ НА ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Охарактеризовано динаміку та структуру виробництва й споживання, зовнішню торгівлю сільськогосподарськими товарами Бразилії. Встановлено напрями позитивних зрушень у сільському господарстві в контексті переходу на засади сталого розвитку. Систематизовано механізми, програми та інструменти державної сільськогосподарської політики та обґрунтовано їх комплексний і системний характер.

Ключові слова: сільське господарство, сталий розвиток, державна сільськогосподарська політика, фінансові інструменти підтримки, Бразилія.

О. А. Вознюк, Е. В. Дзяд

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ОПЫТ ПЕРЕХОДА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРАЗИЛИИ НА ПРИНЦИПЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Охарактеризованы динамика и структура производства и потребления, внешняя торговля сельскохозяйственными товарами Бразилии. Установлены направления позитивных сдвигов в сельском хозяйстве в контексте устойчивого развития отрасли. Систематизированы механизмы, программы и инструменты государственной сельскохозяйственной политики, обосновано ее комплексный и системный характер.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое развитие, государственная сельскохозяйственная политика, финансовые инструменты поддержки, Бразилия.

О. О. Vozniuk, O. V. Dzyad

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

BRAZIL'S EXPERIENCE IN THE AGRICULTURE CONVERSION ON THE BASIS OF SUSTAINABILITY

The aim of the article is the assessment of Brazil's agriculture current state and Brazil's experience in the agriculture conversion on the basis of sustainability.

To achieve this aim in this article were used such methods as systematic, logical, comprehensive and functional approaches, structural and comparative analysis, synthesis, numerical methods of statistical data processing and methods of generalization.

The main results are: the place of agriculture in the economic structure of Brazil has been analyzed, government programs and financial instruments of agricultural support in Brazil have been investigated and Brazil's experience in the agriculture conversion on the basis of sustainability has been studied.

The scientific novelty of the results consists in the integrated approach to the studying of socio-economic, environmental, financial, institutional and organizational dimensions of sustainable agriculture; distinguishing and systematization of instruments and effective national agricultural policy of Brazil; finding the fact of high diversification of domestic and external demand for agricultural commodities.

The work is interesting for developing sustainable development strategies and government policy in the sector of Ukrainian agriculture, in the process of Brazil's agricultural sector studying.

Key words: agriculture, sustainable development, state agricultural policy, financial support instruments, Brazil.

Постановка проблеми. У будь-якій країні життєво необхідною ланкою економіки є сільське господарство. З одного боку, більше 80 % фонду споживання формується за рахунок продукції сільського господарства, тому однією з головних умов існування людини є виробництво сільськогосподарської продукції, з іншого боку, продукція рослинництва та тваринництва складає сировинну базу для промисловості. Сільське господарство формує сфери зайнятості та життєдіяльності населення, доходи фермерів, можливості для розвитку суміжних галузей, збереження культурної спадщини та захисту навколишнього середовища. Одним з пріоритетних завдань для будь-якої країни є розвиток національної економіки на засадах сталості, відповідно і розвиток сталого сільського господарства. Під сталим розвитком сільськогосподарського виробництва будемо розуміти таку систему його ведення, яка б забезпечувала постійне і достатнє постачання населенню продовольства, а промисловості – сировини за умови ефективності господарської діяльності без шкоди для навколишнього природного середовища на основі передових екологічно орієнтованих технологій.

У журналі «The Economist» (2010) було наведено таку характеристику Бразилії: «...якби Вас попросили описати країну, яка зможе домогтися лідерства на світовому ринку продовольства в найближчі 40 років, Ви, скоріше за все, відповісте так: це країна, яка в останні роки зуміла в рази збільшити обсяг виробництва продуктів харчування і при цьому має потенціал для подальшого збільшення випуску; країна, що володіє значними земельними та водними ресурсами; країна, здатна витримати серйозне збільшення поголів'я худоби; країна, яка може все це зробити без значної державної підтримки...» [1, с. 27]. Тому для дослідження сталого розвитку сільського господарства було обрано саме Бразилію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сталого розвитку в сільському господарстві присвятили свої роботи такі науковці, як І. К. Бистряков, В. І. Благодатний, А. А. Гордійчук, Г. Д. Гуцуляк, В. В. Тарасова, О. де Барроус, Ж. Г. Гаскес, Ф. В. Луна, А. М. Озорио де Алмеда, О. І. Панков, Ж. Г. Рибейро-ВейраФильо, Дж. да Сильва та ін. [2]. Порівняльні характеристики України та Латиноамериканських країн наведені у роботах В. Г. Кременя, Д. В. Табачника, В. М. Ткаченко [3]. Більшість авторів концентрують увагу на економічному та соціальному вимірах сталості, а саме на питаннях формування доходів фермерів і сільського населення, бюджету та добробуту країни, експортних надходжень, продовольчої безпеки.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими є інституційний, інноваційний та екологічний складники сталого розвитку галузі сільського господарства, його державна підтримка в Бразилії, чим і обумовлена актуальність обраної теми.

Формулювання мети. Мета написання статті полягає в тому, щоб дати оцінку сучасного стану та вивчити досвід переходу сільського господарства Бразилії на засади сталого розвитку. Для досягнення поставленої мети автори застосували методи системного, логічного, комплексного та функціонального підходів, структурного та компаративного аналізу, синтезу, числові методи обробки статистичних даних та метод узагальнення.

Виклад основного матеріалу. За даними Світового банку, Бразилія входить до десятки найбільших економік світу, займаючи 7 місце з номінальним ВВП у розмірі 2346,118 млн дол. США після таких країн, як ЄС, США, Китай, Японія,

Німеччина, Велика Британія та Франція, п'яте місце – за чисельністю населення (203,261 млн осіб), ВНД на душу населення складав 11384,6 дол. США (на початок 2015 р.) [4]. Частка сільського господарства в структурі ВВП Бразилії складала 5,71% у 2014 р., в аграрному секторі було зайнято 15,3 % працюючих.

Сільське господарство займає одне з провідних місць в економіці Бразилії, тому сприяли певні передумови. Загальна площа території країни становить 8459 тис. км², із них сільськогосподарські угіддя складають 2750 тис. км², тобто 32,5%, за цим показником Бразилія займає 4 місце у світі і поступається лише Китаю, Австралії та США. Її загальні ресурси прісної води є найбільші у світі (5418 м³) [6, с. 29].

Різноманітний клімат створює можливості ведення багатогалузевого сільського господарства та вирощування як тропічних культур, так і культур помірного клімату. Південні та центрально-західні регіони країни мають більше родючого ґрунту і більш розвинену інфраструктуру, у них випадає велика кількість опадів. Ферми в цих регіонах використовують фактори виробництва більш інтенсивно, до того ж оснащені кращими технологіями. У Центральній частині Бразилії сконцентровані значні площі деградованих пасовищ з гарним потенціалом для виробництва сільськогосподарських культур. Переважна більшість зернових, олійних та інших культур на експорт виробляються в південних і центрально-західних регіонах. Північно-східні регіони і площа басейну Амазонки потерпають від нестачі опадів і родючих ґрунтів, відтак інфраструктура і ринки капіталу залишаються менш розвиненими, ніж у південних і центрально-західних регіонах. Тваринництво – важлива сфера в центральних і західних регіонах, у басейні Амазонки, де також зростає виробництво та експорт тропічних плодоовочевих культур [5, с. 64].

За останнім переписом населення 2006 р., фермерські господарства з площею, меншою ніж 20 га, складають дві третини від загальної кількості та займають менше 5 % сільських угідь. З іншого боку, на господарства площею, більшою ніж 1000 га, припадає лише 1 % від загальної кількості господарств, але вони концентрують 44 % сільських угідь [5, с. 64-65]. Розвитку дрібних сімейних фермерських господарств сприяли реформи, які проводились в кінці 1990-х рр. Бідним та знедоленим верствам населення надавалась можливість безкоштовного поселення в сільській місцевості, держава сприяла купівлі ними землі, що уможливило початок їх сільськогосподарської діяльності. А втім відносно низька продуктивність праці в сільському господарстві Бразилії пов'язана з дуалістичною природою галузі, де капіталомістке і великомасштабне виробництво співіснує з численними дрібними і почасти непродуктивними господарствами, які виробляють продукцію для власного споживання або для продажу на місцевих ринках. Проте такий розрив у продуктивності праці в сільському господарстві скорочується, оскільки в цілому за останні два десятиліття в економіці Бразилії, зокрема в означеному секторі, мало місце найбільше зростання продуктивності праці [6, с. 30].

За період 2005–2014 рр. обсяги виробництва сільськогосподарської продукції зросли на 81 %, рослинництва – на 73,3 %, а тваринництва – на 96,1 %, тобто майже вдвічі (див. рис. 1). Співвідношення обсягів виробництва продукції рослинництва і тваринництва майже не змінилося, у 2014 р. переважало рослинництво (64 %), частка тваринництва складала 36 %.

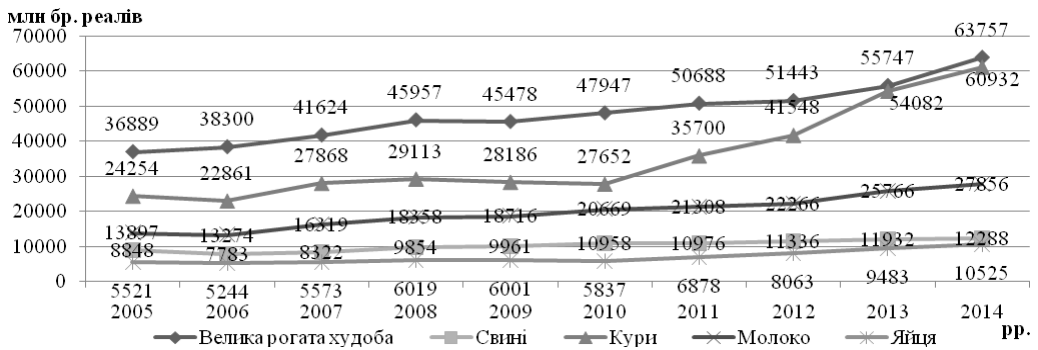


Рис. 1. Динаміка валового виробництва продукції рослинництва і тваринництва в Бразилії протягом 2005–2014 рр., млн бразильських реалів [7]

У структурі рослинництва за обсягами виробництва у 2014 р. домінувала соя (30% від загальних обсягів вирощування), причому Бразилія – другий після США світовий виробник, до того ж очікується, що найближчим часом виробництво сої зростатиме, оскільки країна має значний земельний потенціал для її вирощування. Друге місце серед рослинних культур за обсягами виробництва займала цукрова тростина (15%), третє – кукурудза (12%), затим – апельсини та кава (по 6%), (Бразилія є найбільший у світі виробник і експортер кави, на неї припадає близько третини світового виробництва та експорту), томати (5%), банани (4%), бавовна (4%), квасоля (3%), рис (3%), картопля (2%) та ін. У структурі виробництва продуктів тваринництва переважали курятина (36%), яловичина (35%), молоко (16%), свинина (7%) та яйця (6%).

У 2014 р. частка експорту сільськогосподарських товарів становила 36% від загального обсягу експорту Бразилії (у 2000 р. – 25% [5]). Бразилія є третій світовий експортер сільськогосподарської продукції з часткою ринку 5,2%, при цьому поступається ЄС (37,9% від загального світового експорту) та США (10,1%). Валютні надходження від переважно первинних сільськогосподарських товарів та продуктів переробки у 2014 р. сформували позитивне сальдо торгівлі сільськогосподарськими товарами (80,134 млрд дол. США), що забезпечило 97% активного торговельного сальдо країни. У структурі експорту сільськогосподарських товарів частка сої становила 32,5%, м'яса – 18,02%, продукція з цукрової тростини – 10,72%, лісопродукція – 10,29%, кава – 6,82%, на інші товари припадало 21,65%. Хоча Бразилія експортувала в більше ніж 180 країн, більша частина експорту продукції припадала на відносно невелику кількість країн. Якщо у 2000 р. на ТОП-10 споживачів (включаючи окремі країни ЄС) припадало 57% від загального обсягу експорту сільськогосподарської продукції Бразилії і на ТОП-20–75%, то у 2012 р. частки відповідно становили 56% і 72%. У 2014 р. провідними імпортерами були такі країни, як Китай (22,81%), США (7,24%), Нідерланди (6,33%), Росія (3,78%), Німеччина (3,59%), Венесуела (3,15%), Гонконг (3,12%), Японія (2,59%), Італія (2,57%), Бельгія (2,19%) [5, с. 68].

Результати проведеного нами кореляційного аналізу між ВНД на душу населення та обсягами сільськогосподарського виробництва й експорту (коефіцієнт достовірності апроксимації R^2 становив відповідно 0,917 та 0,9806) вказують на високу лінійну залежність добробуту від обсягів виробництва та зовнішнього попиту на сільськогосподарські товари. Товарно-регіональна структура виробництва

та споживання сільськогосподарських товарів країни диверсифікована, зовнішній попит формується на «великих» та зростаючих ринках світу.

Зростанню ефективності та конкурентоспроможності галузі сприяє комплексний підхід у реалізації стратегії сталого розвитку сільського господарства, який поєднує структурно-економічний, соціальний, екологічний, організаційно-інституційний та фінансовий механізми з відповідними інструментами їх реалізації (табл. 1).

Таблиця 1. Механізми та інструменти переходу сільського господарства Бразилії на засади сталого розвитку*

Механізми та інструменти			
Структурно-економічний	Соціальний	Організаційно-інституційний	Екологічний
– стабілізація попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках – диверсифікація ринку тростинного цукру – диверсифікація товарно-регіональної структури експорту – розвиток суміжних та підтримуючих галузей (хімічної, освіти, науки, інфраструктури)	– програма «Нульовий голод» та супутні програми – Національний план продовольчої безпеки (2011) – освітня підготовка фахівців	– розмежування цілей, функцій, програм між Міністерством сільського господарства, тваринництва та закупівель – MAPA (для комерційного сільського господарства) та Міністерством аграрного розвитку – MDA (для сімейних господарств)	– виробництво етанолу – План боротьби зі зміною клімату (Protenova) – технологія «точного землеробства», технологія прямого посіву

*розроблена авторами за [7, 8]

Цілі, завдання і програми державної сільськогосподарської політики в Бразилії різняться для комерційного сільського господарства (великих і середніх фермерських господарств) і для малих сімейних господарств, інституційно розділені між двома міністерствами. Цілі державної політики для комерційного сільського господарства полягають: у зростанні виробництва, у т.ч. органічного походження та біопалива; покращанні технологічного оснащення господарств, сталому розвитку та забезпеченні продовольчої безпеки, доступі виробників до фінансових ресурсів, стабілізації ціни та управлінні кліматичними ризиками. Для малих господарств держава сприятиме розширенню прав та можливостей задля збільшення їх доходів; надання доступу до сільськогосподарських угідь, фінансових ресурсів, знань, навичок для фермерської діяльності або альтернативних видів зайнятості на селі.

Як видно з табл. 1, структурно-економічний механізм сталого розвитку галузі, окрім стабілізації та товарно-регіональної диверсифікації попиту на товари, містить розвиток суміжних, підтримуючих галузей – хімічної промисловості (мінеральних добрив), інфраструктури та логістики, освіти та науки. За останні кілька років Бразилія досягла успіхів у розвитку транспортної інфраструктури. У 2010 р. країна вперше зіткнулася з серйозною проблемою заторів (черга у 100 судів) під час відвантаження цукру на експорт у порту Сантус. Скорочення експорту через неврожай у 2011 р. не створило аж надто гострої проблеми, але в порту завантаження чекали 80 судів. Для збереження товару був побудований навіс RumoLogistics, що захищав від дощу під час навантаження судна. Значною подією стало відкриття в березні 2012 р. нового залізничного цукрового терміна-

лу в Рібейран-Прету потужністю 1,5 млн тонн на рік. Його будівництво скоротило строки транспортування в порт Сантус з 2-3 днів автомобільним транспортом до 10 годин – залізничним. Заплановані інвестиції в порт Сантус мали підвищити потужності із завантаження контейнерів до 8 млн ДФЕ (двадцятифутовий еквівалент – умовна одиниця виміру місткості вантажних транспортних засобів, 1 ДФЕ еквівалентний корисному об'єму стандартного контейнера довжиною 20 футів (6,1 м) і шириною 8 футів (2,44 м), висота контейнерів може відрізнятися і зазвичай перебувати в межах 1,3 м – 2,39 м, найчастіше – 2,59 м) з нинішніх 3,2 млн ДФЕ. Адміністрація порту Сантус (Codesp) інвестує 200 млн бразильських реалів в модернізацію терміналу, використовуваного компаніями Copersucar і Cosan. У разі модернізації Copersucar міжнародного терміналу його вантажопідйомність збільшиться з 5,5 млн тонн до 7,5 млн тонн. Інвестиції у трубопровідний транспорт спрямовані на спорудження мережі трубопроводів для транспортування 23 млрд етанолу з Гояс до південно-східного узбережжя Бразилії. Більше того, прокладається водний шлях (Тьете – річка Парана) для сприяння перевезенню етанолу в західній частині штату Сан-Паулу. У січні 2012 р. компанія ALL logistics ввела в експлуатацію залізничну гілку для перевезення етанолу від групи заводів в Мату-Гросу-ду-Сул до столиці штату Кампу-Гранді [9, с. 25-26].

Вища аграрна освіта стала популярною під час сільськогосподарського буму в країні, коли збільшився попит на кваліфікованих фахівців. В університетах число сільськогосподарських курсів для бакалаврів з 1991 по 2011 рр. зросло в 6 разів (становило 830 у 2011 р.), кількість випускників збільшилась майже в 4 рази. Найбільш популярними серед студентів були дисципліни «Рослинництво і тваринництво» та «Ветеринарія». У порівнянні з іншими країнами наукові дослідження в Бразилії є вузькоспеціалізовані на сільському господарстві. 19,4% наукових публікацій бразильських авторів і 11% виданих патентів були пов'язані із сільським господарством, за цими показниками Бразилія випереджає Австралію, Канаду, ЄС та США. Для поширення інновацій та нових технологій у Бразилії створили Корпорацію сільськогосподарських досліджень Embrapa, діяльність якої пов'язана з розвитком агросектора і суміжних секторів. У коло її інтересів входять природні ресурси, контроль рівня захворюваності, вивчення можливостей генетики, проблеми навколишнього середовища, зростання продуктивності, підвищення якості сільськогосподарської продукції, оптимізація збору врожаю, постачання обладнання малим господарствам, використання електронного обладнання в аграрній сфері. Великого значення для інтенсифікації аграрного виробництва в Бразилії набули технологічні інновації – «точного сільського господарства» та технології прямого посіву (No-till). Остання передбачає відмову від перекопування землі, тобто посів прямо в пожнивні рештки і їх консервація на полі, що відіграє важливу роль у процесі вирощування сільськогосподарських культур.

Досягнення екологічних цілей сталого розвитку сільського господарства Бразилії пов'язано з виробництвом альтернативних видів палива – етанолу із цукрової тростини, застосуванням екологічно орієнтованих технологій, протистоянням кліматичним змінам. Динаміка виробництва цукру та етанолу з тростинної сировини у 2000-2014 рр. та прогнози до 2024 р. наведені на рис. 2. Якщо у 2000 р. частка цукрової тростини для виробництва цукру становила 48,1 %, то із зростанням виробництва вона зменшилась у 2014 р. до 44,8 %, відповідно етанолу збільшилась з 51,9 % до 55,2 %. Згідно з прогнозами ФАО та ОЕСР, до 2024 р. частка цукрової тростини на виробництво цукру зменшиться до 39,9 %.

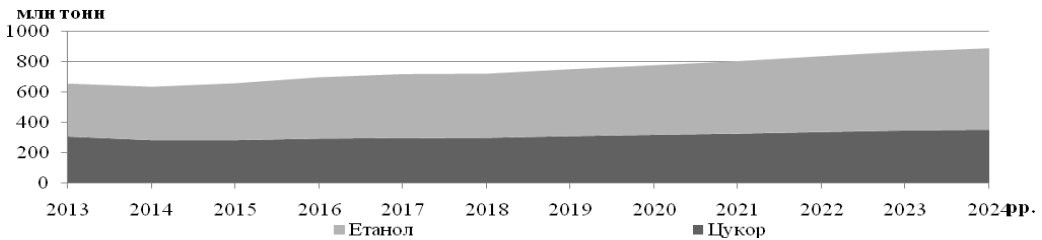


Рис. 2. Прогнозована динаміка виробництва цукру та етанолу з цукрової тростини в Бразилії протягом 2000–2024 рр., млн тонн [5, с. 83]

Отже, обсяги виробництва етанолу у 2024 р. порівняно з 2013 р. мають збільшитися з 27,96 млрд л до 42,48 млрд л, внутрішнє споживання за той же період зросте на 53 % – з 25,46 млрд л до 39 млрд л. Основна частина виробленого етанолу споживається на внутрішньому ринку, обсяги експорту складуть лише 8,2 % у 2024 р.

Соціальний напрям сталого розвитку Бразилії виявився найбільш «проривним», найвидатнішим досягненням за останні декілька десятиліть. Бразилія досягла суттєвого зменшення показників бідності, при цьому частка населення, що живе менше ніж на 1,25 дол. США за день, скоротилася з 7,2 % до 3,8 % за період 2005–2012 рр., а частка населення, що живе менше ніж на 2 дол. США у день, скоротилася з 15,5 % до 6,8 % за той же період. Новий підхід до вирішення проблеми бідності та голоду був реалізований у 2003 р. із впровадженням Програми нульового голоду (Zero Hunger Program). Програма як пріоритет державної політики передбачала: забезпечення населення продовольством; розвиток приватного сільського господарства; підтримку проектів у сфері підприємництва серед людей з низьким рівнем доходу. Окрім того, було розроблено та запроваджено декілька супутніх програм, у тому числі:

- Національну програму з розвитку приватного сільського господарства (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, Pronaf), яка діє з 2009 р., у 2010 р. на її реалізацію було виділено понад 1 млрд реалів (490,5 млн дол. США);

- програму «Безпечний урожай» (Garantia-Safra), мета якої – компенсувати збитки фермерам через посуху (у 2012 р. 750 тис. фермерів отримали за програмою понад 281 млн дол. США);

- програму «Безпечне сімейне сільське господарство», метою якої є підтримка фермерських господарств, фермерів, що вирощують експортні та зрощувані культури, у разі їх нереалізації держава компенсує 65 % від очікуваного доходу;

- програму «Сімейна допомога» (Bolsa Familia), в рамках якої надається фінансова підтримка бідним сім'ям, які мають дітей, у забезпеченні шкільної освіти і вакцинацій [9, с. 37].

Особливої уваги заслуговують фінансові механізми та інструменти підтримки розвитку сільського господарства. Обсяги державного фінансування сільського господарства відповідно до критеріїв СOT наведені у табл. 2.

За даними ОЕСР, у 2014 р. загальна підтримка сільського господарства (TSE) становила 0,5 % ВВП країни. Порівняно з 2012 р. обсяги підтримки виробників (PSE) у 2014 р. зросли на 53 %, але відсоток підтримки виробників (PSE) від загальної вартості виробництва становив 4,4 %, що повністю відповідає положенню de minimis Угоди про сільське господарство для розвинених країн світу. Част-

ка PSE в загальній підтримці сільського господарства становила 85,9 %, а частка товарів, на які поширювалася ринкова підтримка цін, у 2014 р. склала 78,7 %. На відміну від розвинених країн світу, частка заходів «зеленої корзини» – фінансування загальних послуг для сільського господарства (GSSE) в Бразилії – складала 14 % у 2014 р., порівняно із 2012 р. скоротилася більше ніж на 4%. Підтримка споживачів (CSE) у сумі -849 млн бразильських реалів указує на наявність прихованого податку на споживачів через підтримку високих ринкових цін, за останні роки (2012–2014) навантаження на споживачів зменшилося у 4,8 рази.

Таблиця 2. Оцінка підтримки сільського господарства Бразилії протягом 1995-2014 рр., млн бразильських реалів [8, с. 91]

Показник	Роки				
	1995-1997	2012-2014	2012	2013	2014
Загальна вартість виробництва	54738	416968	370387	432481	448035
Частка товарів, на які поширювалася ринкова підтримка цін, %	73,4	78,9	80,8	77,1	78,7
Підтримка виробників (PSE)	-6809	15773	13430	13366	20523
Відсоток PSE від загальної вартості виробництва, %	-11,9	3,7	3,6	3	4,4
Частка PSE в загальній підтримці сільського господарства, %		83	80,5	81,4	85,9
Фінансування загальних послуг для сільського господарства (GSSE)	2914	3162	3078	3056	3353
Сільськогосподарські дослідження та інновації	675	465	513	464	419
Інспекція та контроль	109	218	214	269	172
Розвиток інфраструктури	1 697	1 623	1 461	1 589	1 819
Маркетинг та просування товарів	8	195	465	50	68
Інше	425	661	425	684	874
Частка GSSE в загальній підтримці сільського господарства, %		17,0	18,4	18,6	14,0
Підтримка споживачів (CSE)	6505	-3606	-5885	-4085	-849
Загальна підтримка сільського господарства (TSE)	-3879	18996	16690	16422	23875
Відсоток TSE від ВВП, %		0,4	0,4	0,3	0,5

Складниками державної підтримки сталого розвитку комерційного сільськогосподарства передусім можна назвати цінову підтримку, пільгові кредити виробникам та страхування (див. табл. 3).

Фінансова підтримка надавалася за такими програмами:

– програма підтримки інвестицій в сільське господарство – фінансує придбання нового вітчизняного обладнання та сільськогосподарської техніки, крім того, проекти технологічних інновацій, інфраструктури та логістики (PSI, відсоткова кредитна ставка дорівнювала 3,5 %, за даними 2013-2014 рр.; 28 % від загального обсягу фінансування державних програм сільського господарства);

– програма скорочення викидів парникових газів у сільському господарстві – надає кредити господарствам, які сприяють скороченню викидів (ABC, відсоткова ставка – 5 %; 18 % від загального обсягу фінансування);

– програма будівництва і розширення складських приміщень – фінансує будівництво приватних сховищ для первинних виробників і зернотрейдерів (Storages Programme-PCA, відсоткова ставка – 3,5 %; 14 % від загального обсягу);

Таблиця 3. Фінансові інструменти підтримки сталого розвитку сільського господарства Бразилії

Способи підтримки	Фінансові інструменти / програми
Підтримка цін	<p>Для комерційного сільського господарства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - мінімальні гарантовані ціни оголошуються на регіональному рівні - прями державні закупівлі - надбавки комерційним покупцям, які платять мінімальні ціни за поставку виробників - державні та приватні опціонні контракти <p>Для сімейних господарств:</p> <ul style="list-style-type: none"> - встановлення мінімальних цін для дрібного сільського господарства - Програма закупівель продовольства (РАА) - Програма гарантії ціни для сімейного сільського господарства (PGPAF)
Кредитування	<p>Інвестиційні кредити для комерційних ферм надаються за програмами НБЕСР:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Програма підтримки інвестування в сільське господарство (PSI) - Програма скорочення викиду парникових газів (ABC) - Програма будівництва і розширення складських приміщень (Storages Programme-PCA) - Національна програма підтримки середніх виробників (Pronamp) - Програма капіталізації сільськогосподарських кооперативів (ProcarAgro) - Програма з просування технологічних інновацій у с/г виробництві (Inovagro) - Програма реконструкції і насадження нової цукрової тростини (Progenova) - Програма модернізації сільського господарства і збереження природних ресурсів (Moderagro) - Програма стимулювання зрощення (Moderinfra) - Програма модернізації парку сільськогосподарських тракторів і комбайнів (Moderfrota) <p>Інвестиційні кредити для сімейних ферм охоплюють широкий спектр інвестиційних кредитних ліній в основному під егідою Національної програми по зміцненню сімейного сільського господарства (PRONAF)</p>
Страховання	<p>Підтримка у вигляді страхових субсидій:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Програма страхових субсидій для сільського господарства (PSR) для комерційних виробників, що працюють зі страховими компаніями, затвердженими урядом - Програма ProAgro для комерційного сільського господарства - Програма гарантії Safta для сімейних ферм <p>Компенсація фермерам за втрати виробництва внаслідок стихійних лих</p>

*розроблена авторами за [7, 8]

– національна програма підтримки середніх виробників – підтримує різні інвестиції в сільськогосподарські підприємства за умови підвищення ними продуктивності і зменшення виробничих витрат (Pronamp);

– програма капіталізації сільськогосподарських кооперативів – підтримує капіталізацію і реструктуризацію підприємств сільського господарства, переробку сільськогосподарської продукції, вирощування аквакультури і розвиток рибальських ферм шляхом фінансування платежів і оборотного капіталу (ProcarAgro, відсоткова ставка – 5,5 %; 13 % від загального обсягу);

– програма з просування технологічних інновацій у сільськогосподарському виробництві – спрямована на підтримку введення технологічних інновацій і пе-

редових сільськогосподарських і управлінських ідей, у т.ч. технології «точне землеробство», придбання генетичних матеріалів і племінних тварин, автоматизація птахівництва, свинарства і молочного тваринництва, програмне забезпечення менеджменту, моніторинг та автоматизація процесів на фермах, технічна допомога та навчання (Inovagro, відсоткова ставка – 3,5 %; 4 % від загального обсягу);

– програма реконструкції і насадження нової цукрової тростини – прийнята у 2012-2013 рр., підтримує реабілітацію і створення нових цукрових плантацій з метою розширення виробництва цукру і етанолу (Progenova, відсоткова ставка – 5,5%; 16 % від загального обсягу);

– програма модернізації сільського господарства і збереження природних ресурсів – поєднала багато раніше діючих кредитних програм, орієнтованих на конкретні сектори та види діяльності, тому вона є різнопланова та має багато бенефіціарів (підтримує, по-перше, інвестиції в модернізацію підприємств та розширення бізнесу; по-друге, діяльність, пов'язану зі здоров'ям тварин, у тому числі в рамках Національної програми з контролю та викорінення бруцельозу та туберкульозу, впровадження системи нагляду за тваринами; по-третє, придбання, транспортування і поліпшення ґрунту і матеріалів для його відновлення) (Moderagro, 2 % від загального обсягу державного фінансування) [6, с. 98].

До речі, у 1994 р. у Бразилії був започаткований механізм надання кредитів сільськогосподарським виробникам під заставу майбутнього врожаю (аграрних розписок), до цього часу 80 % витрат фінансувала держава. Частка інвестиційних кредитів для комерційних ферм за вищенаведеними державними програмами становила 58 % (24850 млн бразильських реалів), для сімейних ферм – 10 %, за рахунок приватних інвестицій профінансовано 32 % у 2013/14 маркетинговому році. Запровадження аграрних розписок дозволило уникнути тягаря фінансування з боку держави, спростити систему та процедуру отримання кредитів, залучити приватні інвестиції в аграрну сферу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Позитивні зрушення у сільському господарстві в контексті його переходу на засади сталого розвитку забезпечили комплексний підхід до реалізації стратегії розвитку галузі, що поєднує в собі структурно-економічний, соціальний, екологічний та організаційно-інституційний механізми з відповідними інструментами реалізації. Конкурентоспроможності та ефективності галузі сприяла стабілізація попиту на сільськогосподарські товари одночасно на внутрішньому та зовнішньому ринках, їх товарно-регіональна диверсифікація, розвиток суміжних та підтримуючих галузей (хімічної промисловості та сільськогосподарського машинобудування, освіти, науки, транспортної інфраструктури та логістики), технологічні інновації (технології «точного землеробства», «прямого посіву», діяльність Корпорації сільськогосподарських досліджень Embrapa). Цілі та програми сільськогосподарської політики для комерційних та сімейних господарств організаційно та інституційно розмежовані між двома міністерствами. Законодавчо-організаційне сприяння розвитку сімейних господарств з боку держави забезпечило зростання їх доходів та скорочення крайньої бідності та голоду. Екологізація галузі відбувається через збільшення виробництва та споживання етанолу, реалізацію Плану боротьби зі зміною клімату. В умовах обмежених обсягів державного фінансування й дотримання положень Угоди про сільське господарство СОТ, в Бразилії діють програми страхування та кредитування майбутнього врожаю на засадах приватно-державного партнерства (у вигляді аграрних розписок).

Бібліографічні посилання

1. Савельєва, А. В. Бразилія на мировому ринку продовольства [Текст] / А. В. Савельєва // Латинська Америка. – 2012. – №10. – С. 28–37.
2. Панков, О. І. Сталій розвиток у сільському господарстві / О. І. Панков // Ефективна економіка. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=750>. – Заголовок з екрана.
3. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств. Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. [Текст] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>. – Заголовок з екрана.
5. OECD-FAO Agricultural Outlook 2015-2024. – OECD/FAO. – 2015. – 148 с.
6. Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in Brazil. OECD Food and Agricultural Reviews. – OECD. – 2015. – 138 с.
7. Офіційний сайт Міністерства сільського господарства Бразилії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agricultura.gov.br/ministerio/gestao-estrategica/valor-bruto-da-producao>. – Заголовок з екрана.
8. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2015. – OECD. – 2015. – 298 с.
9. Медушевський, Н. А. Бразилія [Текст] / Н. А. Медушевський // Вестник международных организаций. – 2012. – Вип. 4 (39). – С. 33–58.

Надійшла до редколегії 28.01.2016

УДК 338:46:621.395+330.43

С. О. Гапоненко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ РОЛІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Методами економетричного моделювання проведено дослідження впливу ВВП за ПКС на розвиток телекомунікаційної галузі на світовому рівні та на рівні національних економік США, Китаю та України. Виявлено певні відмінності ролі телекомунікаційної галузі у формуванні світової та національної економік, залежно від рівня розвитку.

Ключові слова: телекомунікаційна галузь, національна економіка, світова економіка, економетричне моделювання, регресійна модель.

С. О. Гапоненко

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ЕКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕФИНИЦИИ РОЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ НА МИРОВОМ И НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Методами економетрического моделирования проведены исследования влияния ВВП по ППС на развитие телекоммуникационной отрасли на мировом уровне и на уровне национальных экономик США, Китая и Украины. Выявлены определенные различия роли телекоммуникационной отрасли в формировании мировой и национальной экономик в зависимости от уровня развития.

Ключевые слова: телекоммуникационная отрасль, национальная экономика, мировая экономика, економетрического моделирования, регрессионная модель.

S. A. Gaponenko

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

ECONOMETRIC MODELING DEFINITIONS OF THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY ROLE IN GLOBAL AND NATIONAL LEVELS

The study aims to clarify the methods of econometric modeling interdependence of national economic growth rate of the US, China, Ukraine and the world economy with the introduction of innovations in the telecommunications industry and the role of industry definition as the basis for accelerated development of the modern economic system. The interdependence of world GDP at PPP and the level of development of the telecommunications industry is well-posed problem, therefore, simulation results can be taken to further processing. The results of econometric modeling, the following definition of the role of the telecommunications industry in the world and national economies:

1) interdependence size of GDP PPP and the level of development of the telecommunications industry for the United States and China greatly depends on the level and pace of development of the national economy, and therefore require different approaches to the development of their markets;

2) for the development of this market Ukraine is quite promising in terms of generating higher GDP;

3) for the global economy telecommunications industry was not too good for national economies as the US, China and Ukraine, but is profitable at present.

Built regression models interdependence size of GDP PPP of the world, the US, China and Ukraine and the development of the telecommunications industry and model the impact of the telecommunications market in Ukraine GDP formation.

By the prospects and future research directions of interest may be synergistic identify the effects of the telecommunications industry in the national economy econometric modeling techniques. Formation of the most advanced telecommunications related sectors of the national economy of Ukraine.

The work has practical value for public authorities, research in the field of high technologies, telecommunications.

Key words: telecommunications industry, national economy, world economy, econometric modeling, regression model.

Постановка проблеми. Дана робота присвячена визначенню ролі актуального явища сучасної світової і національної економік – стрімкого розвитку телекомунікаційної галузі та її проникнення в усі складники та рівні суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною основою дослідження є статистичні та експертні дані, наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, які присвятили свої публікації цьому аспекту. До них слід віднести Г. Ф. Балькіну, С. В. Войтко, О. О. Голубицьку, В. М. Гранатурова, О. В. Григорян, Г. М. Жигульську, Т. В. Небогу, І. В. Новикова, В. М. Орлова, І. В. Петухова, С. Редькіна, Н. П. Резникову, В. К. Стеклова, Л. О. Стрій, А. Ю. Щуровську та ін.

Визначення не вирішених аспектів загальної проблеми. Беззаперечний факт, що телекомунікаційна галузь впливає на розвиток національної, а отже, і світової економіки, але нез'ясованими залишаються наразі питання кількісного впливу, тобто визначення цієї галузі як рушійної сили сучасності.

Формулювання мети. Метою дослідження є з'ясування методами економетричного моделювання взаємозалежності темпів зростання національної економіки США, Китаю, України, а також світової економіки з впровадженням інновацій

у телекомунікаційну галузь та дефініції ролі галузі як основи прискореного розвитку сучасної економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Характер і динаміка розвитку сучасної економічної світової і національної систем значною мірою залежать від гармонійної взаємодії багатьох складників, а відтак особлива роль належить саме телекомунікаційній галузі, яка одночасно виступає як структурний та інфраструктурний елементи економіки [1–2].

За визначенням телекомунікаційні послуги – це цілеспрямована діяльність, результатом якої є корисний ефект, що забезпечує потреби щодо передачі і прийому інформації за допомогою спеціального обладнання. Успішний розвиток міжнародного бізнесу в сучасних умовах значною мірою залежить від якості і безперервного надання різноманітних телекомунікаційних послуг, ступеня їх надійності та технічної досконалості [5].

Прискорене зростання однієї з галузей національного господарства майже завжди приводить до ланцюгової реакції розвитку декількох супутніх галузей. У випадку зі стрімким розвитком телекомунікаційної галузі має місце синергетичний ефект, оскільки вона, галузь, проникає в усі сфери суспільного життя. До того ж особливістю галузі є те, що розвиток телекомунікацій сприяє не тільки збільшенню обсягів власного сектора, а також і створенню нових напрямків розвитку в інших галузях [4].

Телекомунікації стають однією з ключових галузей економіки, вони створюють національний продукт (послугу), який має власну вартість, доходи ж за обсягами можна порівнювати з іншими галузями традиційної економіки, що складають внутрішній валовий продукт [7].

Історія телекомунікаційної галузі починається з декількох інноваційних мережних технологій (початок 80-х рр.) у США. Стрімко розвиваючись, у 1990 р. доходи галузі склали вже 2,1% ВВП США, значна частка яких припадала на аналоговий мобільний зв'язок (стандарт 1G). Застосування стандарту 2G, впровадженого в 1991 р., забезпечило зростання американської економіки в 1999 р. до 2,9%. Період 1999–2002 рр. характеризується кризою галузі, що була спровокована надмірним інвестуванням у галузь, виникненням проміжного стандарту 2,5G. Поступовий вихід із кризи відбувався протягом 2002–2005 рр. [9].

За результатами дослідження експертної компанії Gartner, світові доходи телекомунікаційної галузі в 2002 р. склали 967,5 млн дол. США. Застосування стандарту 3G в період 2002–2007 рр. сприяло збільшенню обсягів телекомунікаційного ринку у 2007 р. до 1288,8 млн дол. США. Впровадження в 2008–2010 рр. сучасного стандарту 4G забезпечило результати, відображені в табл.1.

Таблиця 1. Обсяг телекомунікаційного ринку у світі 2012–2014рр., млрд дол. США*

Рік	Обсяг ринку
2012	2100
2013	2205
2014	2315

*побудовано за: J'son & Partners Consulting [3]

Максимальні доходи ринок телекомунікацій отримує від надання послуг мобільного зв'язку. До найбільших світових компаній належать AT&T, Verizon, NTT, які мають відповідно доходи 131,1 млрд дол. США, 119,1 та 104,8 млрд дол. США

у 2013 р. Майже всі провідні компанії галузі 90 % прибутків отримують від послуг мобільного зв'язку [3].

Для економетричного моделювання у якості основного економічного параметру було обрано динаміку ВВП (Gross Domestic Product G.D.P.) за ПКС (purchasing power parity, PPP), для більшої об'єктивності при співвідношенні показників різних країн [9] та покоління мобільного зв'язку.

Таблиця 2. Покоління мобільного зв'язку

Показник \ Покоління	1G	2G	2,5G	3G	3,5G	4G
Початок розробок	1970	1980	1985	1990	<2000	2000
Реалізація	1984	1991	1999	2002	2006-2007	2008-2010
Швидкість передачі	1,9 Кбіт/с	9,6-14,4 Кбіт/с	115 Кбіт/с (1 фаза), 384 Кбіт/с (2 фаза)	до 3,6 Мбіт/с	до 42 Мбіт/с	100 Мбіт/с - 1 Гбіт/с

Метою моделювання є здобуття, обробка, графічного представлення і використання інформації про об'єкти, які взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем; а модель тут виступає як засіб пізнання властивостей і закономірностей поведінки об'єкта. Крім того, моделі використовуються для дослідження об'єкта, аналізу його чутливості.

Моделювання включає створення, дослідження та використання моделей об'єктів. Під економетричною моделлю розуміють рівняння регресії, яке встановлює кількісне співвідношення між побудованими показником і чинниками, що його зумовлюють. Аналіз виявленої залежності за допомогою економетричних методів передбачає: з'ясування чинників, що можуть впливати на зміни ВВП за ПКС; формування масиву статистичної інформації; знаходження регресійної залежності (побудова регресійної моделі); оцінка адекватності моделі, її економічна інтерпретація і практичне використання.

Для досягнення мети дослідження – визначення дефініції ролі телекомунікаційної галузі, за допомогою економетричного моделювання побудуємо п'ять моделей. Перша модель – побудова взаємозалежності величини ВВП за ПКС світу та рівня розвитку телекомунікаційної галузі. Вивчення даної взаємозалежності було проведено для економік США та Китаю, як найбільших суб'єктів світової економіки – відповідно друга та третя моделі. Період дослідження було обрано з 1980 по 2014 рр.

Четверту економетричну модель побудовано для більш детального вивчення взаємозалежності ВВП за ПКС та телекомунікаційної галузі України, як країні з перехідною економікою. Період дослідження було обрано з 1990 по 2014 рр. – весь період незалежності. У п'ятій моделі досліджено залежність генерування ВВП України від рівня розвитку телекомунікаційної галузі країни.

Таким чином, отримано можливість об'єктивного порівняння взаємозалежності обсягів ВВП за ПКС та телекомунікаційної галузі на національні економіки різного рівня розвитку, визначені можливості їхнього сукупного впливу на розвиток світової економіки.

1) Побудуємо першу модель залежності рівня реалізації та розвитку телекомунікаційної галузі (y) від розміру ВВП за ПКС світу в цілому (x) (млрд дол. США) [6] (рис. 1).

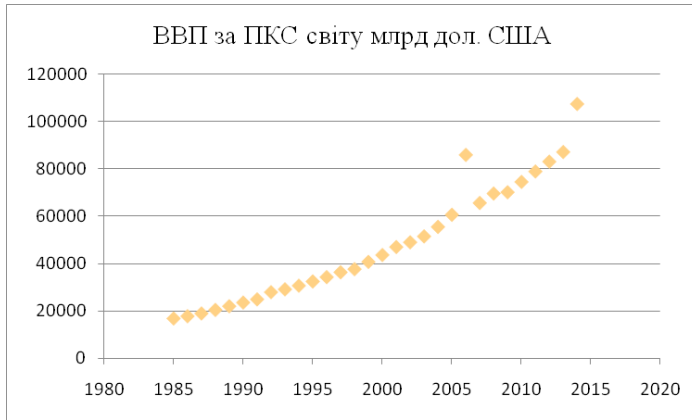


Рис. 1. Графік взаємозалежності розміру ВВП за ПКС світу в цілому та рівня розвитку телекомунікаційної галузі (1980–2014)

Побудуємо діаграму розподілу на основі даних спостережень. Точки спостережень групуються навколо побудованої прямої. Тому припустимо, що дані спостережень можна описати лінійною залежністю між фактором (X) та показником (Y).

Побудуємо парну лінійну регресійну модель:

$$y_i = a_0 + a_1 x_i + l_i, \quad i = 1, \dots, n, \quad (1)$$

де a_0, a_1 – параметри, які треба визначити;

l_i – відхилення фактичних значень y_i від їх оцінки в розрізі;

n – кількість спостережень.

Параметри a_0, a_1 визначимо методом найменших квадратів, згідно з яким сума квадратів різниць l_i має бути мінімальною для найкращого наближення, що забезпечує регресія, тобто

$$\sum_{i=1}^n l_i^2 \Rightarrow \min. \quad (2)$$

За допомогою вказаного методу отримано значення параметрів:

$$\left\{ \begin{array}{l} a_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} = 0.00004, \\ a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i - a_1 \sum_{i=1}^n x_i}{n} = 0.58. \end{array} \right. \quad (3)$$

Таким чином, розрахункові значення показника обчислюються за формулою:

$$y_{l_{ipoz}} = 0.58 + 0.00004 x_i \quad (4)$$

Таким чином, за зростання ВВП світу на 1 млрд дол. США рівень розвитку телекомунікаційної галузі зростає на 40 тис дол. США за інших рівних умов. Незначний ефект від впливу телекомунікаційної галузі на показники розвитку

світової економіки обумовлений насамперед нівелюванням за рахунок від'ємних значень окремих національних економік та значно ширшим складом галузей, які формують світові показники.

Середньоквадратична помилка регресії дорівнює

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{i \text{ розр}})^2}{n-2}} = 0,37 \quad (5)$$

Відносно середньовибіркового значення ВВП помилка становить

$$s = \frac{S}{y_i} 100\% = \frac{0,37}{2,55} 100\% = 14,64\% \quad (6)$$

Коефіцієнт кореляції R обчислюють за формулою, що показує залежність між фактором і показником:

$$R = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} \times \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - (\sum_{i=1}^n y_i)^2}} = 0,9412 \quad (7)$$

Як бачимо, між фактором і показником існує високий ступінь залежності.

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{i \text{ розр}} - \bar{y}_{\text{роз}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,8858 \quad (8)$$

Таким чином, загальний рівень реалізації телекомунікацій (y) пояснюється фактором ВВП у світі на 88,58 % і на 11,42 % зумовлений факторами, що лежать поза межами моделі, у тому числі і випадковими.

Необхідною умовою для переходу від дослідження об'єкта до дослідження моделі і подальшого перенесення результатів на об'єкт моделювання є вимога адекватності моделі об'єкту. Адекватність – це відтворення моделлю з необхідною повнотою всіх властивостей об'єкта, важливих для цілей даного дослідження. Як правило, адекватність моделі визначають на підставі статистичних оцінок розбіжностей значень вихідних змінних моделі та об'єкта за однакових значень вхідних змінних, розрахованих за результатами серії експериментів на об'єкті моделювання. Для перевірки адекватності моделі застосовують дані іншої серії експериментів, ніж для параметричної ідентифікації.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього виконаємо розрахунок F -критерію згідно з моделлю

$$F_p = \frac{R^2}{1-R^2} (n-2) = 217,25 \quad (9)$$

За статистичними таблицями F -розподілу Фішера для 95 %-го рівня значимості та за степенів вільності відповідно 1 і $n-2=30-2=28$ (для парної регресії) $F_{\text{кр}(0,05;1;28)}=4,19$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_p(217,25) > F_{\text{кр}}(4,19)$. Отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F -критерієм Фішера.

Із двох оцінених параметрів саме параметр a_1 визначає степінь залежності показника від фактора. Тому перевіримо його статистичну значимість за допомогою критерію Стюдента. Розрахункове значення t-статистики отримуємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$S_{a_1} = \sqrt{\frac{S^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}} = 0.000002, \quad (10)$$

$$t_1 = \left| \frac{a_1}{S_{a_1}} \right| = \left| \frac{0,00004}{0.0000027} \right| = 14,74. \quad (11)$$

Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стюдента за рівня значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та ступенів вільності $n-2 = 28$: $t_{\text{крит}(0,05;28)} = 2,048$.

Таким чином, розрахункове значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95% можна вважати статистично значимим.

2) Аналогічно побудуємо другу модель залежності рівня реалізації та розвитку телекомунікаційної галузі (y) від розміру ВВП за ПКС в США (x) (млрд дол. США) (рис. 2).

Таким чином, розрахункові значення показника обчислюють за формулою

$$y_{2\text{роз}} = -0.054 + 0.00026x_i. \quad (12)$$

Таким чином, у разі зростання ВВП за ПКС на 1 млрд дол. США рівень розвитку телекомунікаційної галузі зростає на 260 тис дол. США за інших рівних умов.

Середньоквадратична помилка регресії дорівнює

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{i\text{роз}})^2}{n-2}} = 0,268. \quad (13)$$

Відносно середньовибіркового значення ВВП США помилка становить

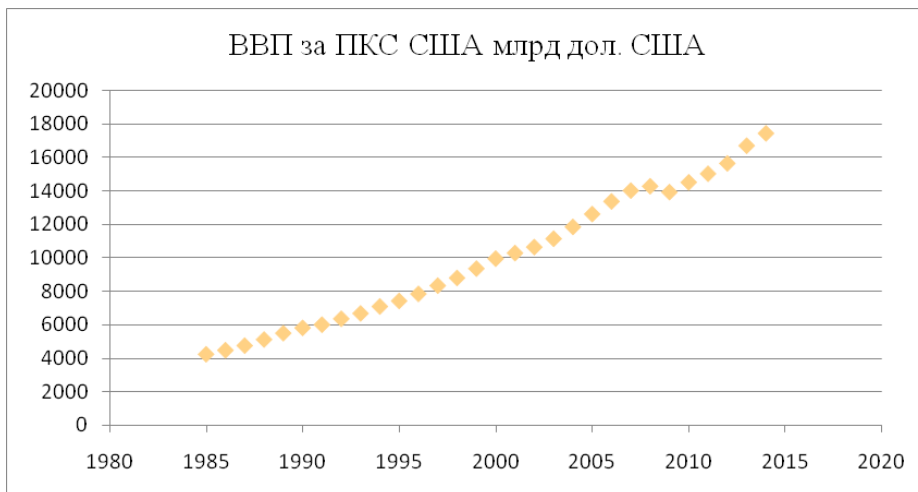


Рис. 2. Графік взаємозалежності розміру ВВП за ПКС США та рівня розвитку телекомунікаційної галузі (1980–2014)

$$s = \frac{S}{y_i} 100\% = \frac{0,268}{9971,93} 100\% = 0.003\% . \quad (14)$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{i\text{розр}} - \bar{y}_{\text{роз}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,9408 . \quad (15)$$

Таким чином, загальний рівень реалізації телекомунікацій пояснюється фактором ВВП США на 94,08 % і на 5,92 % зумовлений факторами, що лежать поза межами моделі, у тому числі і випадковими.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього виконаємо розрахунок F-критерію згідно з моделлю

$$F_p = \frac{R^2}{1 - R^2} (n - 2) = 445,22. \quad (16)$$

За статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 95%-го рівня значимості та степенів вільності відповідно 1 і $n-2=30-2=28$ (для парної регресії) $F_{\text{кр}(0,05;1;28)}=4,19$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_p(217,25) > F_{\text{кр}}(4,19)$. Отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F-критерієм Фішера.

Розрахункове значення t-статистики отримаємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$S_{a_1} = \sqrt{\frac{S^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}} = 1,24E - 05, \quad (17)$$

$$t_1 = \left| \frac{a_1}{S_{a_1}} \right| = \left| \frac{0,00026}{0,0000124} \right| = 21,1. \quad (18)$$

Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стьюдента за рівня значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та степенів вільності $n-2=28$: $t_{\text{крит}(0,05;28)}=2,048$.

Таким чином, розрахункове значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95 % можна вважати статистично значимим.

3) Третя модель – це модель залежності рівня розвитку телекомунікаційної галузі (y) від розміру ВВП за ПКС в Китаї (x) (млрд дол. США) (рис. 3).

Таким чином, розрахункові значення показника обчислюють за формулою

$$y_{3\text{роз}} = 1.5 + 0.000227x_i \quad (19)$$

Таким чином, за зростання ВВП за ПКС Китаю на 1 млрд дол. США рівень розвитку телекомунікаційної галузі зростає на 227 тис дол. США за інших рівних умов.

Середньоквадратична помилка регресії дорівнює

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{i\text{розр}})^2}{n - 2}} = 0,48 . \quad (20)$$

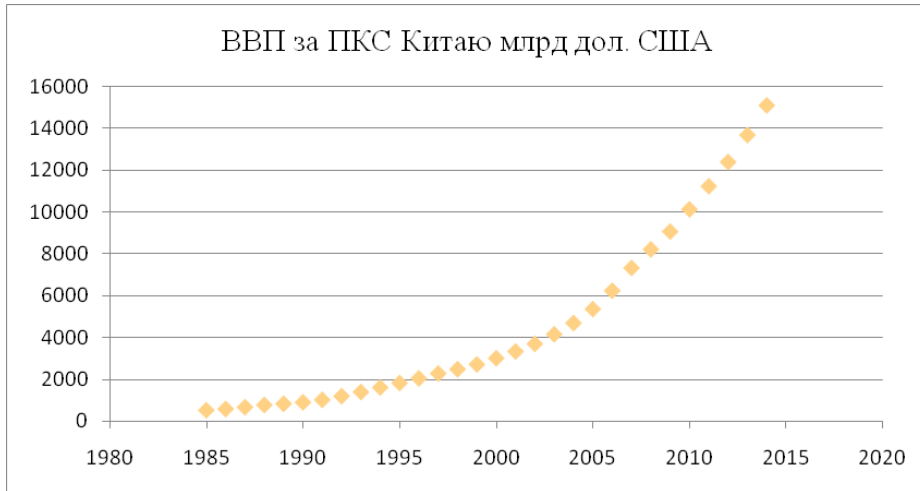


Рис. 3. Графік взаємозалежності розміру ВВП за ПКС Китаю та рівня розвитку телекомунікаційної галузі (1980 – 2014)

Відносно середньовибіркового значення ВВП у Китаї помилка становить

$$s = \frac{S}{y_i} 100\% = \frac{0,484}{4620,67} 100\% = 0,01\% . \quad (21)$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{i_{\text{розра}}} - \bar{y}_{\text{розра}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,8077 . \quad (22)$$

Таким чином, загальний рівень реалізації телекомунікацій пояснюється фактором ВВП Китаю на 80,77%.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього виконаємо розрахунок F-критерію згідно з моделлю

$$F_p = \frac{R^2}{1 - R^2} (n - 2) = 117,62. \quad (23)$$

За статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 95 %-го рівня значимості та степенів вільності відповідно 1 і $n-2=30-2=28$ (для парної регресії) $F_{\text{кр}(0,05;1;28)}=4,19$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_p(117,62) > F_{\text{кр}}(4,19)$. Отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F-критерієм Фішера.

Розрахункове значення t-статистики отримаємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$S_{a_1} = \sqrt{\frac{S^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}} = 0,0000209 , \quad (24)$$

$$t_1 = \left| \frac{a_1}{S_{a_1}} \right| = \left| \frac{0,000227}{0,00002089} \right| = 27,6. \quad (25)$$

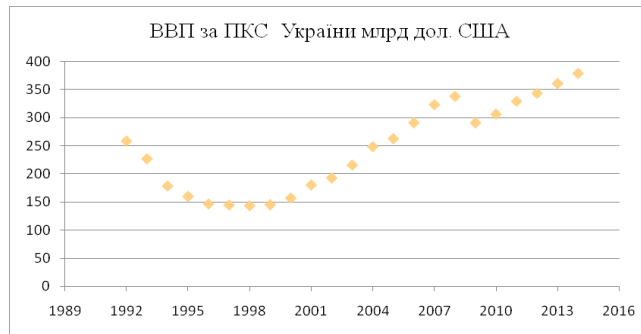


Рис. 4. Графік взаємозалежності розміру ВВП за ПКС України та рівня розвитку телекомунікаційної галузі (1992 – 2014)

Критичне значення t -статистики знаходимо за статистичними таблицями t -розподілу Стьюдента за рівня значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та ступенів вільності $n-2=28$: $t_{\text{крит}(0,05;28)}=2,048$.

Таким чином, розраховане значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95% можна вважати статистично значимим.

4) Побудуємо четверту модель залежності рівня розвитку телекомунікаційної галузі (y) від розміру ВВП за ПКС в Україні (x) (млрд дол. США). Дослідження охоплюють період 1992–2014 рр. (рис. 4)

Таким чином, розраховані значення показника обчислюють за формулою

$$y_{4_{\text{розрах}}} = 0.73 + 0.009198x_i . \quad (26)$$

Таким чином, за зростання ВВП за ПКС на 1 млрд дол. США рівень розвитку телекомунікаційної галузі України зросте на 9,198 млн дол. США за інших рівних умов.

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{i_{\text{розрах}}} - \bar{y}_{\text{розрах}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,7707 . \quad (27)$$

Таким чином, загальний рівень реалізації телекомунікацій пояснюється фактором ВВП України на 77,07 %.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього виконаємо розрахунок F -критерію згідно з моделлю

$$F_p = \frac{R^2}{1 - R^2} (n - 2) = 70,57. \quad (28)$$

За статистичними таблицями F -розподілу Фішера для 95 %-го рівня значимості та ступенів вільності відповідно 1 і $n-2=23-2=21$ (для парної регресії) $F_{\text{кр}(0,05;1;21)}=4,32$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_p(70,57) > F_{\text{кр}}(4,32)$. Отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F -критерієм Фішера.

Розрахункове значення t-статистики отримаємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$S_{a_1} = \frac{S^2}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}} = 0,001, \quad (29)$$

$$t_1 = \frac{a_1}{S_{a_1}} = \frac{0,00919}{0,001} = 11,7. \quad (30)$$

Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стьюдента за рівня значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та ступенів вільності $n-2=21$: $t_{\text{крит}(0,05;21)} = 2,08$.

Таким чином, розрахункове значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95 % можна вважати статистично значимим.

5) Побудуємо п'яту модель залежності ВВП за ПКС в Україні (y) від рівня телекомунікації (x) (млрд дол. США) [8].

Дослідження охоплює період 2009–2013 рр.

Таким чином, розрахункові значення показника обчислюють за формулою

$$y_{5\text{proz}} = -254,16 + 94,2x_i. \quad (31)$$

Таким чином, за зростання рівня телекомунікацій ВВП України зросте на 94,2 млрд дол. США за інших рівних умов.

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_{i\text{proz}} - \bar{y}_{\text{proz}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,9372. \quad (32)$$

Таким чином, загальний рівень ВВП України пояснюється фактором реалізації телекомунікацій на 93,72 %.

Перевіримо адекватність побудованої лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього виконаємо розрахунок F-критерію згідно з моделлю

$$F_p = \frac{R^2}{1 - R^2} (n - 2) = 44,74. \quad (33)$$

За статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 95%-го рівня значимості та ступенів вільності відповідно $F_{\text{кр}(0,05;1;3)} = 10,128$. Таким чином, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_p(44,74) > F_{\text{кр}}(10,128)$. Отже, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі вихідним даним за F-критерієм Фішера.

Розрахункове значення t-статистики отримаємо як відношення a_1 до своєї стандартної похибки S_{a_1} :

$$S_{a_1} = \frac{S^2}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}} = 14,09, \quad (34)$$

$$t_1 = \left| \frac{a_1}{S_{a_1}} \right| = \left| \frac{94,2}{14,09} \right| = 2948,76. \quad (35)$$

Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стьюдента за рівня значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та ступенів вільності $n-2=3$: $t_{\text{крит}(0,05;3)}=3,182$.

Таким чином, розрахункове значення більше, ніж критичне. Отже, параметр a_1 з надійністю 95% можна вважати статистично значимим. Тобто рівень розвитку телекомунікацій в Україні має суттєвий вплив на економіку держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Взаємозалежність світового ВВП за ПКС та рівня розвитку телекомунікаційної галузі – коректно поставлена задача, отже, результати моделювання можуть бути прийняті до подальшого опрацювання. За результатами економетричного моделювання встановлено наступні дефініції ролі телекомунікаційної галузі на світову та національні економічні системи:

1) взаємозалежність розміру ВВП за ПКС та рівня розвитку телекомунікаційної галузі для США та Китаю суттєво залежить від рівня та темпів зростання національних економік, а отже, потребують різних підходів до розвитку їх ринків;

2) для України розвиток даного ринку є доволі перспективний у розрізі генерування більш високого ВВП країни;

3) для світової економіки телекомунікаційна галузь виявилась не надто привабливою, як для національних економік США, Китаю та України, але є прибуткова на теперішній час.

До перспектив та подальших напрямів дослідження цікавим може бути виявлення синергетичного ефекту впливу телекомунікаційної галузі на національну економіку методами економетричного моделювання, встановлення найбільш перспективних супутніх телекомунікаційним галузям національної економіки України.

Бібліографічні посилання

1. **Апалькова, В. В.** Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України [Текст] / В. В. Апалькова // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 9 – 18.
2. **Гапоненко, S. A.** Development and innovation potential of the telecommunications sphere in Ukraine [Текст] / С. О. Гапоненко // Там само. – 2015. – № 5. – С. 3 – 10.
3. Итоги исследования рынка телекоммуникационных услуг B2C, B2B и B2G [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.telecomsite.ru/news/publications/781/>. – Загл. с экрана.
4. **Мешко, Н. П.** Перспективи розвитку сфери ІТ як провідної інноваційної галузі України [Текст] / Н. П. Мешко, М. К. Костюченко // Вісн. Дніпропетр. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 71 – 77.
5. Мировая экономика и международный бизнес [Текст]: учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Полякова, д-ра экон. наук, проф. р. К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 688 с.
6. **Піскунова, О. В.** Моделювання розвитку страхового ринку в Україні [Текст]: монографія / О. В. Піскунова, О. А. Рядно. – Дніпропетровск: ДДФА, 2012. – 273 с.
7. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти [Текст]: монографія / за ред. Н. П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
8. **Рибальченко, Л. В.** Фактори економічного розвитку України [Текст] / Л. В. Рибальченко // Вісн. ДДФА. – 2013. – №1(29). – С. 174 – 179.
9. The Concept of a ‘Digital Economy’ [Electronic resource]. – Access mode: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/>. – Title from the screen.

Надійшла до редколегії 28.01.2016

УДК 378.4+37.014.54:005.336.4

Д. О. Ільницький

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Україна*

УНІВЕРСИТЕТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: РЕЖИМ КОНКУРЕНЦІЇ ЗА ЗНАННЯ

Розглянуто університети як провідні постачальники інтелектуального капіталу, які в розвинених країнах посідають місце рівноправного партнера серед інституцій, що забезпечують соціально-економічний розвиток. Ідентифіковано ключові освітньо-знансєві рушійні чинники інноваційних систем. Визначено, що університети світового класу є підприємницькими та мають надавати студентам і такі компетенції, як креативність та підприємництво, функціонуючи в глобальному науково-освітньому просторі в режимі конкуперації та конкуренції за знання.

Ключові слова: університет, інтелектуальний капітал, економіка знань, глобальна конкуренція, науково-освітній простір, конкуперація, креативність.

Д. А. Ильницкий

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,
Украина*

УНИВЕРСИТЕТЫ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: РЕЖИМ КОНКУРЕНЦИИ ЗА ЗНАНИЯ

Рассмотрены университеты как ведущие поставщики интеллектуального капитала, которые в развитых странах занимают место равноправного партнера среди институций, обеспечивающих социально-экономическое развитие. Идентифицированы ключевые образовательно-знаниевые движущие факторы инновационных систем. Определено, что университеты мирового класса являются предпринимательскими и должны предоставлять студентам и такие компетенции, как креативность и предпринимательство, функционируя в глобальном научно-образовательном пространстве в режиме конкуперации и конкуренции за знания.

Ключевые слова: университет, интеллектуальный капитал, экономика знаний, глобальная конкуренция, научно-образовательное пространство, конкуперация, креативность.

D. O. Ilytskyi

Kyiv National Economic University named after Vadym Getman, Ukraine

UNIVERSITIES IN GLOBAL ECONOMY: THE MODE OF COMPETITION FOR KNOWLEDGE

Development of higher education accompanied with evolution of most developed countries towards knowledge economy in processes of globalization and internationalization of education challenge countries to adapt to new conditions. Universities should act in new realities in the mode of dynamic competition for knowledge. Therefore there is permanent need to generalize modern visions, theories and practice for the purpose of proper reaction by both education system and politicians.

The aim of the paper is to determine the paradigm of views on the role and place, and internal political conditions, the mode of universities' activities in knowledge economy, which is the result of evolution of top competitive countries of the world.

Foreign and domestic theoretical and analytical publications form the information base of the paper. Methodological foundation of research is composed of systemic approach

to cognition of economic events and processes, methods of theoretical generalization, abstraction, analysis and synthesis, evolutionary, systematization.

The paper generalizes theoretical and practical views and identifies modern mode of universities' activities, which evolve from consumer of budget resources to the leading supplier of intellectual capital. Universities in developed countries are equal partners among institutions that provide socio-economic development on all levels from local to global. World class universities caring about commercialization of research are entrepreneurial and considered to enable students mastering creativity and entrepreneurship competencies. Development of international specializations in research and education requires universities to cooperate, therefore in global science and education they actively operate in the modes of co-opetition and competition for knowledge.

Conversion of world class universities into centre of knowledge attention, integrated institution within intellectual region, institution which advances local development creating new opportunities, requires appropriate reorganization of organizational structures of universities. Deepening of international division of labour in the field of services, which are based on knowledge, leads to formation of specialized creative clusters, which are serving global markets and deeply integrated with universities.

Globalisation and internationalization of higher education, transition from elite to mass education system cause stratification of universities, which challenges universities of Ukraine to dynamically search for niches in national, international and global science and education.

Key words: university, intellectual capital, knowledge economy, global competition, scientific and educational space, co-opetition, creativity.

Постановка проблеми. Розвиток вищої освіти, що активізувався в глобальних масштабах разом з еволюцією провідних країн до економіки знань на основі поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), в умовах розгортання процесів глобалізації та інтернаціоналізації освіти передбачає необхідність пристосування до нових реалій. Університети повинні функціонувати та діяти в режимі динамічної конкуренції за знання, що набувають як матеріалізованих форм у вигляді об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), так і втілюються в особистісні компетенції. Тож існує потреба в узагальненні сучасних бачень, теорії та практики, щоб належно реагувати як самій системі освіти, так і політикам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Імплементация парадигми економіки знань в ініційовані й підтримувані державою довгострокові стратегії надає нових можливостей соціально-економічному прогресу [11]. До того ж університети, як зауважує Н. Константюк, є ключовий фактор формування національної глобальної конкурентоспроможності [7]. Серед останніх публікацій слід виокремити колективну монографію за редакцією А. Павленка та Л. Антонюк, у якій узагальнено світовий досвід розвитку дослідницьких університетів [4]. С. Курбатов указує на їх елітарність, що підтверджується вартістю навчання в них [9]. До інфраструктури інноваційного розвитку, а не безпосередніх виробників знань О. Дзяд зараховує університети [3]. А втім в окремих працях, зокрема присвячених інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів у глобальній економіці, університети не згадують узагалі [15]. Подібну помилку роблять й інші дослідники економіки знань [16]. Розмірковуючи над проблемами розвитку вітчизняних університетів, Н. Ясинська вбачає їх у неефективному внутрішньому управлінні, а не режимі діяльності [17]. Але, на думку О. Кузьменко, починати слід з місії університету [8].

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Започатковані переважно західними теоретиками та дослідниками новітні погляди реалізують на практиці, що посилює міжнародні конкурентні позиції університетів та

систем вищої освіти цих країн [25; 27; 28; 37; 39]. Вітчизняна практика відстає в цьому та потребує реформ, які мають базуватися на сучасній парадигмі. У вітчизняній науковій періодиці бракує актуального узагальнення сучасного, досить динамічного розвитку поглядів на університети у глобальній економіці та їх діяльність у режимі конкуренції за знання та умовах економічних політик, що проводять уряди країн.

Формулювання мети. Мета написання статті – визначення парадигми поглядів щодо актуальної ролі та місця, а головне – внутрішньополітичних умов, режиму діяльності університетів в економіці знань, яка є результатом еволюції країн з високим конкурентним статусом. Інформаційну базу дослідження становлять іноземні й вітчизняні теоретичні та аналітичні публікації. Методологічною основою дослідження є системний метод пізнання економічних явищ та процесів, методи: теоретичного узагальнення, абстракції, аналізу та синтезу, еволюційний, систематизації, що дозволило скласти узагальнене бачення режиму діяльності сучасних університетів, обґрунтувати роль університетів у глобальній економіці знань.

Виклад основного матеріалу. *Режим діяльності університетів.* Людство поступово переходить від стану, коли обсяг накопичених знань з надлишком задовольняв потреби, до стану, коли відчувається надлишковий попит на знання. Це приводить не лише до зростання їх вартості, але й до внутрішніх змін у системі та інституціях, які забезпечують їх збереження, накопичення, генерування, поширення та комерціалізацію. Цю тенденцію вдало описав Гіббонс, який розмежує два режими виробництва знань – традиційний режим-1 та сучасний режим-2, що почали набувати зростаючої актуальності з другої половини ХХ ст. [27]. На відміну від режиму-1, коли виробництво знання в університетах було внутрішньою мотивацією пошуку фундаментальних знань без їх обов'язкового негайного застосування та перевірки, за режиму-2 відбувається зрушення мотиваційних чинників, якими стають переважно зовнішні суб'єкти, що прагнуть нових знань для задоволення власних соціально-економічних потреб, а глобалізація розміщує їх будь-де у світовій економіці (табл. 1).

Таблиця 1. Еволюція концепції університету в економічному контексті

Складники концепції університету	Режим		
	1 (минуле)	2 (сучасне)	3 (еволюція)
Місія	Зберігання знань	Фабрика знань	Центр знаннєвої уваги
Коротка характеристика	Бюрократично елітний, перебуває над суспільством	Постачальник інтелектуального капіталу – «сировини» та «результатів», розвиває технології	Інтегрована інституція в інтелектуальному регіоні, просуває місцевий розвиток, створюючи нові можливості
Економічний контекст	Одиничне виробництво	Масове промислове виробництво	Постіндустріальний вік, спонукуваний знаннями

Джерело: склав автор за [39; 46].

Окремі науковці наголошують, що вже чітко окреслено обрії режиму-3, коли дослідження набувають характеру, що перетворює місцевий розвиток [46]. Продовженням тренда стала поява концепції університет-1 та університет-2, слід очікувати також чітких рис університету-3, що, очевидно, вже поширюється зі США.

На додачу до традиційних ролей університет мають розглядати як посередника в інноваційному процесі, який пов'язує дослідження та їх результати з подальшою комерціалізацією, виступаючи каталізатором та рушійною силою соціально-економічного розвитку. Процеси створення, набуття, дифузії та розгортання знань є основні з огляду функцій університету в режимі-3. Таку еволюцію спонукає перехід провідних країн від масового виробництва та лінійної передачі знань до відкритої постіндустріальної інтерактивної інноваційної системи, рушієм якої є знання [20]. А перехід до знанневої економіки обов'язково має супроводжуватися одночасним реформуванням університетів та системи освіти в цілому, перетворенням вищої освіти на масову (табл. 2) [21].

«Третя» місія університету щодо залучення до місцевого, регіонального соціально-економічного розвитку як перманентного процесу є найбільш помітною, порівняно зі традиційними місіями з освіти та досліджень. Розглядаючи університети як основне джерело нових знань, від якого відбувається ефект перетікання, вчені, проаналізувавши його, виявили, що зі зростанням географічної відстані від місця генерування знань дія ефекту перетікання зменшується [32]. Тож просторовий фактор усе ще залишається актуальним, незважаючи на бурхливий розвиток ІКТ за останні десятиліття.

Таблиця 2. Перехід від елітної до масової системи вищої освіти

Параметри	Елітна (закрита) система	Масова (відкрита) система
Ключові характеристики	Основа на дисциплінах. Підтримка канонічних наукових традицій. Знання важливі самі по собі, а не завдяки інструментальній вартості	Основа на програмі. Плюралізм, гетерогенність. Чутливість до потреб суспільства та економіки
Розмір та форми	Переважно дво- і тривірневі системи	Тенденція до єдиної уніфікованої системи з великим рівнем диверсифікації програм та інституцій
Межі	Чіткі, жорсткі, суворі	М'які, проникні
Ставлення до суспільства	Ізольована. Академічні колеги є основними і взаємопов'язаними особами	Відкрита, підзвітна. Партнерство із суспільством, промисловістю й іншими інституціями вищої освіти
Структури знань	Формальні, академічні; спираються на дисципліни	Гібридні форми: поєднання між академічним та професійним/невним знанням
Організаційні форми	Педантична колегіальність, канонічність. Кафедри єдиної дисципліни, факультети	Управлінська, прагматична. Трансдисциплінарні школи, міжінституційні проекти
Режим донесення	Контактно-резидентське викладання, за яким надання ступенів спирається на дисципліни	Різний: контактно-резидентське, дистанційне навчання і навчання, що спирається на ресурси; періодичне навчання й навчання дорослих; сертифікатне короткокурсове та навчання протягом життя
Доступ	Обмежений. Переважно молоді люди еліти середнього класу	Розширений. Більш диверсифіковані групи населення: молоді люди та дорослі, що працюють; представники раніше маргіналізованих соціальних груп тощо

Джерело: склав автор за [19, с. 12–16].

Університети світового класу є підприємницькими, вирізняються тим, що свідомо формують інтелектуальний капітал, на відміну від інших університетів,

які традиційно постачають лише інтелектуальний ресурс. Студенти підприємницького університету є не лише наступне покоління професіоналів, але й готуються стати підприємцями та засновниками компаній, для чого використовують різноманітні програми з підприємництва та інкубування, нові освітні модулі, серед яких міждисциплінарні центри, наукові парки, академічні spin-off компанії, інкубатори та венчурні компанії. Підприємницький університет – один із суб'єктів, який створює нові технології та здійснює їх трансфер, перетворюючись з одного джерела нових ідей для існуючих фірм на джерело формування нових фірм, особливо в таких галузях, як наука та інновації.

Основними факторами, що змінюють режим проведення досліджень та діяльності університетів, є глобалізація та демократизація доступу до них. Уперше у світовій історії наймасштабніші інвестиції у науково-дослідницьку інфраструктуру університетів, особливо в США, та співробітництво між ними, промисловістю та військовими в 1960–1970-ті рр. наблизили університети до кінцевих споживачів. Сучасна хвиля глобалізації потребує від суб'єктів досягнення гнучкості та пристосування в економіці знань [19, с. 10]. А міжнародна конкурентоспроможність, як відомо, спирається передусім на внутрішню силу, готовність до змін та гнучкість реагування на виклики.

Потрійна спіраль або потрійне сонце. Критика попередніх режимів спричинила появу концепції потрійної спіралі, яка переросла в цілісну концепцію інноваційних систем потрійної спіралі [25]. Вона стала логічним продовженням запропонованої в 1975 р. Дж. Сабато моделі трикутника інновацій, в якій провідну роль відводили виключно уряду [25, с. 109–123]. Концепція потрійної спіралі розкрила зрушення від домінування двосторонніх відносин між урядом та промисловістю в індустріальному суспільстві до тресторонніх рівноправних відносин між університетами, урядом та промисловістю в суспільстві знань. Потенціал інновацій та економічного розвитку в економіці знань спирається на провідну роль університетів і формування нових інституційних форм та соціальних форматів для виробництва, трансферу та застосування знань. Таке бачення включає не лише креативне руйнування, що виникає в результаті природної інноваційної динаміки, за Шумпетером, але й креативне оновлення в кожному з трьох суб'єктів.

З неінституційного погляду, розрізняють три основні конфігурації в позиціонуванні університетів, промисловості та урядових інституцій [25]:

– **державницька:** держава відіграє провідну роль, керуючи науковими установами та промисловістю, а також обмежуючи їх здатність ініціювати й розвивати інноваційні перетворення (наприклад, у Росії, Китаї, деяких країнах Латинської Америки та Східної Європи);

– **невтручання:** обмежене втручання держави в економіку (наприклад, США, деякі країни Західної Європи), промисловість виступає як рушійна сила, а два інших суб'єкти – допоміжні структури, мають обмежену роль в інноваціях: університет діє в основному як постачальник кваліфікованого людського капіталу; уряд – як регулятор соціальних та економічних механізмів;

– **збалансована:** характерна для переходу до суспільства знань, де університети діють у партнерстві з промисловістю й урядом, навіть беручи на себе ініціативу.

Ключовим у концепції потрійної спіралі є підприємницький університет, який займає проактивну позицію в застосуванні та створенні нових знань, діє в інтерактивному режимі. Розвиваючи зв'язки, університети поєднують розрізнені ОІВ

та спільно використовують їх. Інновації перестають бути виключно внутрішньо-корпоративною справою та залучають зовнішніх партнерів, серед яких університети, які традиційно до інноваторів не належали.

Досвід інноваційної системи м. Монтерея (Мексика) показує, що коло суб'єктів, які визначають інституційну структуру інноваційного співробітництва, надзвичайно широке і кожен з трьох компонентів спіралі має розглядатися більш широко [26]. За університетами стоять інституції, що забезпечують збереження, генерування й дифузії знань, наприклад, приватні та державні дослідницькі центри, парки та організації, бібліотеки, музеї, технологічні інститути й самі університети, які мають співпрацювати між собою для забезпечення потреб інших двох суб'єктів. Тому університетський компонент правильніше називати підсистемою генерування та дифузії знань, а промисловість, відповідно, – підсистемою застосування й експлуатації знань, уряд – підсистемою інноваційної політики (рис. 1).



Рис. 1. Модель концепції потрібної спіралі (спрощена двовимірна)

Обґрунтовується необхідність упровадження в цю модель четвертого суб'єкта – громадських організацій¹ [30]. Тож можна очікувати утвердження концепції спіралі з чотирьох складників, що вже почало поширюватися в ЄС із концепції відкритих інновацій – 2.0. Одночасно слід визнати, що самі по собі університети, НДДКР та інші програми передачі знань, які хоч і важливі, однак не спроможні запустити механізм інноваційної системи з огляду на значущість додаткових активів, якими є венчурний капітал та якісна система освіти, а отримувати прибутки від інновацій можуть не лише інноватори, але й споживачі, постачальники, а також компанії-імітатори та інші послідовники [39, с. 286]. Саме таким має бути розподіл ролей, коли інституції, що представляють державу, покликані формувати умови, а університети – генерувати та поширювати знання.

Теоретичні погляди стикаються з практикою, домінуючою в країні політичною економією. Очевидно, що неокласична теорія, теорія зростання, за Шумпетером, неомаршалліанська, системна інституційна та еволюційна теорії мають різні погляди на наукову, технологічну та інноваційну політику, зокрема на місце технологій та простору, обґрунтування державних інтервенцій, цілі інтервенцій та їх рівень, роль органу, що реалізує політику, інструменти політики та режим операціоналізації (мета, критерії легітимності, селективність) [32]. Найбільш привабливий еволюційний підхід до розвитку цих політик, оскільки обґрунтування дер-

¹ Вони передусім є місцем ідентифікації викликів та проблем розвитку, розв'язанню яких присвячують свою діяльність інші суб'єкти моделі.

жавних інтервенцій обумовлюють освітня неспроможність і когнітивні розриви, а цілями інтервенцій є зростання когнітивної спроможності.

Для інноваційних систем, що функціонують у національних, регіональних чи міжнародних масштабах, ідентифікують цілий ряд освітньо-знанневих рушійних чинників, де в кожному із вимірів має місце значний простір для діяльності університетів (табл. 3). Наприклад, промислово-університетська взаємодія може набувати таких форм, як коопераційні промислово-університетські НДДКР, промислово-університетське спільне патентування, промислово-університетські спільні публікації, промислове використання університетських патентів, промислово-університетський обмін інформацією. Доцільно також ідентифікувати рушійні чинники якості, що забезпечують міжнародну конкурентоспроможність самих університетів [1].

Університети посідають унікальне місце в інституційній структурі національної інноваційної системи будь-якої країни. Прикладом є інституційний вимір стратегії розвитку національної програми інтелектуальної електроніки Тайваню на 2011–2015 рр. Пріоритетом цієї програми, в якій чітко ідентифіковано місце університетів, є досягнення міждисциплінарних інновацій [42].

Таблиця 3. Освітньо-знансві рушійні чинники інноваційних систем

Рушійний чинник	Вимір
Потоки знань	промислові альянси;
	промислово-університетська взаємодія;
	промислово-дослідницька інститутська взаємодія;
	дифузія технологій;
	мобільність персоналу;
Інституції	інституціональні підсистеми;
	інші інституціональні / організаційні структури;
	норми та сприйняття норм;
Інтерактивне навчання	невпевненість;
	наукове знання;
	комплексність;
	експериментування;
Навчання економічним компетенціям (рівень компанії)	кумулятивність;
	стратегічна / вибіркова (селективна) спроможність;
	внутрішня організаційна / інтегруюча / координуюча спроможність;
	технічна / функціональна спроможність;
	навчальна / адаптувальна спроможність;
	зовнішня організаційна / інтегруюча / координуюча спроможність.

Джерело: склав автор за [26].

У дослідженнях, зацентрованих на знаннях як ключовому ресурсі, розглядають широке коло суб'єктів регіональної інноваційної системи (рис. 2).

Беручи до уваги, що інноваційна діяльність властива всім економічним суб'єктам, до них слід зарахувати не лише промислових виробників, як це роблять Б. Гарсія та Д. Чавез [26], але всіх виробників. Крім того, дослідницькою діяльністю займаються не лише державні, але й приватні спеціалізовані інституції, підрозділи корпорацій, що має бути адекватно відображено в інституційній структурі будь-якої інноваційної системи. До того ж, як слушно зауважують Б. Гарсія та Д. Чавез, розглядаючи розвиток НАФТА, регіональні та міські уні-

верситетські системи у кроскордонному співробітництві виконують функцію не тільки передачі знань від університетів до виробників, але й ключової підтримки у формуванні кластерів та інноваційних систем, а уряди мають опікуватися розвитком на місцевому рівні, соціальним навчанням. Основні функції університетів – це навчання й дослідження, але розвиток режиму-3 приводить до глибокої інтеграції університетів у місцеві інноваційні системи [46]. До того ж великого значення в діяльності університетів починають набувати такі виміри, як операції в межах університету та взаємозв'язок з місцевими громадами [23]. Зі зростанням актуальності міждисциплінарних досліджень, пошуку різноманітних шляхів співробітництва університетів з місцевими компаніями, владою та громадою все більш чітко постає необхідність формування інноваційних концентраторів навколо університетів як місць, де склалися тривалі традиції культури знань. Офіси трансферу технологій, що вже стали традиційними для провідних університетів, досить успішно виконують функції з комерціалізації технологій, але потенціал співробітництва за участю університетів залишається великий [6].

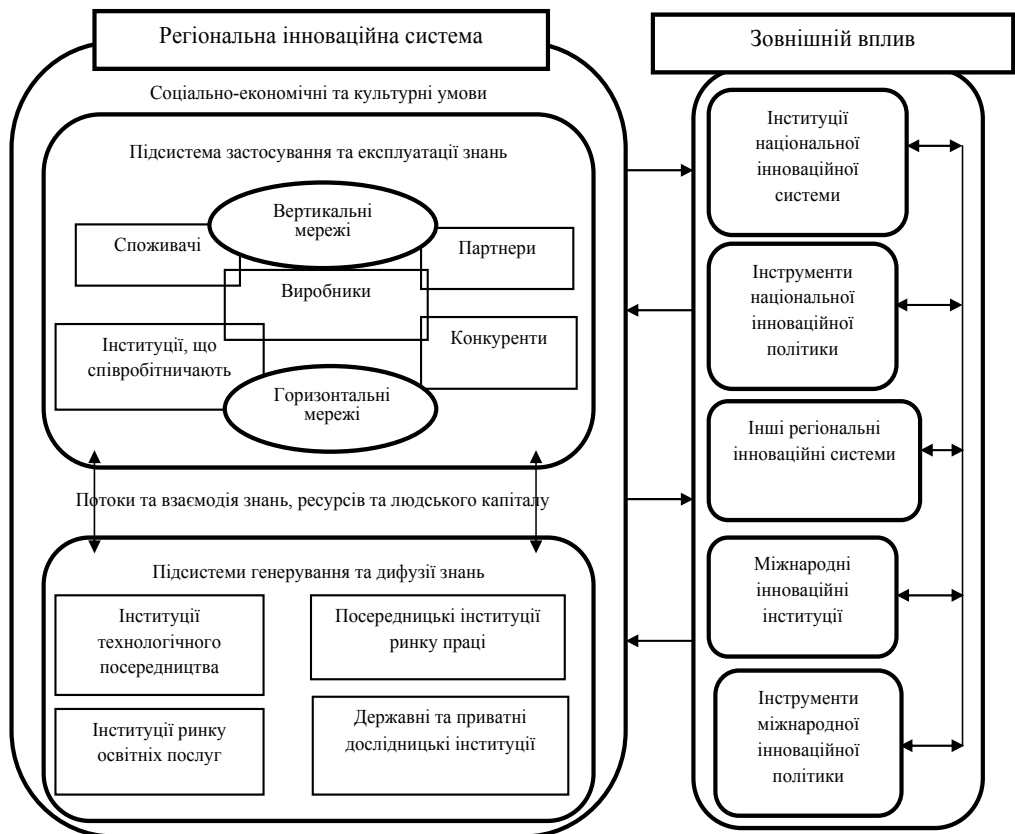


Рис. 2. Науково-освітні інституції в інноваційній системі

Джерело: склав автор за [26].

Комерціалізація досліджень є не зовсім коректна характеристика діяльності університетів, тому краще говорити про зацікавлені дослідження, адже результат не завжди гарантований. У міру того як державне фінансування досліджень стає менш адекватним, виникає об'єктивна потреба в диверсифікації джерел фінансування, що потребує більш креативних підходів до їх пошуку, хоча університети й

інші дослідницькі організації все чіткіше усвідомлюють значення ОІВ, інтелектуального капіталу (ІК) як з погляду їх ринкової вартості, так і довгострокового потенціалу; що в результаті називають процесом комерціалізації університетських досліджень.

Університети і креативність. Економічна глобалізація в сукупності з процесами інформатизації, інтелектуалізації, розвитком ІКТ, мереж і креативної економіки обумовлюють формування віртуальної економіки [10]. Університети покликані розглядати креативність як одну з компетенцій, що можна здобути їх випускникам, а втім самі мають демонструвати креативність щодо викликів, які постають перед ними [5]. Формування національних та міжнародних наукометричних баз даних прискорює доступ до знань у глобальних масштабах, що загострює питання їх наповнення новими креативними ідеями.

Одним із факторів розгортання процесів інтернаціоналізації освіти, особливо міжнародної мобільності студентів, викладачів та дослідників, є селекція підприємливих та потенційно креативних осіб [4]. Цю селекцію проводять передусім університети, але застосовують переважно на підприємствах. Хоча нині у світі домінують університети з розвинених країн, але і країни, які наразі є переважно постачальниками креативної молоді, вживають заходи з розвитку вищої освіти, широко спираючись на можливості залучення, адаптації кращого досвіду та співробітництва (табл. 4). Навіть на рівні міжнародних організацій та урядів визнано, що креативний сектор економіки, диверсифікуючи структуру національного господарства, особливо країн, що розвиваються, покликаний сприяти більш сталому розвитку економіки, забезпечуючи протидію можливим майбутнім економічним кризам [40].

Таблиця 4. Ключові країни на світовому ринку знань у 2013 р.

ВВП	Об'єкти інтелектуальної власності			Міжнародні студенти		Частка в ТОП-200 університетів світу
	патентні заявки	торгові марки	промислові зразки	еміграція	імміграція	
68 %	80 %	45 %	75 %	33 %	50 %	70 %
ЄС	Китай	Китай	Китай	Китай	США	США
США	США	США	ЄС	Індія	Великобританія	Великобританія
Китай	Японія	ЄС	Південна Корея	Південна Корея	Канада	Німеччина
Японія	Південна Корея	Франція	Німеччина	Німеччина	Німеччина	Нідерланди
Бразилія	ЄС	Росія	Туреччина	Саудівська Аравія	Австралія	Австралія, Канада

Джерело: склав автор за [22; 36; 41; 44].

Креативність² має стати одним з визначальних напрямів досліджень у найближчі десятиліття, адже саме створення товарів з новими якостями є один із ключових факторів, що визначає конкурентоспроможність компаній. Дослідники аргументують, що створення нового має спиратися на спадщину [45]. У світовій

² Особливо коли розуміти креативність як компетенцію, що можна розвивати у студентів, які навчаються в підприємницькому університеті.

економіці її основними формами визначають матеріальну та нематеріальну спадщину³. Існує також думка, що креативність – результат перехрещення характеристик, парадигм, цінностей, які, зазвичай, перебувають за межами традиційної діяльності особистості, і потребує організації перетину явних та неявних, загальних та місцевих знань [45]. У працях М. Поляного креативні справи, особливо винаходи, пов'язують з «прострілами», або вони обтяжені персональними почуттями й зобов'язаннями, але ж і наука не вільна від цінностей та є результатом творчого напруження, мотивованого та критичного пошуку [37].

У своїх працях Грановеттер започаткував напрямок досліджень взаємозв'язку креативності й соціальних мереж, ідентифікувавши відмінності між міцними та слабкими соціальними взаємозв'язками, виявленими за результатами аналізу процесу, яким люди єднаються, а саме: обсяг часу; емоційна інтенсивність; близькість, взаємодовіра; взаємна корисність [28]. Глобальна доступність соціальних мереж⁴, особливо завдяки Інтернету, перетворює світ на джерело креативності, а креативні парки використовуються на національному рівні для пошуку ніш на глобальних ринках [24].

Поглиблення процесів міжнародного поділу праці у сфері послуг, що спираються на знання, приводить до формування спеціалізованих кластерів, які обслуговують глобальні ринки. Їх зародження, формування й розвиток мають передусім місцеві корені, які дозволяють використати можливості для перетворення на глобального гравця. Дослідження розвитку кластерів знанневих послуг Аргентини, Бразилії, Мексики, Індії дало можливість ідентифікувати ключові фактори, що визначають їх специфіку як таких, що походять із країн, які прагнуть наздогнати розвинені країни [34]. Тут університетам, що співпрацюють з компаніями, відводиться важлива роль у формуванні місцевого ресурсу талановитої робочої сили, проведенні та комерціалізації прикладних досліджень, створенні венчурних компаній.

Конкуперация в глобальному науково-освітньому просторі. Спрощуючи ідею парадокса Запффе⁵, науковці обґрунтовують, що те, в чому людина здобула майстерність, може призводити до її деструкції [31]. Навіть якщо конкуренція обумовлює зростання продуктивності та економічний зріст, що було очевидним в індустріальному суспільстві, то в економіці знань такий соціальний механізм навряд чи може сприяти створенню знань та обміну ними. Це підтверджується більш ранніми знахідками, на основі яких можна обґрунтувати потребу у співробітництві та різноманітності форм коопераційних домовленостей, яка ще ніколи не була такою високою, як в еру розквіту ІКТ [38]. Відтак постійний взаємозв'язок між конкуренцією та кооперацією – базовий чинник, що обумовлює інновації та створення вартості в економіці знань [31]. Основними каналами залучення університетів до створення вартості є: в освітній діяльності – формування компетентних, креативних випускників; в дослідницькій – проведення прикладних досліджень щодо шляхів використання знань на практиці та їх комерціалізація з метою отримання

³ Див.: Конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини (2003) та Конвенція про охорону Всесвітньої культурної і природної спадщини (1972).

⁴ Таких, як й Інтернет, з'явилися в результаті університетських досліджень та експериментів.

⁵ Ідея парадокса Запффе полягає в тому, що людина створена природою з надприродними навичками (розуміння та самопізнання), які погано вписуються у всю логіку природи, яка до того ж не може повністю задовольнити людину, наприклад у філософських питаннях життя й смерті, що змушує людину поводитися неприродно.

прибутку. У цілому цикли інституційної та індивідуальної еволюції знань, методи їх трансформації були ідентифіковані наприкінці ХХ ст. і мають усвідомлювати в університетах [35; 43].

Глобальна конкуренція й кооперація трансформуються та, комбінуючись, визначають нову форму міжнародного співробітництва – конкуперацію. Розглядаючи ІКТ і конкуренцію як основні чинники інноваційності та створення вартості, Луо обґрунтовує можливість розвитку лише двох організаційних форм кооперації, а саме глобальних кластерів компетенцій та конкуперацію [33].

Розширення конкуперації спирається на лібералізацію міжнародних економічних відносин, зменшення протекціонізму, що в результаті кооперації посилить інноваційну діяльність і створить вартість у глобальній економіці, але передбачає сприйняття суб'єктами конкурентних умов діяльності. До того ж широка інноваційна активність створює різноманіття товарів та послуг, що є передумовою зменшення протекціонізму.

Найбільші можливості щодо конкуперації розкриваються перед інституціями вищої освіти, які покликані формувати інтелектуальний капітал нації. Випускники університетів мають не лише здобути компетенції, але й базувати свою подальшу діяльність на цінностях, без яких знання становитимуть загрозу майбутньому. Особливо варто наголошувати на цінностях сталого розвитку суспільства та глобальної цивілізації, зокрема інструментами освітньої дипломатії.

Роль вітчизняних університетів та рекомендації для України. За останні 23 роки (з 1992 р.) в Україні зареєстровано 437 690 охоронних документів на об'єкти промислової власності (ОПВ), власниками частини яких є ВНЗ. На сьогодні автоматизована ідентифікація ОПВ, що належать університетам та інститутам як представникам науково-освітнього простору, можлива лише з 2006 р., що практично відповідає періоду чинності захисних документів. Найбільш активно отримують патенти на корисні моделі, де їх частка сягає 32,69 % для університетів та 15,87 % для інститутів (табл. 5).

Таблиця 5. Місце інститутів та університетів у реєстрації об'єктів інтелектуальної власності в Україні (станом на 1 травня 2015 р.)

Патенти	Інститути		Університети	
	кількість	частка, %	кількість	частка, %
на винаходи	4 355	3,85	5 425	4,80
корисні моделі	15 514	15,87	31 947	32,69
промислові зразки	88	0,30	64	0,22
знаки для товарів і послуг	371	0,19	72	0,04

Джерело: склав автор за [2; 13].

Щодо інших ОПВ, то їх частка досить низька. Крім патентів на корисні моделі, університети поступаються інститутам у боротьбі за отримання захисних документів на інші ОПВ, комерціалізація яких має підтримувати фінансову автономію ВНЗ. Хоча останніми роками діяльність у цьому напрямку активізувалася, вітчизняні університети лише розпочинають створення ендамент-фондів⁶, де можуть накопичуватися фінансові надходження від комерціалізації нових знань.

⁶ У США їх в основному наповнюють випускники, яких, на відміну від України, заохочують до цього. Масове отримання вищої освіти в Україні не привело до накопичення університетами резервів для майбутньої діяльності та інвестицій.

У 2008–2010 рр. лише 2 % підприємств, що здійснювали технологічні інновації, розглядали університети та інші ВНЗ як джерела знань, ще 4,5 % – державні НДІ, а у 2010–2012 рр. їх частка зросла до 2,5 та 4,7 %, відповідно [12, с. 240–256]. Частка підприємств, які співпрацювали з державними НДІ та ВНЗ, зросла до 6,2 і 4,2 %, відповідно⁷ (у 2008–2010 рр. – 4,7 і 3,4 %), а зв'язки з іншими науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями або приватними НДІ) залишились на рівні 6 % та мають галузеву специфіку. У цілому така тенденція надає певного оптимізму, однак, слід зауважити, що з обстежених 36,4 тис. малих, середніх та великих підприємств лише 21 % здійснював інноваційну діяльність, з яких 9,8 % – технологічні інновації. Таким чином, потенціал вітчизняних університетів повною мірою не використовується і очікує значного зростання й використання для забезпечення конкурентних переваг вітчизняної економіки, що особливо важливо в умовах, коли 21,6 % НДДКР в Україні в 2013 р. були профінансовані іноземними замовниками [12, с. 80–82].

Незважаючи на досить широку участь вітчизняних університетів у проектах рамкових програм ЄС, вони досі не практикують оприлюднення фінансової звітності, що дало б можливість аналізу надходжень від комерціалізації ОІВ. Один із проектів передбачав таку прозорість, але такої культури й досі немає [14]. Удалим прикладом є досвід Австрії, де університети, крім фінансової звітності, також складають баланси знань [29].

Вітчизняним університетам слід урахувувати світовий тренд та вживати заходи щодо пристосування до глобальних та місцевих умов, які досить динамічно змінюються. Беручи до уваги унікальність продукції, що виробляють університети, а саме інтелектуальний капітал, складниками якого є випускники, науково-педагогічні працівники (результат освітньої діяльності) і результати фундаментальних та прикладних досліджень, у тому числі ОІВ (результати дослідницької діяльності), університетам слід самостійно приймати рішення щодо реагування на виклики та позиціонування у великій кількості ринкових ніш та відповідати за їх результати. Надмірна регламентація діяльності університетів з боку держави обмежує їх гнучкість, ефективність, а тому й конкурентоспроможність, у тому числі міжнародну, окремих університетів та всієї системи вищої освіти.

Хоча університети світового класу є підприємницькими та на рівних засадах вступають у відносини з іншими економічними суб'єктами, глобальними гравцями, в Україні варто досить обережно реформувати систему вищої освіти, чітко визначивши національні інтереси в цій сфері та зберігши інституціональну пам'ять. Особливу увагу слід звертати на необхідність виконання університетами всіх функцій, а особливо соціальної, з освіти громадян та економічної як виробника та зберігача знань. Критично важливою у вітчизняних реформах є мотивація всіх зацікавлених сторін до співробітництва з університетами, що системно робиться у розвинених країнах. Наприклад, у США лише в одному законі про освіту дітей 270 раз згадується, що всі рішення мають прийматися на основі досліджень, із них 50 раз ідеться про науково обґрунтовані дослідження, значну частку яких виконують саме університети [18]. Слід також урахувувати, що підприємницька діяльність пов'язана з ризиками, а тому бути готовими до найрізноманітніших сценаріїв розвитку університетів та створюваних ними компаній. Для глибокої інтеграції університетів України до регіональних чи галузевих інноваційних систем

⁷ Для порівняння: у Малайзії та на Філіппінах їх частка становить 37–50 %, Росії – 9,1 % і 15,6 %, Ізраїлі – 12,6 і 8,2 %, відповідно [12, с. 212].

варто широко використовувати зазначені освітньо-знаннєві рушійні сили інноваційних систем.

Очевидно, що вітчизняні університети постають перед досить складними викликами навіть в умовах європейської інтеграції, загальноєвропейського Болонського процесу. Університети країн ЄС також перебувають у різних умовах та відчувають конкуренцію з боку американських університетів та університетів країн Азії. Але, навіть конкуруючи між собою, іноземні університети знаходять ніші для співробітництва, щоб отримати переваги над іншими. Тому вітчизняним університетам варто вимагати більше автономії щодо можливостей залучення іноземних партнерів, фінансових ресурсів, але на основі чітко визначених цілей такого співробітництва та відповідальності за результати. Університетська автономія обмежується фінансовими можливостями, а моделі стабільного фінансування системи вищої освіти можуть бути найрізноманітнішими, але в сучасних умовах мають урахувувати участь університетів у виробництві та комерціалізації знань.

Таким чином, ключові рекомендації вітчизняним політикам і посадовцям щодо розвитку університетів та підвищення їх ролі в економіці можна визначити такі:

- проведення внутрішньої політики формування та розвитку національного інтелектуального капіталу з чітко визначеним місцем університетів у ній;
- підтримка автономії університетів у залученні вітчизняних та іноземних інституційних партнерів у проведенні НДДКР та комерціалізації їх результатів;
- податкове стимулювання участі вітчизняних університетів у функціонуванні регіональних та галузевих інноваційних систем в умовах інтернаціоналізації науково-освітнього простору;
- розширення фінансової автономії університетів шляхом диверсифікації джерел фінансування їх діяльності та можливостей накопичення ендаумент-фондів;
- регламентація і мотивація підприємницької діяльності університетів та визначення креативності підприємництва як обов'язкових компетенцій університетської освіти;
- окреслення чітких вимог до університетів щодо розкриття фінансової звітності, складання балансів знань, формування портфелів ОІВ;
- активне залучення університетів до розробки, аналізу й реалізації національних політик, програм та проектів як їх обов'язкова умова.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Університет еволюціонує, перетворюючись на центр знаннєвої уваги зі споживача на виробника. За сучасної парадигми його розглядатимуть як інтегровану інституцію в інтелектуальному регіоні, що просуває місцевий та національний розвиток, створюючи нові можливості в умовах глобальної конкуренції в науково-освітньому просторі, відчутної не лише в масштабах регіону чи країни, але й на рівні пересічних економічних суб'єктів. Окрім виконання традиційних функцій, університет має розглядатися як посередник в інноваційному процесі, який пов'яже дослідження та їх результати з подальшою комерціалізацією, виступаючи каталізатором та рушієм соціально-економічного розвитку. Це потребує відповідної реорганізації організаційної структури університетів. Процеси розвитку вищої освіти, зокрема перехід від елітної до масової системи, обумовлюють стратифікацію університетів, яка постає викликом динамічного пошуку університетами ніш у національному, міжнародному та глобальному науково-освітньому просторі.

Концепція потрійної спіралі розкрила зрушення від домінування двосторонніх відносин між урядом та промисловістю в індустріальному суспільстві до тристоронніх рівноправних відносин між університетами, урядом та промисловістю в суспільстві знань. Хоча країни самостійно ідентифікують конфігурації в позиціонуванні університетів, промисловості та урядових інституцій, сучасний університет в умовах ринкової економіки має бути підприємницьким, який займає проактивну позицію в застосуванні та створенні нових знань, діє в інтерактивному режимі. Саме для цього використовують освітньо-знаннєві рушійні сили інноваційних систем, невід'ємною складовою частиною яких є університети, яким доводиться дбати про комерціалізацію досліджень.

Університети світового класу є підприємницькими та розглядаються як такі, що мають надавати студентам серед інших і такі компетенції, як креативність і підприємництво, тому в глобальному науково-освітньому просторі вони активно функціонують у режимі конкуперації, режимі конкуренції за знання. Поглиблення процесів міжнародного поділу праці у сфері послуг, що спираються на знання, сприяє формуванню спеціалізованих креативних кластерів, які обслуговують глобальні ринки та в які глибоко інтегровані університети. Конкуренція між університетами набуває різноманітних форм, але особливо вирізняється конкуперація, адже створювати нові знання, знання нової якості без міжінституційного співробітництва між університетами, дослідниками, які все глибше спеціалізуються, стає дедалі важчим.

Українські університети можуть посісти гідне місце в глобальній економіці знань, якщо докладуть цілеспрямованих зусиль щодо пошуку та закріплення міцних конкурентних позицій в окремих сегментах ринку науково-освітніх послуг. Реалізація такого завдання можлива за умови налагодження їх ефективної взаємодії з підприємствами, державними інституціями та громадськими організаціями.

Бібліографічні посилання

1. **Антонюк, Л. Л.** Концепції міжнародної конкурентоспроможності університетів [Електронний ресурс] / Л. Л. Антонюк, В. І. Сацук. – Режим доступу: http://meim.kneu.edu.ua/get_file.php?id=2292. – Заголовок з екрана.
2. БД «Електронна версія акумулятивного офіційного бюлетеня «Промислова власність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.uipv.org/searchBul>. – Заголовок з екрана.
3. **Дзяд, О. В.** Інфраструктура інноваційного розвитку в економіці знань: теоретичні засади визначення [Електронний ресурс] / О. В. Дзяд. – 2011. – 7 с. – Режим доступу: <http://www.ru.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-1/Дзяд.pdf>. – Заголовок з екрана.
4. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні [Текст]: монографія / А. Ф. Павленко [та ін.]; за заг. ред. А. Ф. Павленка та Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 550 с.
5. **Ільницький, Д. О.** Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі: креативність [Текст] / Національні моделі економічних систем: формування, управління, трансформації: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (м. Херсон, 10–11 жовт. 2014р.) / Д. О. Ільницький; ред. кол. К. С. Шапошніков [та ін.]; у 2 ч. – Херсон: Гельвентика, 2014. – Ч.1. – С. 33–37.
6. **Ільницький, Д. О.** Конкуперація в глобальному науково-освітньому просторі [Текст] / Еволюція світового розвитку: глобальні виклики і глобальна дипломатія : зб. тез доп. (18 груд. 2014 р., м. Київ) / Д. О. Ільницький ; за заг. ред. М. А. Кулініча, Н.О.Татаренко, В. Г. Ціватого. – К. : ДАУ при МЗС України, 2014.– С. 65–66.
7. **Константюк, Н. І.** Основні засади підвищення конкурентоспроможності вищої освіти України в умовах формування глобальної економіки [Текст] / Н.І.Константюк // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3[20]. – С. 26–28.

8. **Кузьменко, О. М.** Місія та завдання дослідницьких університетів та університетів світового класу [Текст] / О. М. Кузьменко // Освітологічний дискурс. – 2014. – № 4 (8). – С. 179–190.
9. **Курбатов, С.** Університет світового класу як матеріалізація ідеї елітного навчального закладу ХХІ сторіччя [Текст] / С. Курбатов // Теорія і практика управління соц. системами. – 2011. – № 3. – С. 11–18.
10. **Лук'яненко, Д. Г.** Віртуалізація економіки та трансформація глобального конкурентного простору [Текст] / Еволюція світового розвитку: глобальні виклики і глобальна дипломатія : зб. тез доп. (18 груд. 2014 р., м. Київ) / Д. Г. Лук'яненко; за заг. ред. М. А. Кулініча, Н.О.Татаренко, В. Г. Ціватого. – К. : ДАУ при МЗС України, 2014. – С. 6–9.
11. **Лук'яненко, Д. Г.** Інтелектуальний фактор глобалізації [Електронний ресурс] / Д. Г. Лук'яненко // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С. 10–14. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/7120/7965>. – Заголовок з екрана.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році / Держ. служба статистики України : стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_naук_13.zip. – Заголовок з екрана.
13. Офіційний веб-портал Державної служби інтелектуальної власності України. Поточна статистика. Всього зареєстровано охоронних документів на об'єкти промислової власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/ua/vsjogo8>. – Заголовок з екрана.
14. Рейтинг прозорості національних ВНЗ. Центр дослідження суспільства. – К., лют. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/035/original/zvit.pdf?1394040016>. – Заголовок з екрана.
15. **Самойленко, А. О.** Теоретико-методологічні аспекти інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів у глобальній економіці [Текст] / А. О. Самойленко // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Світове господарство і міжнар. ек. відносини. – 2014. – Вип. 6. – С. 72–79.
16. **Сахненко, О. І.** Економіка знань: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні [Текст] / О. І. Сахненко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7 [45]. – С. 57–59.
17. **Ясинська, Н. А.** Еволюція університету в сучасному аспекті управління [Текст] / Н. А. Ясинська // Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 432–442.
18. An Act To close the achievement gap with accountability, flexibility, and choice, so that no child is left behind. Public Law 107 110. – Jan. 8. – 2002 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www2.ed.gov/policy/elsec/leg/esea02/107-110.pdf>. – Title from the screen.
19. Changing Modes: New knowledge production and its implications for higher education in South Africa [Text] / Andre Kraak (ed). – HSRC Press, 2000. – 199 p.
20. **Chesbrough, H. W.** Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology [Text] / H. W. Chesbrough. – Harvard University Press : Boston, Massachusetts, 2005. – 272 p.
21. **Christinidis, G.** Knowledge, Education, and Citizenship in a Pre- and Post-National Age [Text] / G. Christinidis, H. Ellis // Journal of Knowledge Economy. – 2013. – № 4. – P. 63–82.
22. **Cominelli, F.** Intangible cultural heritage: Safeguarding for creativity [Text] / F.Comi-nelli, X.Greffe // City, Culture and Society. – 2012. – № 3. – P. 245–250.
23. **Cortese, A. D.** The critical role of higher education in creating a sustainable future. Planning for Higher Education [Text] / A. D. Cortese. – 2003. – № 31 (3). – P. 15–22.
24. **Dong, Q.** Knowledge Engineering, Intellectual Capital of Creative Industry Park Based on Multi-objective Decision-Making and Entropy Methods [Text] / Q. Dong, C. Gao // Systems Engineering Procedia. – 2012. – № 3. – P. 326–332.
25. **Etzkowitz, H.** The Dynamics of Innovation: From National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations [Text] / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – № 29 (2). – P. 109–123.
26. **Garcia, B. C.** Network-based innovation systems: A capital base for the Monterrey city-region, Mexico [Text] / B. Garcia, D. Chavez // Expert Systems with Applications. – 2014. – № 41. – P. 5636–5646.

27. **Gibbons, M.** The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies [Text] / M. Gibbons, C. Limoges, H. Nowotny, S. Schawartzman, P. Scott, M. Trow // Sage Publications, Thousand Oaks, CA. – 1994. – 16 p.
28. **Granovetter, M. S.** The strength of weak ties [Text] // American Newspaper of Sociology. 1973. – Vol. 78, Issue 6. – P. 1360–1380.
29. **Habersam, M.** Knowledge balance sheets in Austrian universities: The implementation, use, and re-shaping of measurement and management practices [Text] / M. Habersam, M. Piber, M. Skoog // Critical Perspectives on Accounting. – 2013. – № 24. – P. 319–337.
30. **Heng, L. H.** Fourth Pillar in the Transformation of Production Economy to Knowledge Economy [Text] / L. H. Heng, N. F. M. Othman, A. M. Rasli, M. J. Iqbal // Procedia – Social and Behavioral Sciences Asia Pacific Business Innovation and Technology Management, Pattaya, Thailand. – 2012. – № 40. – P. 530–536.
31. **Johannessen, J.-A.** The future of value creation and innovations: Aspects of a theory of value creation and innovation in a global knowledge economy [Text] / J.-A. Johannessen, B. Olsen // International Journal of Information Management. – 2010. – № 30. – P. 502–511.
32. **Laranja, M.** Policies for science, technology and innovation: Translating rationales into regional policies in a multi-level setting [Text] / M. Laranja, E. Uyarra, K. Flanagan // Research Policy. – Elsevier. – 2008. – № 37. – P. 823–835.
33. **Luo, Y. A.** Coopetition perspective of global competition [Text] / Y. A. Luo // Journal of World Business. – 2007. – № 42 (2). – P. 129–144.
34. **Manning, S.** From blind spots to hotspots: How knowledge services clusters develop and attract foreign investment [Text] / S. Manning, J. E. Ricart, M. S. R. Rique, A. Y. Lewin // Journal of International Management. – 2010. – № 16. – P. 369–382.
35. **Nonaka, I.** A dynamic theory of organizational knowledge creation [Text] / I. Nonaka // Organization science, Feb. – 1994. – Vol. 5. – № 1. – P. 14–37.
36. OECD research (2014), “Education at a Glance 2014: OECD Indicators”, OECD Publishing [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org/edu/Education-at-a-Glance-2014.pdf>. – Title from the screen.
37. **Polanyi, M.** The Tacit Dimension [Text] / M. Polanyi // University of Chicago Press. – 1967/2009. – 108 p.
38. **Shapiro, C.** Information rules: A strategic guide to the network economy [Text] / C. Shapiro, H. Varian. – Boston : Harvard Business School Press, 1999. – 368 p.
39. **Teece, D.** Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing, and public policy [Text] / D. Teece // Research Policy. – 1986. – P. 285–305.
40. The Creative Economy Report. UNCTAD 2010. United Nations Conference on Trade and Development. – 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://unctad.org>. – Title from the screen.
41. Times Higher Education World University Rankings 2014-2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2014-15/world-ranking>. – Title from the screen.
42. **Wang, C.-T.** Competitive strategies for Taiwan’s semiconductor industry in a new world economy [Text] / C.-T. Wang, C.-S. Chiu // Technology in Society. – 2014. – № 36. – P. 60–73.
43. **Wiig, K. M.** Comprehensive knowledge management. [Electronic resource]. Knowledge Research Institute Working Paper. – 1999. – № 4. – Access mode: http://www.krii.com/downloads/comprehensive_km.pdf. – Title from the screen.
44. WIPO statistical data [Electronic resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/export/sites/www/ipstats/en/wipi/2014/pdf/wipi_2014_key_figures.pdf. – Title from the screen.
45. World Development Indicators. GDP (current US\$). The World Bank Group [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>. – Title from the screen.
46. **Youtie, J.** Building an innovation hub: A case study of the transformation of university roles in regional technological and economic development [Text] / J. Youtie, P. Shapira // Research Policy. – Elsevier. – 2008. – № 37. – P. 1188–1204.

Надійшла до редколегії 28.01.2016

УДК 339.564

Н. О. Краснікова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СУЧАСНИХ ОБМЕЖЕНЬ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Проведено аналіз спаду світового експорту та методів оцінки обмежень розвитку світової торгівлі. Визначено зміни у структурі та динаміці післякризової торгівлі. Встановлено основні тенденції у змінах транспортних витрат і застосуванні нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі.

Ключові слова: кризовий протекціонізм, транспортні витрати, тарифні та нетарифні інструменти, світовий експорт, світовий ВВП, СОТ, міжнародна торгівля.

Н. О. Красникова

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СОВРЕМЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Проведен анализ падений мирового экспорта и методов оценки ограничений развития мировой торговли. Установлены основные тенденции в изменениях транспортных издержек и применении нетарифных инструментов регулирования международной торговли.

Ключевые слова: кризисный протекционизм, транспортные издержки, тарифные и нетарифные инструменты, мировой экспорт, мировой ВВП, ВТО, международная торговля.

N. O. Krasnikova

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

FEATURES ANALYSIS OF MODERN WORLD TRADE RESTRICTIONS

The latest global economical crisis has finished the second globalization era on the ground of crisis in the WTO and its inability to complete the Doha negotiations. All of these together, generated the issue about the possibility of further liberalization of global trade and the possible «globalization recession». Though, the level of tariff protection is still low. Additionally, the growth of both «green» and «red» non-tariff measures of national commodity almost in all world countries is an evidence of the average protection level increasing.

A brand new feature of «crisis protectionism» is missing an effective ability to quantify its most effective tools. WTO has demonstrated a liberalization of only those tools that can estimate the custom duties and quantitative restrictions numerically during its existence. By the way, lack of WTO's liability for using discriminatory measures to protect national markets lead to the constantly growing number of them. In addition, even the tools that had to influence such as: anti-dumping, countervailing and special regulation effects are used in «crisis protectionism» so as to discriminate import. Transport costs part compared with custom tariffs increases, but the structure of traffic quality changes, that does not impact as a significant reduction in overall transportation costs.

World trade limits moved to a brand new level as well. The restrictive function is not the only one world trade limits function any longer. Additionally, they have also acquired a certain element to achieve some social or marketing goals.

The world trade dynamics has always supposed to be a driving force of the world development and it is still the main globalization feature. But, a decrease in ratio of changes in world trade to GDP changes for the last several decades is still takes place.

Key words: crisis protectionism, transport costs, tariff and non-tariff instruments, world exports, world GDP, WTO, international trade.

Постановка проблеми. Наявність статистичної бази світової торгівлі за достатньо довгий період часу дає можливість науковцям досліджувати фактори зростання світової торгівлі, яку вважають одним з головних проявів глобалізації. Спад світової торгівлі під час останньої світової економічної кризи настільки суттєво вплинув на глобальну економіку, що вперше за післявоєнний період призвело до падіння світового ВВП і досі відчувається у складності відновлення тенденцій міжнародної торгівлі на докризовому рівні. Неспроможність СОТ стримати чергову хвилю «кризового протекціонізму», слабка чутливість світової торгівлі до сучасних змін у транспортних витратах і зростання політичної напруженості обумовлюють песимістичні прогнози стосовно подальшого світового зростання й спаду глобалізації. Сьогодні необхідно проаналізувати відмінність останнього зниження світового експорту від попередніх, визначити зміни у структурі та динаміці післякризової торгівлі й переосмислити вплив основних обмежень для торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В історичному аналізі змін міжнародної торгівлі з 1870 до 1938 рр., проведеному А. Естевадеордалом, В. Францем та А. М. Тейлором, виокремлено чотири основні фактори впливу: 1) митний захист, розглянутий у вузькому сенсі тарифного захисту, оскільки на той час саме митні тарифи відігравали головну роль у регулюванні світових торговельних потоків; 2) монетарна стабільність і універсальність світових грошей, обумовлені появою й активним поширенням золотого стандарту; 3) транспортні витрати; 4) рівень доходу.

У результаті дослідження вчені констатували незначний вплив змін середнього рівня мита за незначних його коливань і зростання такого впливу в разі значних змін. Тобто гіпотетичне зниження мита до 0 у 1870 р. дало б змогу збільшити світову торгівлю лише на третину, а непідвищення рівня протекціонізму після 1920 р. привело б до збільшення торгівлі вдвічі в порівнянні з фактичним рівнем. Стабільні монетарні умови – використання всіма країнами золотого стандарту – збільшили б світову торгівлю у 1870 та 1938 р. на третину. Якщо транспортні витрати постійно були б на рівні 1913 р., це б на 30 % збільшило б торгівлю в 1870 р. та на 50 % у 1938 р. Вплив зміни рівня доходів виявився незначним [8]. 1913 р. обрано за базовий не випадково, оскільки його вважають першим піком зростання міжнародної торгівлі й завершенням «першої ери глобалізації» (за 100 років, з 1815 до 1913 р., обсяг торгівлі збільшився в 40 разів). Саме 1913 р. найбільшого поширення набув золотий стандарт, ставка середнього митного тарифу була незначною, але меншою за визначений період, і транспортні витрати досягли свого мінімуму (табл. 1).

Процес відновлення глобалізаційних процесів у другій половині ХХ ст. (після двох світових війн), що отримав назву «реглобалізація», відбувався на новому інституційному рівні [9], ґрунтувався на Бреттон-Вудській системі, яка включала Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) та Генеральну асоціацію з тарифів та торгівлі (ГАТТ). Метою МВФ було відновлення стабільності обмінного курсу епохи золотого стандарту і водночас збереження свободи країн для сприяння забезпечення повної зайнятості й економічного зростання. Відповідно до Бреттон-Вудської системи, обмінні курси були фіксованими, але регульованими і міжнародні стабілізаційні фонди були доступні країнам, в яких виникали труднощі з платіжним балансом. Світовий банк створено, щоб забезпечити пільгове кредитування як для відновлення економік, так і для їх промислового розвитку. І хоча в 1971 р. закінчилась ера фіксованих валютних курсів, а на рубежі 80-х та 90-х рр. розпалася біполярна система світового устрою, глобалізація тривала.

Таблиця 1. Показники світової торгівлі 1870–1938 рр.

Показники	1870	1900	1913	1929	1938
Світова торгівля (імпорт + експорт) до ВВП, %	11	19	22	15	10
Золотий стандарт, % (частка в торговельному обігу 56 країн)	13	81	88	89	25
Середній рівень мита, % (для 35 країн)	12	13	11	13	20
Транспортні витрати (1913=100), %	125	112	100	116	138

ГАТТ (СОТ) створювали з глобальною метою недопустити війн узагалі й торговельних війн зокрема, сприяти загальній лібералізації економіки та розв'язувати торговельні конфлікти цивілізовано (за допомогою третейських груп, створених із представників країн-членів ГАТТ (СОТ), які не є учасниками конфлікту). Загальні принципи СОТ: національний режим, режим найбільшого сприяння й режим транспарентності – повинні були сприяти прозорій, недискримінаційній для жодної з її учасниць торгівлі.

За дослідженнями зростання світової торгівлі за період 1950–1980 рр. для розвинених країн, проведеними С. Байером і Дж. Бергстандом, встановлено, що збільшення торгівлі на 67 % обумовлено зростанням рівня доходу, на 25 – зниженням митного захисту і на 8 % – зниженням транспортних витрат [5].

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз праць дослідників дає підстави стверджувати про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних з оцінкою змін у міжнародній торгівлі в довгостроковому періоді та встановленні основних обмежень, що й зумовило вибір теми наукового дослідження та свідчить про його актуальність.

Формулювання мети. Метою дослідження є визначення змін у структурі та динаміці післякризової торгівлі й аналіз основних обмежень світової торгівлі. Методологічну базу дослідження становлять праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, інформаційно-аналітичні матеріали провідних фінансово-економічних інститутів. Для досягнення мети застосовано методи порівняльного та структурного аналізу, динамічних рядів, синтезу, індукції й дедукції, системного, комплексного, історичного та логічного підходів.

Виклад основного матеріалу. З 1950 р. обсяги світового експорту зменшувались лише декілька разів: у 1958, 1975, 1982, 2001 та 2009 рр. Світовий ВВП – тільки в 2009 р. (рис. 1). Після падіння обсягів експорту в 1975 р., особливою рисою якого було зменшення тільки обсягів експорту (-7 %) за незначного зростання експорту у вартісному виразі (+4 %), відбулося стрімке зростання обсягів експорту (до 12 %) наступного року, яке протрималось у межах 5 % ще чотири роки. Зростання експорту у вартісному виразі мало стрімку позитивну динаміку протягом п'яти років (13, 14, 16, 27 і 22 %, відповідно, в період 1976–1980 рр.), що дало можливість світовому ВВП у цей період мати середньорічний показник зростання 4,2 % без значних відхилень.

Падіння обсягів експорту 1982 р. не було значним (-2 %), але супроводжувалося зниженням експорту у вартісному виразі (-6 %). Вихід із періоду спаду світового експорту був менш стрімким (обсяги експорту наступні 5 років збільшувались, відповідно, на 2, 8, 3, 4 та 6 % за нестійкої динаміки експорту у вартісному виразі (-2, 6, 0, 9 та 17 %), але протримався значно довше. Світовий ВВП за період 1983–1987 рр. зростав у середньому на 3,8 %.

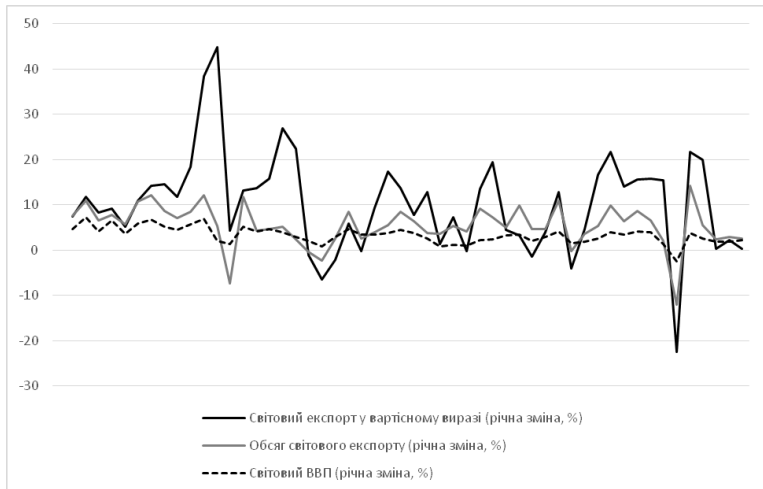


Рис. 1. Світовий експорт і світовий ВВП 1964–2014 рр. [12]

Падіння обсягів експорту 2001 р. було зовсім незначним (-0,5 %), на фоні незначного зниження експорту у вартісному виразі (-4 %). Вихід був досить повільним (обсяги експорту наступні 5 років збільшувались, відповідно, на 4, 5, 10, 6 та 9 % за стійкої позитивної динаміки експорту у вартісному виразі (5, 17, 22, 14 та 16 %). Світовий ВВП за період 2002–2006 рр. зростав у середньому на 3,4 %.

На відміну від трьох попередніх, четверте падіння обсягів експорту 2009 р. було настільки значним (-12 %) і супроводжувалося зниженням експорту у вартісному виразі на 23 %, що викликало перше за післявоєнну історію зниження ВВП на 2 %. Вихід був найшвидшим і найменш стабільним з усіх попередніх: наступного ж року обсяг експорту збільшився на 14 %, але зростання одразу уповільнилось і трималося у межах 3 %; експорт у вартісному виразі стрімко зростав 2 роки (22 та 20 %, відповідно, у 2010 та 2011 рр.), у 2012 та 2014 р. зростання не відбувалося взагалі, у 2013 р. – воно становило лише 2 %. Світовий ВВП за період 2010–2014 рр. зростав у середньому на 2,8 %.

Зауважимо, що чим стрімкішим відбувався вихід із періоду спаду світового експорту, тим коротшим ставав період наступного зростання. Це свідчить про неоднозначні перспективи подальшого розвитку світової торгівлі.

Динаміку світової торгівлі завжди вважали локомотивом світового розвитку, і вона все ще залишається основою глобалізації, але протягом уже кількох десятиліть відбувається зниження коефіцієнта відношення зміни світової торгівлі і зміни ВВП (рис. 2). Також за проаналізований період середнє п'ятирічне посткризове зростання світового ВВП має стійку тенденцію до зниження.

Крім того, протягом трьох років (2012–2014) практично немає зростання світового експорту і у вартісному, і в обсяговому виразі, що в післявоєнний період історії відбувається вперше. У 2014 р. відчутні зміни у структурі світового експорту: частка країн, що розвиваються, сягнула 44 % (у 1995 р. становила 26 %), частка розвинених країн знизилася до 52 % (у 1995 р. становила 70 %). Не останню роль у такому перерозподілі відіграла КНР, яка в 2014 р. посіла перше місце серед світових експортерів, хоча в 1995 р. вона не входила навіть у трійку. Середній показник зростання експорту розвинених країн за останні 4 роки (2011–2014) є нижчим за загальносвітові показники (відповідно, 2,2 і 3 %), а країн, що розвиваються, навпаки, – вищим (4,3 %) [2].

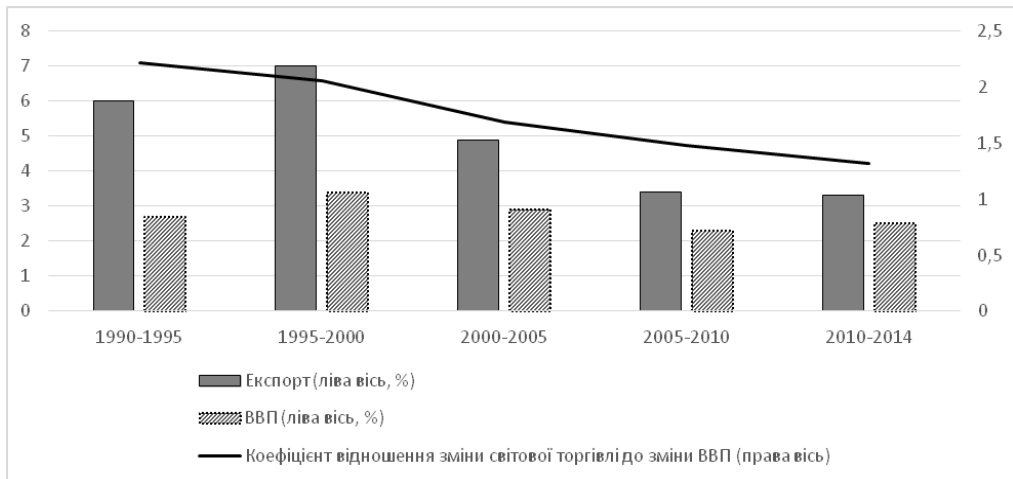


Рис. 2. Середні темпи зростання світового експорту і ВВП [12]

Востаннє стрімке падіння обсягів експорту стало відчутним із жовтня 2014 р.: зниження експорту сировинних товарів більшою мірою пов'язано зі значними коливаннями ціни; зниження попиту на інвестиційні товари – з не досить оптимістичними інвестиційними очікуваннями. Беручи до уваги значне падіння цін на енергоносії та їх велику частку у світовій торгівлі, можна назвати три товарні групи (14,1 % від загального експорту), які мали найзначніший вплив на скорочення світового експорту з жовтня 2014 р. до травня 2015 р. до яких увійшли: сира нафта (33,3 % від загального скорочення), несира нафта (10,8 %), вуглеводи (6,4 %) [15].

Проаналізуємо сучасну динаміку економічних обмежень розвитку світової торгівлі. Природні обмеження виникають у зв'язку з транспортними витратами, а штучні обмеження – через тарифні та нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

Поступова трансформація в інструментах митного захисту, починаючи з 1950 р., має певні закономірності. Перш за все загальну тенденцію зниження митно-тарифного захисту національних економік підпорядковано дії принципу граничного рівня зниження, тобто країни спочатку досить безболісно для національних економік під впливом діяльності СОТ знижують тарифний захист на нечутливі до імпорту товари, поки захищеними залишаються найчутливіші товарні групи, виробництво яких у межах країни за умов вільної торгівлі буде неможливим.

До того ж зниження митно-тарифного захисту дає «ефект заміщення» тарифних інструментів нетарифними. Таку тенденцію Я. Бхагваті називає «законом постійного захисту»: якщо зменшено один тип захисту, з'являється новий, що повнює рівень протекціонізму [6]. За оцінками західних економістів [13], зниження рівня тарифного захисту на 1 % приводить до збільшення частки імпорту, що підлягає впливу нетарифних обмежень більше ніж на 1 %, тобто відбувається мультиплікативний ефект стосовно захисту внутрішнього ринку. Крім цієї думки, в економічній теорії існує інша позиція щодо прямого зв'язку між тарифним та нетарифним захистом. Уважають, що нетарифні бар'єри доповнюють захист тих галузей, які захищені високими митними ставками і які не використовують для захисту галузей з низьким тарифним захистом.

На практиці зворотна залежність між тарифним і нетарифним захистом та «закон постійного захисту» підтверджено і в протилежній позиції, коли після Уругвайського раунду СОТ країни зобов'язалися «тарифікувати» кількісні нетарифні обмеження, тобто замінити наявні квоти митами з еквівалентною обмежувальною дією. Процес тарифікації призвів до появи специфічних митних ставок, адвалерні еквіваленти яких становили тризначні суми відсотків. Домовленість про поступове зниження «тарифікованих» митних тарифів за тим самим законом повертає нетарифний захист, але вже в більш прогресивних формах.

Таким чином, особливістю сучасного протекціонізму є велика кількість нетарифних інструментів регулювання, але, на відміну від тарифних інструментів, їх майже неможливо кількісно виміряти і, відповідно, проаналізувати наявність лібералізаційних тенденцій у світовій економіці. Нетарифні інструменти тривалий час не обраховували взагалі, але активізація їх використання та виникнення нових форм сприяли розвитку досліджень щодо визначення певного комплексного показника, за яким би вимірювали рівень захисту національного виробника країни за допомогою нетарифних інструментів.

Отже, для цього запропоновано використовувати такі індекси:

- індекс охоплення (ІО) – вартісна частка експорту або імпорту, покрити нетарифними обмеженнями;

- частотний індекс (ІЧ) – частка тарифних позицій з нетарифними обмеженнями.

Ці індекси мають загальний недолік: вони не дають змогу робити висновок про реальний рівень захисту ринку, оскільки під час розрахунку додають рівноцінні обмеження, різні за жорсткістю своєї дії;

- індекс впливу на ціни (ІВЦ) – співвідношення внутрішньої ціни на товар та ціни світового ринку і розрахунок на цій основі тарифного еквівалента. Недоліком цього індексу є те, що не взято до уваги національні відмінності в ціноутворенні в різних країнах. Утім цей метод найбільш поширений у торговельних переговорах, саме на його основі відбувався процес тарифікації кількісних нетарифних методів;

- індекс середньої інтенсивності застосування нетарифних заходів (ІСІ) – удосконалений ІО. Індекс дорівнює 100, якщо кожен тип нетарифних заходів застосовують до кожної тарифної лінії;

- індекс зваженої на обсяг імпорту інтенсивності застосування нетарифних заходів (ІЗІ) – удосконалений ІЧ. ІЗІ відображує відсоток імпорту, охоплений принаймні одним нетарифним заходом. Індекс дорівнює 100, якщо на кожну тарифну лінію, для якої значення імпорту не є нульове, поширено дію хоча б на одного нетарифного заходу.

Під час вимірювання нетарифних обмежень за вищезазначеними індексами на практиці виявлено дуже велику розбіжність в отриманих результатах між схожими індексами, до того ж розбіжність зберігалася не тільки в значеннях показників, а й тенденціях їх змін. Крім того, застосування індексів покриття нетарифними обмеженнями імпорту або тарифних ліній не дає розуміння дії нетарифних обмежень на ціну імпортованих товарів і, відповідно, не дає змогу зіставляти або визначати вплив тарифного та нетарифного регулювання для окремої економіки. Показники покриття можна використовувати лише для того, щоб зіставити інтенсивність використання нетарифних заходів у різних економіках світу, а враховуючи різні за обсягом та характером подання статистичні бази даних для різних країн, слід сказати, що таке зіставлення буде теж лише умовним.

Окрім показників покриття, для обрахунку обмежень торгівлі використовують ще рейтингові індекси. Найвідомішим рейтинговим індексом є Індекс економічної свободи, розрахований Heritage Foundation.

Базовий індекс обмеження торгівлі (TRI), застосований міжнародним валютним фондом (МВФ), складається з трьох компонентів: рейтинг тарифного обмеження, рейтинг нетарифного обмеження, загальний індекс обмеження торгівлі. Рейтинг тарифного обмеження має 5 рівнів за збільшенням простого середнього рівня захисту, що застосовують за режимом найбільшого сприяння сумарно з додатковими тарифами тільки на імпорт. Рейтинг нетарифного обмеження включає 3 рівні за ступенем охоплення нетарифними інструментами імпорту. Комбінацію двох рейтингів становить 10-рівневий загальний індекс обмеження торгівлі, який змінюється в межах від 1 (для країн з найменшим рівнем захисту) до 10 (для країн з найбільшим рівнем захисту). Уперше індекс обраховано в 1996 р. для 27 країн за даними 1990–1996 рр. [3].

Слід звернути увагу, що зазначені рейтингові показники тарифного та нетарифного обмеження торгівлі придатні для аналізу свободи торгівлі в країнах, а також змін у торговельних політиках країн щодо своїх партнерів, але не дають об'єктивної інформації про рівень захисту національних виробників через досить високу узагальненість розрахунків.

Удосконалений індекс, який отримав назву загального тарифного еквівалента (ТТЕ), уперше ґрунтується на вартісному підході вимірювання, але все ще з елементами рейтингової оцінки. З огляду на необхідність обрахунку тарифних піків, вплив яких на рівень тарифного захисту можна обрахувати за допомогою адвалерного еквівалента неадвалерних тарифів у формі середньозваженого рівня митного захисту, визначено доцільність використання більшого з простого середнього та середньозваженого рівня мита. Крім того, окремим нетарифним інструментам присвоєно ваговий коефіцієнт від 0,1 до 2 для точнішого обрахування частки імпорту, що підпадає під дію відповідного нетарифного інструменту. Отже, загальний тарифний еквівалент розраховують як суму тарифного захисту й тарифного еквівалента нетарифного захисту [7].

Еволюція методології розрахунку впливу нетарифних обмежень на імпорт сприяла створенню виключно вартісного показника (AN TRI), що розраховують як суму адвалерних еквівалентів усіх видів тарифів та нетарифних обмежень з урахуванням впливу кожного обмеження на імпорт кожного товару з кожної країни за допомогою моделі загальної рівноваги. Існує дві модифікації індексу: 1) безпосередньо індекс обмеження торгівлі (TRI), що дорівнює такій одноманітній ставці мита, накладання якої на імпорт залишатиме величину національного добробуту незмінним; 2) меркантилістський індекс обмеження торгівлі (MTRI), що дорівнює такій ставці мита, за якої обсяг імпорту в країну дорівнюватиме імпорту під час застосування всіх існуючих торговельних обмежень. Саме модифікацію індексу MTRI вперше обрахували для 2004 Global Monitoring Report як загальний індекс обмеження торгівлі (WB-OTRI) [4].

На основі економетричного аналізу Кі, Нікіта та Оларреага визначили вплив на імпорт нетарифних інструментів, який у середньому дорівнював підвищенню середнього рівня митного захисту на 3 % за збільшення частки імпорту, що підлягає нетарифному регулюванню, на 10 %. Учені також запропонували модель обрахунку загального індексу обмеження торгівлі (дзеркальний індекс) для виходу на ринки (MA-OTRI), який відповідає адвалерній величині, еквівалентній дії та-

рифних та нетарифних інструментів захисту, що встановлюють торговельні партнери країни. Але ці індекси не розраховують після 2007 р., тобто за їх допомогою не створено якісної статистичної бази, яку можна було б використовувати для аналізу лібералізаційних тенденцій у світі [11].

Кількісна оцінка нетарифного регулювання ускладнюється ще й тим, що значна частка нетарифних інструментів не набуває розголосу й офіційно не реєструється як обмежувальні заходи в торгівлі, тобто має прихований характер.

Світова економічна криза в зовнішній торгівлі країн виявилася через стрімке зниження обсягів експорту-імпорту, погіршення сальдо торговельного балансу, що, у свою чергу, спричинило зміни в регулюванні міжнародної торгівлі. Погіршення стану національного виробництва, обумовлене зменшенням попиту на експорт, а також скороченням внутрішнього попиту на продукцію імпортозамінних галузей, потребувало захисту національних виробників та стимулювало відступ у лібералізації світової торгівлі, призвело до посилення закономірного використання захисних інструментів у торговельній практиці країн.

З поглибленням кризи протекціоністські тенденції у світовій економіці теж набирали обертів, і сьогодні ми переживаємо вже третю хвилю «кризового протекціонізму» [1]. На самому початку кризи, у листопаді 2008 р., було створено світову агенцію, що проводить постійний незалежний моніторинг політики, яка впливає на світову торгівлю – Global Trade Alert (GTA). Діяльність агенції – це ще одна спроба створити статистичну базу тарифних та нетарифних інструментів регулювання світової торгівлі. На рис. 3 наведено кількість торговельних обмежень, упроваджених у світі.

Серед заходів «кризового протекціонізму», які перешкоджають торгівлі (тобто ті, що використали країни під час і після останньої світової економічної кризи – з 4 кварталу 2008 р.), найбільшу кількість становлять антидемпінгові, захисні та спеціальні заходи (сукупно – 1718, з них до «червоних» належать 1239) і заходи державної підтримки (1339, з них до «зелених» належить лише 21, до «жовтих» – 211, до «червоних» – 1107, що формує найбільшу частку дискримінаційних заходів – 83 %). Лідером за загальною кількістю заходів є імпорتنі мита (1725), але з них усього 621 захід належить до «червоних».

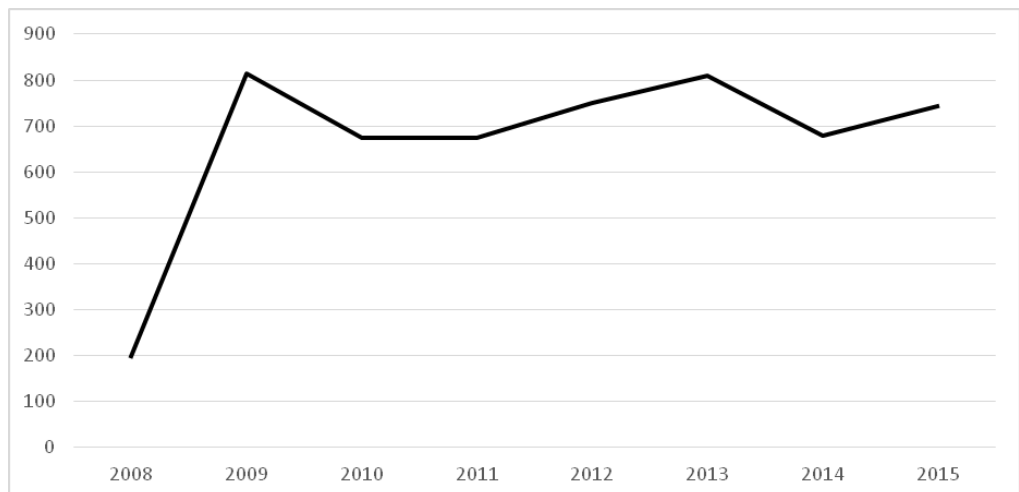


Рис. 3. Кількість торговельних обмежень, упроваджених у світі [15]

Це зумовлено дозволеною в СОТ можливістю збільшувати ставки мита в межах «зв'язаних» мит, чим і скористалась велика кількість країн. Отже, фактичне збільшення мита не сприймається як дискримінація торгівлі та недозволений захід, спрямований на обмеження імпорту. Велика кількість дискримінаційних заходів державної підтримки обумовлена негативним ставленням СОТ до державного субсидування національних виробництв і великою ефективністю такого заходу, а також для реальної підтримки національних виробників, що в кризу й після неї активно використовують розвинені країни. Група антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних розслідувань взагалі є дозволеною у СОТ інструментом захисту від демпінгу, субсидування та стрімкого зростання імпорту, але після кризи ця група заходів мала тенденцію до «почервоніння», тобто все більша кількість розслідувань відбувається з дискримінаційною метою. Ця тенденція сигналізує про недосконалість чітких та погоджених правил використання їх як інструментів кризового протекціонізму. У динаміці між цими трьома засобами відбувається процес перерозподілу: частка заходів державної підтримки має чітку тенденцію на збільшення (від 20 на початку кризи до 24 % наприкінці 2014 р.), а частка розслідувань та імпортих мит знижується (від 21 до 17 % та від 13 до 11 %, відповідно) [15].

Протягом зазначеного періоду країнами, що призначили найбільшу кількість захисних заходів, стали Індія (504), РФ (478) та США (377). Майже половину всіх зафіксованих заходів спрямовано проти КНР (близько 2500) [15].

З обрахуванням сучасних транспортних витрат теж виникають складнощі. Взагалі виділяють 3 способи визначення значущості транспортних витрат [10]:

1) співвідношення цих витрат з вартістю імпорту. Але сукупні транспортні витрати можуть давати не повне уявлення про транспортні витрати, оскільки за високого рівня транспортних витрат частка окремого продукту чи окремого експортера в загальному обсязі торгівлі може бути невеликою. Перехід до торгівлі з менше віддаленими партнерами або до торгівлі більше транспортабельними товарами може знизити сукупні транспортні витрати, навіть якщо реальні транспортні витрати залишаються незмінними. Аналогічно підвищення якості транспортних послуг може значно збільшити сукупні витрати;

2) співвідношення транспортних витрат з митними тарифами. Тут знову необхідно звернути увагу на тарифну лібералізацію, що відбувається у світі. З огляду на це, наприклад, для середнього імпорту США в 1958 р. транспортні витрати дорівнювали половині імпортного мита, 1965 р. – вони збіглися, а в 2004 р. – уже втричі перевищували імпортне мито;

3) оцінка впливу транспортних витрат на відносні ціни. Транспортні витрати окремого товару залежать від відстані, на яку перевозять товар, від якості транспортних послуг і від співвідношення між вагою та вартістю товару. За оцінкою Хаммелса, збільшення ціни продукту на 10 % приводить до зниження транспортних витрат у вартісному виразі на 8,6 %. Тобто транспортування знижує ціну поставки високоякісних товарів відносно товарів низької якості.

Максимальними транспортні витрати були після світових війн у 1974 р., потім вони знижувалися до кінця століття і стабілізувалися. За даними UNCTAD, для середньої країни за 10 років (2005–2014) транспортні витрати склали 9 % від вартості імпорту [14]. Але для країн, що розвиваються, цей показник майже вдвічі більший, ніж для розвинутих країн: у країнах Африки він становив за той самий період 11,4 %, а в розвинутих країнах – 6,8 %.

Приблизно 23 % вартісного обсягу світової торгівлі – це торгівля між країнами, що мають спільний сухопутний кордон. У цьому випадку торгівлю здійснюють переважно за допомогою автомобільного, залізничного та трубопровідного транспорту. У разі відсутності спільного сухопутного кордону торгівлю ведуть за допомогою морського та повітряного транспорту. Крупнотоннажні товари перевозять майже виключно морським транспортом. У загальному обсязі світової торгівлі частка таких товарів є найбільша, але у вартісному – значно менша, і вона постійно зменшується. Загалом морський транспорт становить 99 % світового обсягу торгівлі за вагою. Технологічний прогрес у вигляді впровадження контейнерних перевезень сприяв зменшенню транспортних витрат у міру збільшення частки таких перевезень у загальній кількості, однак більш значущим фактором впливу на транспортні витрати є витрати на паливо та портові витрати.

Зниження співвідношення між вагою та вартістю товару збільшує використання авіатранспорту, оскільки гранична вартість палива, необхідного для підйому 100 кг вантажу, значно перевищує витрати, пов'язані з перевезенням аналогічного вантажу по воді; споживачам притаманна чутливість до зміни ціни поставки, а не ціни транспортування товарів. Якщо вартість транспортування становить незначну частку вартості поставки, в разі обрання способу транспортування збільшення явних транспортних витрат може бути компенсовано зниженням неявних витрат, пов'язаних зі своєчасністю й надійністю поставок. Вигоди від використання авіатранспорту збільшуються зі збільшенням відстані, на яку необхідно транспортувати вантаж. Завдяки технологічному прогресу вартість авіаперевезення тонно-кілометра зменшилась у другій половині XX ст. у 10 разів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Остання світова економічна криза завершила другу еру глобалізації, що на фоні кризи в СОТ і неспроможності закінчити Доський раунд перемовин спричинила виникнення питання про можливість подальшої лібералізації світової торгівлі та можливий «спад глобалізації». Хоча рівень тарифного захисту залишається стабільно низьким, збільшення під час кризи як «зелених», так і «червоних» нетарифних заходів захисту національних товаровиробників майже у всіх країнах світу є свідчення зростання загального рівня протекціонізму у світі. Особливістю сучасного «кризового протекціонізму» є відсутність ефективної можливості кількісного обліку найдієвіших його інструментів. СОТ за час свого існування продемонструвала лібералізацію лише тих митних інструментів, за якими можна кількісно обрахувати митні ставки, кількісні обмеження. Крім того, відсутність відповідальності в СОТ за використання відверто дискримінаційних заходів захисту національних ринків призводить до постійного зростання їх кількості. Навіть інструменти антидемпінгового, компенсаційного та спеціального регулювання, що розробляли для боротьби з демпінгом, субсидуванням та стрімким зростанням імпорту, використовують у «кризовому протекціонізмі» для дискримінації імпорту. Частка транспортних витрат у порівнянні з митними тарифами зростає, але змінюється структура перевезень та їх якість, що суттєво не знижує загальні транспортні витрати.

Слід констатувати, що обмеження світової торгівлі перейшли на якісно новий рівень, вони вже виконують не тільки обмежувальну функцію, але ще є елемент досягнення певної суспільної або маркетингової мети. Тобто в разі переходу до концепції сталого розвитку застосування субсидій для національних виробників хоча й дискримінує імпортерів, але, головне, зберігає робочі місця; введення жорсткіших стандартів виробництва продукції сприяє охороні здоров'я людини й захисту навколишньо-

го середовища та ін. Наявність різних способів транспортування товарів тепер це не лише послуга доставки товарів, а й елемент стратегії залучення покупців відповідного цінового сегмента: хочеш дешево – чекай, хочеш швидко й якісно – плати. У світі, що поспішно прискорюється, неможливо очікувати зниження одночасно і швидкості транспортування, і транспортних витрат. Незважаючи на торговельні перемовини, торгівля живе за власними правилами. Міжнародні організації та політики можуть зупиняти торгівлю санкціями, обмежувати тарифними й нетарифними інструментами, пожвавлювати угодами про вільну торгівлю, але вони не можуть керувати торгівлею з точністю, яка дозволила б отримати оптимальні результати.

Бібліографічні посилання

1. **Краснікова, Н. О.** Особливості сучасного кризового протекціонізму [Текст] / Н. О. Краснікова // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2013. – Т.21. – № 10/2. – С. 55–61.
2. Офіційний сайт конференції ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015_en.pdf. – Заголовок з екрана.
3. **Allen, M.** Review of the IMF's Trade Restrictiveness Index / M. Allen [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2005/021405r.htm>. – Title from the screen.
4. **Anderson, J.** The Mercantilist index of trade policy [Electronic resource] / J. Anderson, P. Neary // International Economic Review. – 2003. – №44(2). – P. 627-649 – Access mode: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-2354.t01-1-00083/abstract>. – Title from the screen.
5. **Baier, S. L.** The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity [Text] / S. L. Baier, J. H. Bergstrand // Journal of International Economics LIII. – 2001. – P. 1–27.
6. **Bhagwati, J.** Protectionism [Text] / J. Bhagwati. – Cambridge, Mass. : MIT Press, 1988. – P. 35.
7. **Cline, W. R.** Enhancing the IMF's Index of Trade Restrictiveness [Electronic resource] / William R. Cline // Washington: Center for Global Development. – 2003. – Access mode: http://www.cgdev.org/files/2777_file_cgd_wp014.pdf. – Title from the screen.
8. **Estevadeordal, A.** The rise and fall of world trade, 1870–1939 [Electronic resource] / A. Estevadeordal, B. Frantz, A. M. Taylor // Working Paper 9318. – 2002. – Access mode: <http://www.nber.org/papers/w9318>. – Title from the screen.
9. **Findlay, R.** Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium 1939 [Text] / R. Findlay, K. O'Rourke // Princeton (NJ). – Oxford: Princeton Univ. Press. – 2007. – P. 408–412.
10. **Hummels, D. L.** Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization [Electronic resource] / D. L. Hummels // The School of economics. – 2011. – 7.– P. 161-190. – Access mode: <http://www.seinst.ru/page386/>. – Title from the screen.
11. **Hiau, L. K.** Estimating Trade Restrictiveness Indices Estimating [Electronic resource] / L. K. Hiau, A. Nicita, M. Olarreaga // World Bank Policy Research Working Paper 3840. – 2006. – February. – Access mode: http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2006/01/31/000016406_20060131161106/Rendered/PDF/wps3840.pdf. – Title from the screen.
12. International Trade Statistics 2015 [Electronic resource] // Документ COT. – 2015. – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_appendix_e.htm. – Title from the screen.
13. **Mansfield, E. D.** The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-National Analysis [Text] / E. D. Mansfield, M. L. Busch // Intern. Organization. – 1995. – 49 (4). – P. 739–740.
14. Reviw of maritime transport 2015 [Electronic resource]. – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2015_en.pdf. – Title from the screen.
15. The 18th GTA Report [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA18%20The%20Tide%20Turns.pdf>. – Title from the screen.

Надійшла до редколегії 25.02.2016

УДК 339: 330.34.014

Gary Lit Ying Loong

«GL Training & Consultancy», Singapore

FROM THIRD WORLD TO FIRST WORLD: LEE KUAN YEW AND THE SINGAPORE TRANSFORMATION GROWTH STORY

Singapore has just celebrated its Golden Jubilee on 9th August last year. It has come a long way from its poor, under-resourced and under-developed past since its independence 50 years ago. Against overwhelming challenges and difficulties, Singapore has successfully reformed and transformed itself into a developed and advanced economy. Through bold and innovative policies and initiatives, Singapore has seen its economy being transformed from its low skill, low tech and low pay model into a high skill, high tech and high pay model of economic growth. Singapore is the poster child for Globalisation. It is among the first nations in the world to adopt many of the successful policies which help it to win in this relentless and merciless race called Globalisation [7, 16]. Although Singapore has experienced rapid economic growth, social stability and racial harmony due to its far sighted policies, there have nevertheless been some policy dilemmas and failures too. In this paper, I shall attempt to make a critical analysis of the policy successes and failures of Singapore.

Key words: Capital and Labour intensitivity, Foreign Direct Investment (FDI), Knowledge Based Economy (KBE), Entrepreneurship, Global supply value chain, Globalisation and Regionalisation drivers, Policy reform, National competitiveness, Tiger Economies, Manufacturing and Service clusters, Research Ecosystem.

Гарі Літ Й. Л.

Компанія «GL Training & Consultancy», Сінгапур

ВІД «ТРЕТЬОГО СВІТУ» ДО «ПЕРШОГО СВІТУ»: ЛІ КУАН Ю ТА ІСТОРІЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ СІНГАПУРУ

З моменту незалежності Сінгапур пройшов довгий шлях від бідної, з нестачею власних ресурсів та нерозвиненої країни до суспільства з розвинутою економікою. Смілива стратегія та новаторські ініціативи перетворили Сінгапур на країну з високотехнологічною, конкурентоспроможною економікою та висококваліфікованою робочою силою. Сінгапур можна вважати «дитиною глобалізації». Це одна з перших країн у світі, яка адаптувала успішні стратегії, що дають змогу їй перемагати в безжалісних та нещадних перегонях, які називаються «глобалізацією». Завдяки далекоглядній політиці в Сінгапурі спостерігається економічне зростання, соціальна стабільність та расова гармонія, хоча були й політичні дилеми та невдачі. У статті проведено критичний аналіз успіхів та невдач політики Сінгапуру.

Ключові слова: інтенсивність праці та капіталу, прямі іноземні інвестиції, економіка знань, підприємництво, компанії, глобальний ланцюжок доданої вартості, драйвери глобалізації, реформаторська політика, національна конкурентоспроможність, креативне руйнування, «економічні тигри», виробничі кластери та кластери послуг, дослідницькі центри, дослідження екосистеми.

Гарі Літ Й. Л.

Компанія «GL Training & Consultancy», Сінгапур

ОТ «ТРЕТЬЕГО МИРА» К «ПЕРВОМУ МИРУ»: ЛИ КУАН Ю И ИСТОРИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО РОСТА СИНГАПУРА

С момента независимости Сингапур прошел долгий путь от бедной, с нехваткой ресурсов и неразвитой страны до общества с развитой экономикой. Благодаря смелой стратегии и новаторским инициативам Сингапур превра-

тился в страну с высокотехнологичной, конкурентоспособной экономикой и высококвалифицированной рабочей силой. Сингапур можно считать «дитем глобализации». Это одна из первых стран в мире, которая адаптировала успешные стратегии, которые помогают ей одержать победу в этой безжалостной и беспощадной гонке под названием «Глобализация». Благодаря дальновидной политике в Сингапуре наблюдается быстрый экономический рост, социальная стабильность и расовая гармония, тем не менее были политические дилеммы и неудачи. В статье проведен критический анализ успехов и неудач политики Сингапура.

Ключевые слова: интенсивность труда и капитала, прямые иностранные инвестиции, экономика знаний, предпринимательство, компании, глобальная цепочка добавленной стоимости, драйверы глобализации, реформаторская политика, национальная конкурентоспособность, креативное разрушение, «экономические тигры», производственные кластеры и кластеры услуг, исследовательские и инновационные центры, исследование экосистемы.

Introduction. Against overwhelming odds and challenges, Singapore has successfully reformed and transformed itself into a developed and advanced economy boasting of a GDP of US\$55,000 which surpassed many members of the OECD [29]. The man behind the incredible transformation of Singapore for the past 50 years is none other than Lee Kuan Yew, its first Prime Minister [11]. Lee's authoritarian government has often been deemed to be highly reformed minded and heavily interventionist. This strong interventionist and, one may even say, interference approach of Lee Kuan Yew can be seen even in what has been traditionally private and sacred domains like the family and bedroom, and even the toilet cubicle, in Singapore. There have been several instances of rather amazing and amusing intersection between the official policies of the Singapore government and the private domain of its citizens' lives. Although Lee's policies have achieved remarkable economic success for his country, his critics have pointed to the rising elitism and the lack of consultation and political freedom in Singapore [3, 14]. The focus of my paper is more on the economic development rather than political development of Singapore, although the two are closely intertwined.

Aim of the study. In this paper, I shall attempt to make a critical analysis of the policy successes and failures of Singapore. My years of living in Singapore, working in the Ministry Headquarters and teaching in the universities in Singapore has enabled me to gain an invaluable insight into the Singapore economy, society and mentality. I shall offer my deep insights into the often complex and intricate process of policy decision in Singapore with a view to gain a deeper understanding of both the policy successes and failures in Singapore. The powerful story of policy reforms in Singapore should serve as useful and worthwhile lessons for newly developing nations like Ukraine.

Research results and discussions.

The Post-Colonial 1950s and 1960s

In the aftermath of the Second World War, the vast majority of the post-colonial nations were unabashedly and, even fanatically, nationalistic and intensely suspicious of foreign investment or influence. The Bandung Summit in 1955 and the formation of the Non-Aligned Movement in 1961 all testified to the strength and scale of this movement [17, 27]. There was an emerging sense of national pride and destiny among the crop of post-colonial leaders who tend to share a common and intense sense of socialism and nationalism, even Marxism among some of them. Outstanding among them were Nehru of India, Sukarno of Indonesia, Nasser of Egypt and Nkrumah of Ghana [1].

In fact, many of the industries and businesses once owned by their former colonial masters were nationalised in these newly independent post-colonial nations. Historical

evidence suggests that even though nationalism may be good for national pride and useful for political capital, it is seldom good for the economy and society of these nations. Many of these industries nationalised by the new post-colonial nations failed miserably and had to be rescued by massive injections of national funds, thus posing a heavy strain on the national economy and onerous tax burden on future generations of the country.

What was worse was that many of such nationalisation exercises were merely a cover for corruption and cronyism as the leaders made use of their cronies to bid for the businesses concerned and used national savings to bail them out when they failed. Unlike many third world leaders, Lee also ensured a clean and lean government to promote efficiency, transparency and accountability. It is note worthy that Singapore has been ranked among the cleanest in the World Transparency index for Corruption. It is a remarkable achievement for a developing nation like Singapore to enjoy such a clean record for corruption in both the public as well as private sector.

Lee Kuan Yew is probably the only post-colonial leader who has successfully articulated a clear and coherent policy vision to mobilise and energise his people to achieve seemingly impossible lofty targets of economic growth, societal improvement and national development [2, 26]. Although Singapore was a third world nation at its independence 50 years ago, Lee is neither a follower of capitalism nor socialism but a visionary leader imbued with a strong sense of pragmatism and survival for his nation. Instead of joining this fiery brand of socialism and nationalism, Lee chose a more pragmatic approach of encouraging and attracting foreign companies, especially Multi-National Companies (MNCs), to relocate to Singapore [21]. In return, Lee offered generous tax breaks, pioneer investors' status, generous land financing and lease arrangements, complaint workers, attractive living and relocation benefits for the staff of the MNCs concerned. As shown by the following table, a stable political and operational environment are critical factors in attracting the MNCs to invest in Singapore. Given the geo-political and geographical constraints facing Singapore in its early post-colonial years of independence, this national strategy was indeed a wise and far sighted move.

The First Industrial Master Plan

The main priority of this first wave of investments by MNCs was to offer mass employment for Singaporeans, even though these early investments were neither capital intensive or technology advanced. Examples of these industries were shoe, garment and toy manufacturing and simple assembly of home appliances. As many of these industries brought in by the MNCs were labour intensive, it was paramount to not only to ensure sufficient number of workers for them but also the appropriate workers' attitude.

The National Trade Union Congress (NTUC) was duly formed during that time as a tripartite organisation to promote cooperation between the employers, the employees and the government. However, the unstated real purpose for this umbrella union was to impose control over workers and their bargaining rights in order to ensure a stable and compliant work force, unlike the belligerent and even militant worker unions in the West which often led to strikes, work stoppages and serious down time.

Many of the production lines in the electronic industry work over 24 hours with back to back worker shift rotation to ensure their smooth and continuous operations. Any such work stoppages affect line productivity and product quality as the modern production systems are designed for and predicated on smooth work flow and orderly production cycles. Any disruption to the production and distribution schedule will result in production shortfall and quality issues, affecting both the competitive and financial positions of the companies concerned. Recognising the importance of a compliant and

hard working work force, work strikes were made illegal in Singapore and workers have to obey very strict and demanding rules and laws. Appropriate training manpower and constant skills upgrading for these industries.

Beginning from its independence, Lee Kuan Yew has placed a special emphasis on the education and training of his people [11]. Without any natural resources, Singapore has no choice but to maximise the only resource it has, which is human resources. Right at the start, its Education minister, Ong Pang Boon, has always stressed the importance of education and training for the success of the early industrialisation plan for Singapore [19].

Table 1. Singapore in ranking of the Business Environment Risk Intelligence (2011)

Ranking	Countries	Present combined score
1	Singapore	79
2	Switzerland	77
3	Norway	73
4	Taiwan (R.O.C)	73
5	Netherlands	69
6	Austria	67
7	Germany	66
8	Canada	64
9	Sweden	64
10	Finland	62
11	Belgium	63
12	Japan	62
13	Denmark	60
14	China (P.R.C)	60
15	United States	60

Source: BERI Report 2011-II (August 2011)

The POR is based on a combined score of the +5 years ratings derived by adding the: 1) Operations Risk Index (ORI); 2) Political Risk Index (PRI); 3) Remittance and Repatriation Factor (R Factor) and dividing by three.

Lee Kuan Yew's strategy of piggy backing on the foreign Multi-National Companies (MNCs) was initially criticised as it was a highly unpopular and unprecedented policy during the early years of post-colonialism when nationalism was a rising sentiment. However, Lee Kuan Yew's sense of pragmatism and vision proves to be prescient after all as his unconventional thinking and contrarian strategy proved to be hugely successful both for the MNCs as well as for Singapore. Besides providing critical Foreign Direct Investment (FDI) and mass employment, MNCs also bring with them superior Western technology, advanced management techniques, global marketing and distribution network and positive work ethics too.

On the domestic front, the mass employment offered by such MNCs helped to solve many social ills associated with mass unemployment and poor work ethics. Besides that, it also help to kick start critical capital formation and infra-structure upgrading as its roads, ports, airports and other facilities needed to be upgraded in order to attract and facilitate such investments. It is a virtuous cycle as more investments engendered more infra-structure upgrading and this in turn attract more investments.

Capital formation is aided by the compulsory scheme of Central Provident Fund (CPF) which enforces a high savings rate of about 45 %, one of the highest in the world.

These huge savings were then used to support the government mass housing programme through its Housing Development Board (HDB) to provide housing for its people.

Along with this virtuous cycle of investments and upgrading, more and better jobs were also created leading to dramatic improvement in the education, training, work attitude and quality of life for the local work force. Hence, it is both instructive and imperative for developing nations to adopt a long term and far sighted multi-faceted approach in order to develop its economy and society. Lee's policies also prove that his socialist goals of providing mass affordable housing, schooling and employment can be achieved through free market forces and practices of capitalism. Hence, Lee's brand of pragmatism shows that a national leader needs to rise above dogmatism or idealism in order to achieve the maximum benefit for his people and nation.

Through my past 50 years of living and working in Singapore and East Asia, I have seen not only how Singapore but also other East Asian economies have transformed themselves and taken off through such far sighted and strategic policies. The World Bank has compiled a comprehensive study on this rise and called it the "East Asian Economic Miracle" [28]. The early success of Japan was emulated by the Tiger economies of Singapore, Korea and Taiwan. This was followed by the second wave Tigers like Malaysia, Thailand, China and currently Vietnam [4]. Given its size and scale, the rapid rise of the Chinese economy has made a drastic and dramatic impact on the economies of East Asia and around the world. The latest volatility in both the stock and currency market in China has caused a great deal of concern to the region and the world too. Many so-called experts are asking whether the East Asian Economic Miracle is now over. For the moment, let me go back and critically discuss and analyse how Singapore successfully developed its economy through its long sighted strategy of attracting investments by MNCs in order to proffer some useful insights and worthwhile lessons for developing nations like Ukraine.

Critical Investments by leading Electronic and Technology MNCs in Singapore

More than any other post-colonial national leader, Lee Kuan Yew foresaw, way back in the 1960s, the leading and critical role played by emerging technology like electronics and semi-conductors in the future for Singapore and the world. Lee would give strong emphasis and incentives to attract and promote the sunrise industries and disincentives to phase out the sunset industries. This is again a testament and hall mark of his policy vision and long term strategy.

The first successful investment in Singapore by a giant technology firm was in 1969 by Texas Instruments (TI), the largest technology company in the world at that time.

It is note worthy that TI semiconductor chips helped fuel the modern electronics revolution and its engineer, Jack Kilby, was awarded the Nobel prize for his invention. Lee Kuan Yew set up the Economic Development Board (EDB) to spearhead Singapore's drive to attract Foreign Direct Investments (FDIs) by the global MNCs into Singapore. Through its pro-active and attractive "package" approach, EDB successfully wooed TI and many other technology giants, like Seagate, Motorola and Western Digital, to make multi million dollar investments in Singapore.

The successes of such MNCs in Singapore resulted in a shortage of workers and rapidly rising labour costs. Worsening labour shortages and ensuing rising costs eroded Singapore's competitive advantage as a low-wage manufacturing base and required a shift in industrial structure towards high-tech manufacturing and high value added services. By the late 1970s, industrial restructuring policies were launched together

with emphasis for automation, mechanisation, and computerisation. Wages were also accelerated upwards to actively phase out low pay and low tech sunset industries. Low skill, labour intensive and land extensive industries like ship building and repairs were shifted out to neighbouring countries like Batam in Indonesia. This is due to the fact that Batam is much cheaper in terms of land and labour costs and yet near enough to Singapore for close management support and supervision.

The 1985–86 recession and the Strategic Economic Plan (SEP) in 1991

The Industrial restructuring programme was disrupted briefly by the 1985–86 recession, brought about partly by the rapid increase of local wages and phasing out of the sunset industries like ship building, garment manufacturing and furniture businesses. The active phasing out of such sunset industries is a demonstration of his ardent belief in Schumpeter's creative destruction [25]. However, there is an important lesson here for developing nations to adopt a more gradual and calibrated approach when embarking on economic transformation of a national scale.

There should be enough diversity and resilience in the economic landscape to absorb any shocks that come with any major economic policy reform exercise. Sufficient time and support, eg man power training and incentives, should also be provided to ensure a more orderly and timely phasing out of the «Sunset» industries.

After recovery from the 1985–86 recession, the Singapore government began to plan for the longer term. The Economic Planning Committee issued the Strategic Economic Plan (SEP) in 1991 which provided an overview of the economic landscape for the following two to three decades. The SEP called for promoting and developing Singapore as a “total business centre” and developing high-tech and high value added manufacturing and services as twin engines of growth. It made two strategic proposals, ie evolving highly developed manufacturing and service clusters and upgrading the low productivity domestic sector. The cluster proposal adopted Michael Porter's framework for competitiveness [20].

At the same time, Lee Kuan Yew also planned for political succession in order to ensure policy continuity, political stability and economic prosperity for Singapore.

He carefully vetted through some candidates and decided on Goh Chok Tong to take over his Prime Ministership in 1990. However, Lee did not retire from the political scene at all and upgraded himself to the role of a Senior Minister for Singapore. He would be frequently consulted on and making pronouncements for national policies.

The key thrusts of the SEP were to develop an international orientation, to maintain international competitiveness, to develop manufacturing and service clusters, to spearhead economic redevelopment, to create a climate conducive to innovation, to enhance human resources, to promote national teamwork, and to reduce vulnerability. Strategies were grouped under the Manufacturing 2000 and International Business Hub 2000 Programmes. The Economic Development Board (EDB) was the lead agency to implement these programmes. The Manufacturing 2000 Programme (M2000) affirmed the continuing role of manufacturing as a mainstay of the economy.

The strategic goal was to sustain manufacturing at 25 percent of GDP and at 20 percent of national employment in order to prevent hollowing out of its economy. Encouraged by the earlier successes of pioneer investors from giant technology firms like Texas Instruments, Motorola and Seagate Technology, many more other technology firms joined in the “bandwagon effect” in order not to be left out. This soon created a critical mass, with its own supplier and support network and accompanying OEM manufacturers, marketing and logistics activities. All these technology firms and their

support and supplier network of companies help Singapore to be a key player in the Global Value Supply Chain in the electronics industry. Many of these technology companies also upgraded its operations with substantial investments in R&D and related innovations in Singapore.

Please allow me to outline here the four important factors which, I humbly believe, are crucial in attracting giant technology MNCs to Singapore:

1. The booming economies and rising consumer class in the surrounding Asian-Pacific region;

– The Asia-Pacific region is home to about 50 countries, many of which are experiencing rapid economic progress with the rising consumer class of millions of people, eg China, India, Korea, Malaysia, Thailand, Vietnam, Indonesia, etc.

Singapore is within easy reach of a few hours to all its Asean neighbours and three to five hours flight time to China, India, Korea and Japan. In fact, Singapore shares the same time zone with many of its Asean neighbours, thus facilitating business and commercial transactions and interactions with them. Leveraging on the other strategic advantages of Singapore, such as global connectivity with a world class telecommunications, infra-structure and other critical support and business friendly regulatory environment, Singapore has been positioning itself as the preferred business and technology hub of the region. MNCs can make use of the business and technology hub position of Singapore to access the region.

2. First Mover Advantage;

– Without any bureaucratic regulations and minimal localisation, MNCs can focus on Singapore as a test market for more developed markets and a lead market for less developed markets. In this way, Singapore enjoys a unique “First Mover Advantage” and allows the MNCs concerned to focus on global products and services. Given the ample supply and support of well educated and well trained manpower, the learning curve in Singapore is often the shortest and steepest and the technology diffusion and absorption is the fastest in the region.

Very often, a foreign technology MNCs would start its first operations in Singapore as the ease of doing business is unparalleled elsewhere in the region. After establishing itself and testing out and stabilising the processes and procedures, the MNCs would then decide later on to phase out the more labour intensive operations to other neighbouring cheaper countries like Malaysia, Thailand or Indonesia. The island of Penang in Malaysia is a close competitor for technology investment by MNCs as it also enjoys good infra-structure and a well trained and educated work force. However, other critical factors like transparency, accountability, and social and political stability are not as appealing in Malaysia. It is interesting and instructive to do a comparative study of the national policies of both Singapore and Malaysia as both of them were once together under the British Colonial Malaya. The differences in their national policies have led to divergent policy outcomes and a different national destiny and identity. However, it is outside the scope of this paper to provide further discussion and analysis here.

3. Encouragement and engagement in High Value Added activities;

– Singapore is faced with limited natural resources, small domestic population and rising labour cost. Keenly aware of these weaknesses, Singapore has no choice but to focus on high value added activities. Besides having a well trained and educated work force, its workers are also fully conversant in English. Its workers have been voted by BERI and other international organisations as being the most hard working, cooperative and willing to constantly go for skills upgrading.

The Singapore government also offers a broad based package of attractive benefits and incentives, eg training grants, generous tax and land benefits, assistance with construction and location of MNCs, even active equity participant co-investment schemes like the joint venture (JV) wafer fab venture with Canon, TI and HP. Unlike many emerging post-colonial nations, there are very few investment, ownership and repatriation constraints faced by MNCs in Singapore. It has been voted consistently as having the most open economy and the greatest ease of doing business in the world. There are also no tariffs or quota restrictions on imports into Singapore. Additionally, Singapore's laws are based on the Common Law system in UK and it has a long and reliable record of implementing its laws fairly. As shown in the accompanying chart, Singapore's Intellectual Property (IP) laws are among the strictest in the world. They are specially designed to attract and promote high value added activities like R&D and innovation and test centre activities by MNCs.

4. Excellent infra-structure;

– Singapore is no longer a low cost manufacturer but more of a cost-efficient manufacturer. The high cost of manufacturing in Singapore is offset by factors like superior engineering and management skills, which are critical in the short product life cycles of many products. The excellent infra-structure, telecommunications, logistics and transshipment hub play a key role in helping Singapore become a key player in the global value supply chain. Although Singapore is small, it nevertheless is one of the few biggest transshipment centre in the world with the Port of Singapore being the busiest port in the world, as shown by the accompanying chart. Also the whole island city-state is linked with high speed broad band which supports and facilitates ICT work and development around the clock. Such ICT advantages are important to the smooth functioning of the MNCs, especially in the high value added niches like R&D and innovation centre activities. All these strengths enhances the global connectivity and competitive position of Singapore, vis-à-vis its neighbours. Besides these factors, in order to attract more value added activities of MNCs, Singapore also offers excellent government support and incentives to move up the value chain into more value added activities like R&D, innovation, marketing and test centre.

Globalisation and Regionalisation Strategy

In the earlier part of this paper, I have said that Singapore is one of the first countries to boldly and successfully embark on Globalisation. It is noteworthy to point out here that Singapore is the only country to embark on Globalisation before Regionalisation.

This is both counter intuitive and contradictory as one would expect a company or country to initially familiarise their businesses and operations in the neighbouring region first before venturing further overseas into the world. However, as I shall explain later, there are extenuating circumstances due to the geo-political constraints faced by Singapore in its early years of independence.

Beginning in the 1990s, the Singapore government has begun to actively encourage its companies and businesses to invest in the fast rising regional economies in order to take advantage of the cheaper land, labour and business opportunities there. Lee Kuan Yew wisely foresaw the rise of his regional neighbours and also the rise of the giant economies of China and India. In fact, following his famous visit to Singapore, Deng Xiao Peng launched his Special Economic Zones (SEZs) in China in 1978. It is these SEZs which kicked start the Chinese economy and propelled it to become the largest economy in the world today [29].

In 1992, Singapore co-invested with China to start the Suzhou Industrial Park. Following this example, modern and well equipped industrial parks were also built by Government linked companies (GLCs), like the Keppel and Sembawang group of Singapore, in Vietnam, Batam and India too. This has helped to spread Singapore's wing into the Asian region and diversify its national income base too. However, the business and political culture in the regional countries can be rather different from Singapore and pose a major challenge to Singapore's regionalisation effort. While Singapore practices and adheres strictly to the Common Law system, inherited from the British, many of its regional neighbours operate either on a different legal system or quasi-legal one which is not well established. Sometimes, this can lead to different interpretations of business contracts during disputes, often with disastrous consequences for the Singaporean investors. Another example is the corruption culture in existence in many of the third world countries in the region.

The Singapore International Foundation and ASEAN Scholarship Fund were also set up with a fund of \$500 million to help Singapore's poorer neighbours in the field of education and medical needs. In a way, this is Lee's far sighted strategy to help Singapore to project soft power among its poor but rising neighbours. Both the NUS and NTU in Singapore are also conducting specially tailored Master degree courses in Management and Administration for government officials and national leaders from its regional neighbours. In this regard, the Singapore government also conducts regular briefings for visiting delegations from its regional neighbours. I was once working in the Ministry's Headquarters as a briefing officer for such visiting delegations. These delegates were very serious minded and keen to learn from the development policies and strategies of Singapore.

Given Singapore's geo-political situation, Lee has chosen to adopt the wise and patient strategy of a «Win-Win» approach to take part in and enjoy the rising economic prosperity of its neighbours. It is note worthy to point out that Singapore faced with immense challenges to its very own survival during the early years of its independence [8, 13]. After a long period of, often bitter, differences over political differences, Singapore was separated from Malaysia in 1965 [9]. Almost immediately, it was threatened by Konfrontasi by the Indonesian armed forces. Hence, this wise «Win-Win» strategy should be applauded as it not only help Singapore to win friendship and security but also ensure the long term prosperity of Singapore as well.

Since its «Regionalisation» drive begun, many GLCs and SMEs have actively invested in the Asian and ASEAN region with the direct support and encouragement of the Singapore government. After some initial hiccups, many Singapore companies and businesses are now doing rather well in their business investments. However, as recent events in Thailand have shown, sometimes this strategy backfired as Singapore is seen to be too close to some of the predecessor governments in a power struggle. The downfall of the Thaksin government and the ensuing lengthy and bloody battles between the «Red» shirts and «Yellow» shirts is a reminder of the fragility, uncertainty and unpredictability of the political situation in the country. The present military government, after the latest coup d'etat, is a direct consequence of power and class struggle going on in Thailand.

The aftermath of the Asian Financial Crisis: The 1998 Report of the Committee on Singapore's Competitiveness and the Economic Development Board's Industry 21 (EDB I21) Master Plan for a knowledge-based economy (KBE).

In 1997, the Asian Financial Crisis struck the entire region and Singapore also suffered its ill effects. Fortunately for Singapore, the earlier years of solid economic

growth and prudent public finances helped to produce a good buffer to absorb any economic shocks to the nation. In light of the crisis and faced with the eroding competitiveness of Singapore’s economy, the government set up a special committee to do an in depth study of its economy and outline a vision for the future for Singapore going into the new millennium.

The 1998 Report of the Committee on Singapore’s Competitiveness and the Economic Development Board’s Industry 21 (EDB I21) Master Plan set the goal for Singapore to become a globally competitive knowledge-based economy (KBE). According to the EDB I21 Master Plan, Singapore’s economy will be powered by knowledge-intensive and high value added manufacturing and manufacturing-related services and by exportable services. The OECD (1996) [18] defines a knowledge-based economy (KBE) as one in which the production, distribution and use of knowledge are the main drivers of growth, wealth creation and employment for all industries. In an industrial economy, labour is a factor of production and competitive advantage comes from more resources, cheaper labour and better machines. In the KBE, people and ideas and capabilities are the key source of wealth and opportunities.

Singapore is recently ranked as the number one logistics hub among 155 countries globally in the World Bank’s 2012 Logistics Performance Index (table 2).

Table 2. Singapore in Logistics Performance Index, 2012

Country/ economy	Rank						
	overall	customs	infra- structure	interna- tional shipments	logistics qual- ity and com- petence	tracking and tracing	timeliness
Singapore	1	1	2	2	6	6	1
Hong Kong SAR	2	2	7	1	5	5	4
Finland	3	3	6	4	1	1	15
Germany	4	6	1	11	4	7	2
Nether-lands	5	8	3	3	7	2	12

Singapore’s strategic location in the heart of Southeast Asia, and at the nexus of major shipping lanes, has made it an important logistics hub and conduit for world trade (figure).

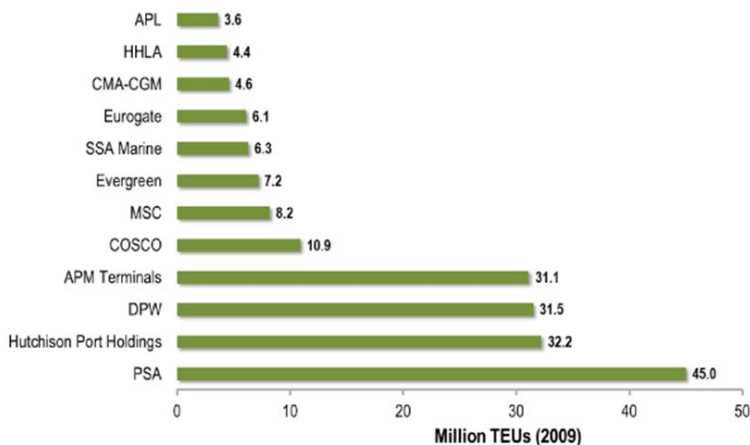


Figure. Port of Singapore Authority (PSA) as the busiest port in the world, 2009

Port of Singapore Authority (PSA) is the busiest port in the world, despite its tiny size. The question “How would you assess general infrastructure (e.g. transport, telephone, energy) in your country?” had been estimated as very high level in Singapore, country had too position according to Global Competitiveness Report in 2012–2013.

The Competitiveness Report and the KBE for Singapore in the 21st century

To become a KBE, Singapore will need human and intellectual capital to create, absorb, process, and apply knowledge, a strong technological capability, an entrepreneurial culture, an open cosmopolitan society attractive to global talent, and connections to other global knowledge nodes. P. Drucker has stressed the importance of human and intellectual capital in this new global economy [5]. In this regard, the Singapore government has invested heavily in its schools and universities. For the past few decades, Singapore schools have been consistently ranked as among the top in international tests like the TIMSS and PISA (tables 3, 4).

**Table 3. TIMSS 8th-grade Math Scores for “A+” Countries, 1995–2011
(Ranked by TIMSS 1995 Score)**

Country	TIMSS 1995	Last TIMSS (year)	Change
Singapore	609	611 (2011)	+2
Japan	581	570 (2011)	-11*
Korea	581	613 (2011)	+32*
Hong Kong	569	586 (2011)	+17*
Belgium (Flemish)	550	537 (2003)	-13*
Czech Republic	546	504 (2007)	-42*

* $p < 0,05$

Note: The U.S. had a score of 492 in 1995 and 509 in 2011, a change of +17*

Source: Mullis et al., TIMSS 2011 International results in Mathematics

The results of the tests for international mathematics and science series have above latest PISA international test results.

Table 4. PISA international test results

Rank	Math		Sciences		Reading	
	Country	Score	Country	Score	Country	Score
1	Shanghai, China	600	Shanghai, China	575	Shanghai, China	556
2	Singapore	562	Finland	554	South Korea	539
3	Hong Kong, China	555	Hong Kong, China	549	Finland	536
4	South Korea	546	Singapore	542	Hong Kong, China	533
5	Taiwan	543	Japan	539	Singapore	526
6	Finland	541	South Korea	538	Canada	524
7	Liechtenstein	536	New Zealand	532	New Zealand	521
8	Switzerland	534	Canada	529	Japan	520
9	Japan	529	Estonia	528	Australia	515
10	Canada	527	Australia	527	Netherlands	508

As shown in the accompanying chart, both its universities, the National University of Singapore (NUS) and Nanyang University of Technology (NTU) have been ranked by QS International ranking as 12th and 13th in the world and first and second in Asia respectively (table 5).

Table 5. TOP-20 Universities in the world for 2015/2016

Rank 2015/2016	University	Rank 2014/2015	Rank 2015/2016	University	Rank 2014/2015
1	(MIT) Massachusetts Institute of Technology	1	11	Princeton University	9
2	Harvard University	4	12	National University of Singapore (NUS)	22
3	University of Cambridge	2	13	Nanyang Technological University (NTU)	39
3	Stanford University	7	14	Ecole polytechnique federal de Lausanne (EPFL)	17
5	California Institute of Technology	8	15	Yale University	10
6	University of Oxford	5	16	Johns Hopkins University	14
7	UCL (University College London)	5	17	Cornell University	19
8	Imperial College London	2	18	University of Pennsylvania	13
9	ETH Zurich (Swiss Federal Institute of Technology)	12	19	Australian National University (ANU)	26
10	University of Chicago	11	19	King's College London (KCL)	16

The Competitiveness Report recommended specific plans for key sectors, including manufacturing, finance, and telecommunications, to move Singapore up the value chain. Singapore has stressed maintaining manufacturing and services as twin engines of growth since the late 1980s. This strategy recognises the strong linkage between the two sectors and Singapore's need for a broad economic base to reduce its vulnerability. Also, Singapore needs to balance the global orientation of export manufacturing with the regional orientation of exportable services.

The Competitiveness Report and the Services sector

Despite its decline, manufacturing still contributed significantly to Singapore's GDP, employment, and foreign exchange earnings, as well as to technological progress, productivity improvement, and entrepreneurship. Due to Singapore's rising costs, it now seeks to become a location where foreign MNCs and local enterprises produce high value added products and to provide manufacturing-related and headquarters services to the region. It also seeks to move along the value chain into R&D, design, logistics, marketing, and sales.

As part of this new drive towards high tech and higher value added manufacturing, the Singapore government has also attracted many major biotech, pharmaceutical and chemical giants to move to Singapore. The Singapore government is applying its trademark sense of focus and urgency in making the specialty chemical and pharmaceutical industry a success. In just ten years, thirty of the world's top pharmaceutical, biotechnology and medical technology companies have their regional and international headquarters in Singapore. Among them are Abbot, Roche, Novarties, Glaxo-Smith, Pfizer, Sanofi, BASF, Mitsui Chemicals, etc.

Singapore has once again shown a far sighted and long term strategic approach in its aim to move up the technology ladder towards high tech and value chemical and pharmaceutical manufacturing. Besides major investments by the pharma giants from

overseas, Singapore has also established its own vibrant biomedical sciences research ecosystem. This approach is both supportive of and critical to the long term success of its major investment in the new biotech sector. It has built up a strong scientific foundation with seven research institutes and five research consortia in key fields that include clinical sciences, genomics, bioengineering, molecular/cell biology, medical biology, bio-imaging and immunology. More than 50 companies are presently carrying out biomedical sciences R&D that includes drug discovery, translational and clinical research, frequently collaborating with these research institutes.

Over the past 20 years, Singapore has steadily built a strong foundation of basic and clinical research through its biomedical research institutes under A*STAR which have gained the regard of the global scientific community. Among these institutes established are the Genome Institute of Singapore (GIS), the Institute of Bioengineering and Nanotechnology (IBN), the Institute of Molecular and Cell Biology (IMCB) and the Singapore Institute for Clinical Sciences (SICS).

The output from these new chemical and biotech sectors are now rapidly making a sizeable contribution to the manufacturing sector with total output eclipsing that of the electronics industry. However, even though the total output of these new sectors have grown in economic value, the employment opportunities are rather limited.

Compared to the electronics industry, most of the jobs in the specialty chemicals and biotech sector are available only to those with special training and post-graduate education. Hence, many of the high paying jobs in this sector has been filled by foreign talent from overseas, raising a serious concern over the loss of jobs to foreigners.

The Competitiveness Report envisioned the services sector in Singapore to be the premier Asian service hub by expanding existing financial services, international trading, transport and logistics, exhibition management, and tourism services as well as by developing new high-growth hub services such as healthcare, education, media, information and communications technology services, e-commerce and direct marketing.

The stable social, political and financial environment in Singapore are no doubt strong factors in attracting many major banks to its shores. For many years since its independence, Singapore has been seen as a peaceful oasis and used as a safe haven in times of political or financial upheavals in the region, eg the tumultuous riots in Jakarta during the Asian financial crisis in 1997–1998, the various coup d' etats in Thailand since the 1970s, the occasional racial tensions in neighbouring Malaysia, the protracted handover in Hong Kong in 1997, the Marcos revolution in the Philippines in 1986, etc. Singapore has been a favourite place for the rich and elites in the region to park their hard earned money safely. This has given rise to a significant and growing fund and asset management industry to complement the financial services industry in Singapore.

Unlike many Western banks, Singapore banks have been known to be among the most conservative in the world with their large asset holdings and little debt.

However, the status of Singapore as a safe harbour to park foreign funds in times of political crisis has been questioned by some neighbours in recent times. The parliament in Indonesia, for example, has raised its concern that some of their wealthiest individuals took advantage of the political crisis at home to evade tax by moving its funds to Singapore. This shows the sensitivity and vulnerability of Singapore both as a nation and regional banking centre. In fact, there are many more of such intriguing conspiracies and controversies surrounding some of these allegations.

In recent years, the banking scene in Singapore has seen significant growth and many assets formerly held in Switzerland have been moved to Singapore due to new taxes and regulations imposed by the Swiss. Due to rising wealth in the Asian region,

led by China, India and the nearby Asean economies, Singapore may overtake Switzerland as the top choice for banking and financial services in the future. The sizeable hard earned foreign reserves of Singapore is managed by two Sovereign wealth funds (SWF), namely the GIC Private Limited and Temasek Holdings. Both of them hold hundreds of billions of dollars worth of assets and are major investors in both the local, regional and international arena.

The Singapore government aims to grow the local fund management and development industry through the astute and careful investment and management by GIC and Temasek. However, the massive losses from its investment in Citibank just before the financial crisis in 2008 shows its poor decision and timing, despite having some of the highest paid and qualified fund managers in the world. This, again, underscores the fact that the global flows of liquidity can be highly unstable, unpredictable and disruptive. Despite the best attempt and intention of the government concerned, the liquidity and volatility of the international stock and currency market are highly unstable and even disruptive to the long term strategic planning of policy makers around the world, especially so for small and open economies like Singapore.

By the early 2000s, the political succession process was again very much in focus as Lee Kuan Yew felt that Singapore needs a new generation of national leaders to carry on the important and serious work of governing and developing the nation [10–12]. Goh Chok Tong and some of his older cabinet ministers made way for the new Prime Minister, Lee Hsien Loong, and his colleagues in 2004 in a smooth transition of power. Lee Hsien Loong is the eldest son of Lee Kuan Yew and has followed his father closely throughout his political career since his childhood. Lee Kuan Yew was again upgraded to be Minister Mentor, taking on the role of mentoring the younger cabinet ministers. He would be still involved with the government but more over strategic national directions rather than daily operational decisions.

Some of Lee's critics had contended that Goh was merely a seat warmer for the real prime minister, Lee's son, in waiting for fifteen years. They charged that the Minister Mentor's role was further proof of paternalism and Nanny state in Singapore [3, 22–24]. These critics also accused Lee Kuan Yew of gerry mandering by introducing political gimmicks like Group Representative Constituency (GRCs), a sort of group representational politics, to win votes. *(Lee had also proposed the idea of «One Man Two Vote» system but it was eventually scrapped).*

However, to be fair to both father and son, they are elected in a democratic election and won by a clear majority. In fact, in the latest general election held in September of last year, Lee Hsien Loong won by a thumping majority of 70%, a rare feat in any democracy. One of the first things he declared to the nation was national reconciliation and unity with the opposition to build and develop the nation of Singapore. Hsien Loong's ascendancy to Prime Ministership is seen by foreign investors and MNCs as a sign of political continuity and stability and Singapore soon witnessed another wave of major investments in various sectors, notably the high tech chemical, pharmaceuticals and electronics sector.

In a bold and unprecedented move, the Singapore government, under the new Prime Minister Lee Hsien Loong, announced in 2005 the construction of two Integrated Resorts (IRs) featuring top line entertainments like Casinos, five star hotels, Michelin star restaurants, bars and performance theatres. The first IR to be opened was the Marina Bay Sands by the Las Vegas Sands Group (LVS) at Marina Bay, featuring an unconventional design which helped it to win a world architectural award. Every night, visitors are entertained by its impressive laser shows and fireworks. The Resorts World

at Sentosa Island even has the world famous Universal Studios with the latest promotion based on its themes.

The opening of the two IRs in Singapore increased the share of the services sector in Singapore substantially. Besides promoting tourism and the local economy, there have also been some negative side effects and social ills associated with the casinos in Singapore. There was even the fear that the casinos in Singapore might be made use of by the underworld for the laundry of its ill gotten gains. Hence, strict rules and laws were enforced to ensure no such vice activities were allowed. Nonetheless, the recent crack down on corruption in China has dampened business at the casinos in Singapore. This illustrates the fluidity, flexibility and uncertainty of global liquidity and the challenges it poses for national control and management.

In another bold move, Singapore also promoted the Formula One Car racing on its city streets and it is the only F1 race at night in the world. Besides car racing, the whole Formula One scene is also accompanied by partying and celebrating. Before the opening of the IRs and the start of the F1 races in Singapore, there was a series of serious debates in the parliament. Lee Kuan Yew has always been known to stand for strict conservative values like hard work, frugality and humility. Lee champions strict Confucian values and eschews a flashy and flamboyant life style. He has often spoken about the danger of Western decadence and its negative influence on his people.

Lee led by example and also constantly reminded his ministers and government officials to lead austere lifestyles too. Many members of the Parliament, including Lee himself, and a cross section of Singapore society were concerned about the potential negative effects of going in the new direction as it may impact on the hard work, thrifty and conservative values of Singaporeans, especially the younger ones. Despite his initial reservation, his pragmatism helped to steer him to the eventual change in his hard line position against such flashy and costly ventures. Hence, this softening of his policy stance signalled a major turnaround of his own life philosophy. This is an important lesson for developing nations as pragmatism should take precedence over dogmatism or idealism.

Challenges for the Future of Singapore

Given the increasing competitiveness and challenges in the global economy, Singapore is currently undertaking a serious review of its economy for the future. There is an increasing need for value to be created in Singapore not just by foreign multinationals, but also by local firms in Singapore. Singapore needs to move from value-adding to value-creation and this requires making innovation pervasive in every industry and for firms in order for it to create its own products and services. This would help to establish Singapore as a leading centre for value creation in the business strategies of foreign companies. Unlike the past emphasis on MNCs and GLCs, Singapore will need to give greater focus to its own small and medium-sized enterprises (SMEs) with a view to engender greater innovation and value addedness. Towards this end, the Singapore government has also launched a “SkillsFuture” initiative to support the drive in this new direction.

In the past, the Singapore government has adopted the strategy of picking winners by making major investments in electronics, petro-chemicals, bio-technology and IRs. In its current and latest review, Singapore has identified the five growth clusters to be advanced manufacturing, applied health sciences, smart and sustainable urban solutions, logistics and aerospace, and Asian and global financial services.

The Ministry of Trade and Industry (MTI) has justified its selection of these clusters based on the strong capabilities and reputation of quality that Singapore has established in these fields, as well as global trends of ageing, urbanisation and disruptive

technological change. While it may be easy to target the necessary clusters, it is much harder to engender the kind of innovative and creative spirit necessary to ensure the success of its latest drive. Since its beginning, the Singapore has played a dominant and “Nanny” role in both the business sector and private life of its citizens.

The management expert, P. Drucker, has lamented on the «Sickness of Government» in his book «The Age of Discontinuity» [6]. While the Singapore government has been proactive and responsive to public needs and feedback, as in the Public Service 21 Initiative, there is nevertheless a need to trim down its role to allow for a greater space and better pace for more civic growth and consciousness. This civic growth allows for greater citizens’ ownership and towards engendering the kind of self initiatives and leadership necessary for the spirit of innovation and risk taking.

In the past, top students in Singapore were given generous scholarships and, upon graduation, would enjoy the stability and generous salary by joining the GLCs or MNCs. This safe and straight forward career pathway would invariably meant that the top talents in Singapore were often sheltered from the harsh realities of being an entrepreneur and risk taker. This also denied them of the opportunities and challenges of being innovative and thinking out of the box as they would tend to follow their safe and narrow career path towards a glorious retirement with generous retirement packages. Hence, what is required is nothing short of a cultural revolution both in the mind set of the Singapore government as well as its workforce.

Conclusions. In a short 35 years, Lee Kuan Yew has successfully transformed Singapore’s economy from Third World to First. Through far sighted policies and a strict and, at times, rigid regime, he helped Singapore to overcome many daunting challenges and seemingly insurmountable problems facing the small tiny island state. The trade off is that its citizens often have to sacrifice their personal liberties and freedom for the national good. Besides its impressive economic achievements, Singapore has also made impressive improvements in other critical areas like education, transparency and efficiency. Led by a capable government which is highly intolerant towards of corruption and political opposition, Lee Kuan Yew has set a high bar for his successors and his neighbouring economies to follow.

In a way, Singapore has now become a victim of its own earlier policy successes. The earlier successes of Lee Kuan Yew’s policies were predicated on a workforce which was diligent and led by an often rigid and top down approach. This meant that the workers’ mind set is that of a follower and not the kind of risk taker and innovative leader required for the new global economy, with its challenges and uncertainties. Hence, instead of a rigid top down approach, what is required now is a looser and more flexible bottom up approach. The old model of central and rigid planning should be replaced by a new model with greater operational responsiveness and effectiveness. The Singapore government must also engender a greater openness in its national culture coupled with active support in order to nurture and encourage the spirit of innovation and invention.

At the same time, there should be close and constant feedback and communication between the different levels and parts to ensure a well co-ordinated and smoothly functioning system. Hence, what is needed in this new era of global uncertainty is a model which shows greater fluidity, flexibility, agility and adaptability. The whole workforce needs to shift to an entrepreneurial and innovative mind set which is willing to take risks and initiatives in order to succeed in this uncertain and challenging global environment. In the post-Lee Kuan Yew era, it remains to be seen whether Singapore will succeed with its new directions and drivers in this new global economy.

References

1. **Jeffrey, A.** Imperialism and Postcolonialism [Text] / A. Jeffrey, J. Painter // Political Geography: An Introduction to Space and Power. – London: SAGE, 2009.
2. **Barr, M.** Lee Kuan Yew: The Beliefs Behind the Man [Text] / M. Barr. – New Asian Library, 2009.
3. **Barr, M.** The Ruling Elite of Singapore: Networks of Power and Influence [Text] / M. Barr. – I B Tauris: London wn University Press, 2014.
4. **Castells, M.** Four Asian Tigers with a Dragon Head [Text] / M. Castells; Manuel Castells, End of Millennium. – Oxford and Malden: Blackwell. – 2nd ed., 2000.
5. **Drucker, P.** The Global Economy and the Nation State [Text] / P. Drucker, Council on Foreign Relations, 1997. – P. 167.
6. **Drucker, P.** The Age of Discontinuity [Text] / P. Drucker. – New York: Harper & Row, 1969.
7. **Friedman, T. L.** The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century [Text] / T. L. Friedman. – Farrar, Straus and Giroux, 2005.
8. **Huxley, T.** Defending the Lion City: The Armed Forces of Singapore [Text] / T. Huxley. – St. Leonards, NSW: Allen and Unwin, 2000.
9. **Lau, A.** A Moment of Anguish: Singapore in Malaysia and the Politics of Disengagement [Text] / Albert Lau. – Singapore: Times Academic Press, 1998.
10. **Lee, K. Y.** The Singapore Story: Memoirs of Lee Kuan Yew [Text] / K.Y.Lee. – Singapore: Times Edition, 1998.
11. **Lee, K.Y.** From Third World to First, The Singapore Story: 1965–2000 [Text] / K. Y. Lee. – Singapore: Times Edition, 2000.
12. **Lee, K. Y.** Hard Truths to Keep Singapore Going [Text] / K. Y. Lee. – Singapore: Times Edition, 2011.
13. **Leifer, M.** Singapore's foreign policy: coping with vulnerability [Text] / M. Leifer. – London: Routledge, 2000.
14. **Lim, C.** The PAP and the people – A Great Affective Divide [Text] / C. Lim. – The Straits Times. – 1994 – 3 September.
15. **Lim, C.** (1995) Debate yes, but do not take on those in authority as equals [Text] / C. Lim. – The Straits Times. – 1995. – 20 February.
16. **Micklethwait, J.** A Future Perfect: The Challenge and Promise of Globalization [Text] / J. Micklethwait, A. Wooldridge. – Random House Trade Paperbacks, 2003.
17. **Miskovic, N.** The Non-Aligned Movement and the Cold War [Text] / N.Miskovic, H. Fischer-Tiné, N. Boskovska. – Delhi – Bandung – Belgrade (Routledge Studies in the Modern History of Asia), 2014.
18. The Knowledge Based Economy (KBE) [Text]. – OECD: Paris, 1996.
19. **Ong, Pang Boon** Education for industrial development and multi-racial living [Text] / Ong Pang Boon. – In People's Action Party (PAP), 15th Anniversary Celebration Souvenir publication, 1966.
20. **Porter, M.** Competitive Advantage of Nations [Text] / M. Porter. – The Free Press, 1990.
21. **Pitelis, C.** The nature of the transnational firm [Text] / C. Pitelis, R. Sugden. – Routledge, 2000.
22. **Rodan, G.** The Political Economy of Singapore's Industrialization [Text] / G. Rodan. – MacMillan, 1989.
23. **Rodan, G.** Singapore Changes Guard [Text] / G. Rodan. – Longman, 2001.
24. **Rodan, G.** Transparency and Authoritarian Rule in Southeast Asia [Text] / G. Rodan. – Routledge Curzon, 2004.
25. **Schumpeter, J.** Capitalism, Socialism, and Democracy [Text] / J. Schumpeter. – Harper & Brothers, – 3d ed., 1950.
26. **Turnbull, C. M. A.** A history of modern Singapore, 1819-2005 [Text] / C. Mary Turnbull. – Singapore: NUS Press, 2009.
27. **Willetts, P.** The Non-Aligned Movement: The Origins of a Third World Alliance [Text] / P. Willetts. – Pinter Pub Ltd, 1983.
28. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Policy Research Report [Text]. – Washington, DC: The World Bank, 1993. – P. 5, 347–352.
29. GNP per capita. The World Bank, 2014 [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>. – Title from the screen.

Надійшла до редколегії 01.03.2016

УДК 339.5:330.341.4

І. О. Стеблянко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: СТАН, СТРУКТУРА, ПЕРСПЕКТИВИ

Установлено закономірності динаміки показників обсягів зовнішньої торгівлі України з ЄС, пов'язані зі стійкою тенденцією до зростання, за винятком періодів фінансових криз, однією із ознак яких в інституціональних вітчизняних умовах є скорочення експорту і імпорту. Ідентифіковано основні країни-партнери України, товарну структуру експорту та імпорту, наведено оцінку її раціональності. Проаналізовано динаміку сальдо торговельного балансу України та його стан. Визначено підходи до встановлення тарифних квот, дано оцінку рівня їх застосування та стримуючих факторів. На основі кількісних показників виявлено позитивні та негативні для України структурні зрушення у зовнішній торгівлі з ЄС. Визначено перспективи трансформації експортно-імпортних операцій України.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Україна, Європейський союз, стан, структура, перспективи.

И. О. Стеблянко

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ: СОСТОЯНИЕ, СТРУКТУРА, ПЕРСПЕКТИВЫ

Установлены закономерности динамики показателей объемов внешней торговли Украины с ЕС, связанные со стойкой тенденцией к росту, за исключением периодов финансовых кризисов, одним из признаков которых в институциональных отечественных условиях является сокращение экспорта и импорта. Идентифицированы основные страны-партнеры Украины, товарная структура экспорта и импорта, дана оценка ее рациональности. Проанализирована динамика сальдо торгового баланса Украины и его состояние. Определены подходы к установлению тарифных квот, дана оценка уровня их использования и сдерживающих факторов. На основе количественных показателей выявлены позитивные и негативные для Украины структурные сдвиги во внешней торговле с ЕС. Определены перспективы трансформации экспортно-импортных операций Украины.

Ключевые слова: внешняя торговля, Украина, Европейский союз, состояние, структура, перспективы.

I. O. Steblianko

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION: THE STATE, STRUCTURE, PROSPECTS

Export-import operations, the pattern of trade make big difference on a reproductive process in a national economy, and change of her basic proportions. It is fundamentally important not only to realize international economic relation with traditional and new partners, oh to pawn bases for providing of stable competitiveness of economy in a long-term context. For this reason, a critical estimation of dynamics and structure of foreign economic activity of Ukraine and the EU in the conditions of signing of Agreement about an association is extraordinarily.

The aim of the article is determination of conformities to law of dynamics of indexes of volumes of foreign trade of Ukraine and the EU, authentication of countries-partners,

commodity structure of export and import, its rationality and prospects of transformation in the conditions of entering into EU. For the achievement of the put aim approach of the systems, scientific methods of analysis and synthesis was used. Informative basis of research are a normatively legal base of Ukraine and current data of Government service of statistics of Ukraine and National bank of Ukraine.

The analysis of dynamics of foreign trade of Ukraine and EU testifies to the permanent tendency of volumes to the increase, after the exception of periods of financial crises, one of signs of that in institutional home terms is reduction of export and import. The defects of development of trade relations make negative balance for Ukraine. Positive for Ukraine structural changes in foreign trade from EU are: increase of part of food stuffs and raw material for their production; a substantial increase of part of countries of EU is at the market of import of mineral foods; reduction of volumes to the import of oil, oil products, gas through the increase of energy efficiency of national economy; reduction of specific gravity of import of black and colored metals and wares. By the negative indexes of Ukrainian trade with the EU is reductions of volumes of raw material supplies, products of chemical industry and engineer through military aggression; increase of import of commodities with high goods and services tax. The given critical estimation of the using EU trade quotas for Ukraine; created the recommendations how to improve situation in future.

The scientific novelty of this work is consists in formalization of conformities to law of retrospective development of relations between Ukraine and the EU in the sphere of foreign trade, providing of unity of in-quality estimations of structural changes and determination of prospects of export-import operations within the framework of formal rules of the signed agreements.

Prospects for further research on the topic of work – determination of concrete methods is from activation of approach a European markets of the Ukrainian producers.

Key words: foreign trade, Ukraine, the European union, structure, prospects.

Постановка проблеми. Державне регулювання зовнішньої торгівлі виявляється в зовнішньоекономічній політиці держави, спрямовані на стимулювання або стримування експорту чи імпорту товарів, інструментами якого виступає тарифне і нетарифне регулювання [1, с. 131]. Гармонізація законодавства України з міжнародним та європейським правом є одна з важливих зовнішніх функцій держави та державного управління зовнішньоекономічною діяльністю [2, с. 367]. Вона – пріоритетна складова частина процесу інтеграції України до світового економічного простору, яка, крім того, ще й один із пріоритетних напрямів української зовнішньої політики. Саме цей фактор і пояснює увагу науковців до проблем розвитку зовнішньої торгівлі України. Зокрема, К. В. Яловий робить акцент на системі забезпечення національних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі держав, складниками якої є: антидемпінгове мито, компенсаційні заходи (антисубсидювання), захисні заходи [3; 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності України перебувають у центрі уваги багатьох науковців. А. Хахлоук, С. Мариніна зауважують, що експортно-імпортні операції, структура зовнішньої торгівлі суттєво впливають на відтворювальний процес у національній економіці, а також на зміну основних її пропорцій. Тому принципово важливо не тільки зреалізувати міжнародні економічні відносини з традиційними та новими партнерами, а й закласти основи для забезпечення стабільної конкурентоспроможності економіки у довгостроковому контексті [5, с. 19]. Погоджуємося з О. Ф. Івашиною, що за умов стійкої тенденції до глобалізації господарського життя послаблення позицій України в міжнародній торгівлі перебуває в гострій суперечці з потребами її економічного розвитку [6, с. 107]. Посилення тенденції експортної спеціалізації у виробництві товарів низької та середньої складності, означає закріплення струк-

тури зовнішньої торгівлі, типової для слабorozвинутих країн, що не відповідає інтересам розвитку країни. Україна володіє значним експортним потенціалом, зосередженим у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, хоч використовують його, на жаль, недостатньо і вкрай неефективно [7, с. 132]. Погоджуємося з Ю. В. Чириченком, що низькотехнологічна експортна спеціалізація не сприяє забезпеченню якості життя, покращенню здоров'я нації та сталому розвитку довкілля [8, с. 67]. Тому наразі вкрай важлива активізація механізмів експортного потенціалу України у сфері високотехнологічних товарів і послуг у світі. У цьому контексті суттєво значимі праці І. А. Шовкун, Т. В. Мельник, О. В. Зубко, в яких проаналізовано стан вітчизняної зовнішньої торгівлі високотехнологічними послугами з регіональними інтеграційними об'єднаннями країн ЄС і СНД [9, с. 52], досліджено інституціональні аспекти розвитку зовнішньої торгівлі інноваційними товарами в Україні [10, с. 185]. В умовах надвідкритості економіки України та загострення конфронтації на міжнародних ринках інновацій питання адаптації до глобалізаційних викликів постає вкрай гостро, що потребує нагальної корекції вектора економічного розвитку та відповідних радикальних інституціональних змін.

О. В. Дзяд акцентує увагу на диспропорціях зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС, які є потенційним джерелом ризиків трансформації національної економіки [11, с. 93]. У разі вступу до ЄС Україна отримає низку значних переваг, але для уникнення існуючих загроз необхідно враховувати досвід країн, які нещодавно вступили до союзу [12, с. 93]. Заслугує на увагу дослідження Д. А. Краснікова, Н. О. Краснікової, присвячені аналізу зарубіжної практики протекціонізму в контексті формування зовнішньоторговельної політики України [13, с. 18]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, водночас констатуємо недостатню увагу вчених до ретроспектив і визначення майбутніх векторів зовнішньої торгівлі України з ЄС.

Формулювання мети. Метою написання статті є визначення закономірностей динаміки показників обсягів зовнішньої торгівлі України та ЄС, ідентифікація країн-партнерів, товарної структури експорту та імпорту, її раціональності і перспектив трансформації в умовах вступу до ЄС. Для досягнення поставленої мети ми скористалися системним підходом, загальнонауковими методами аналізу і синтезу. Інформаційною основою дослідження є нормативно-правова база України та звітні дані Державної служби статистики України та Національного банку України.

Виклад основного матеріалу. Протягом аналізованого періоду 1996–2014 рр. обсяг експортних операцій України до ЄС збільшився у 5,1 разу, а імпорتنих – у 4,7 разу. Протягом 2000–2004, 2006–2008, 2010–2011 рр. відбувалося стійке зростання обох показників, у 2005 р. обсяг імпорту скоротився на 4,45 %, а імпорту збільшився на 29,14 %, у 2009 р. скоротився і експорт, і імпорт – майже на 40 %, що віддзеркалює негативний вплив на національну економіку світової економічної кризи (таблиця).

Протягом 2012–2013 рр. спостерігалось незначне скорочення експорту на фоні незначного збільшення імпорту. Різка девальвація національної грошової одиниці у 2014 р. призвела до зростання вартісних показників експорту на 3,36%, а дефіцит валюти на внутрішньому ринку – до скорочення імпорту на 17,62%. Україна мала профіцит зовнішньої торгівлі лише протягом 1999–2004 рр. із максимальним значенням 2160,2 млн дол. США. Найбільші дефіцити зовнішньої торгівлі спостерігалися у 2008 р. та 2013 р. – відповідно 10398,1 млн дол. США та

10398,1 млн дол. США., що спричиняло негативний тиск на курс гривні у наступні періоди. Починаючи з II кв. 2014 р. погіршення відносин з Росією призвело до скорочення товарообороту як між Україною та РФ (її частка в експорті зменшилась з 23,2 % до 17,7 %, так і з іншими країнами Митного союзу – ЄврАзЕС). Відкриття доступу до ринків ЄС та підвищення конкурентоспроможності внаслідок зниження реального обмінного курсу гривні уможливили лише часткове компенсування такого погіршення – за підсумками 2014 р. загальний експорт із України знизився на 15,0 %. За 9 міс. 2015 р. експорт товарів із України до країн ЄС становив 7344 млн дол. США, що на 3802 млн дол. США, або на 34,1 %, менше порівняно з відповідним періодом минулого року [15]. В географічній структурі найбільша питома вага припадала на Італію (17,48 %), Польщу (14,96 %), Іспанію (8,34 %), Німеччину (7,53 %), Нідерланди (6,69%), Румунію (4,59 %), Болгарію (4,41%), Францію (4,38 %). За 9 міс. 2015 р. імпорт товарів в Україну з країн ЄС становив 10 001 млн дол. США, що на 4062 млн дол. США, або на 28,9 %, менше порівняно з відповідним періодом минулого року. У географічній структурі найбільша питома вага припадала на Німеччину (26,83 %), Польщу (14,53 %), Угорщину (10,74 %), Францію (6,28 %), Італію (5,77 %), Сполучене Королівство (4,22 %). Від’ємне сальдо торговельного балансу України з країнами ЄС за 9 міс. 2015 р. становило 2657 млн дол. США, з якого 52,67 % припадає на Німеччину, 17,37 % – на Угорщину, 13,34 % – на Польщу.

Таблиця. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами і послугами між Україною та ЄС протягом 1996-2014 рр., млн дол. США *

Рік	Товари		Послуги		Разом			Ланцюгові темпи приросту, %	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	сальдо	Експорт	Імпорт
1996	3321,2	4500,9	633,5	260,6	3954,7	4761,5	-806,8	-	-
1997	3491,0	5261,7	790,9	308,5	4281,9	5570,2	-1288,3	8,27	16,98
1998	3873,0	4843,0	811,9	380,6	4684,9	5223,6	-538,7	9,41	-6,22
1999	3663,7	3460,8	766,9	323,0	4430,6	3783,8	646,8	-5,43	-27,56
2000	4576,3	4047,7	772,6	376,4	5348,9	4424,1	924,8	20,73	16,92
2001	5536,1	4755,0	803,1	378,3	6339,2	5133,3	1205,9	18,51	16,03
2002	6384,0	5516,8	974,2	394,8	7358,2	5911,6	1446,6	16,07	15,16
2003	8705,9	7883,2	1180,7	518,2	9886,6	8401,4	1485,2	34,36	42,12
2004	11061,6	9564,8	1561,2	897,8	12622,8	10462,6	2160,2	27,68	24,53
2005	10293,3	12211,3	1767,9	1300,0	12061,2	13511,3	-1450,1	-4,45	29,14
2006	12166,3	16232,2	2273,7	1797,9	14440	18030,1	-3590,1	19,72	33,44
2007	14021,3	22274,5	2983,0	2604,9	17004,3	24879,4	-7875,1	17,76	37,99
2008	18265,7	28928,6	4118,8	3854,0	22384,5	32782,6	-10398,1	31,64	31,77
2009	9514,3	15438,5	3024,5	3049,1	12538,8	18487,6	-5948,8	-43,98	-43,61
2010	13085,3	19151,4	3194,8	3029,4	16280,1	22180,8	-5900,7	29,84	19,98
2011	18021,5	25805,8	3123,1	3000,3	21144,6	28806,1	-7661,5	29,88	29,87
2012	17123,7	26237,2	3532,9	3372,1	20656,6	29609,3	-8952,7	-2,31	2,79
2013	16758,6	27046,5	3750,2	3641,2	20508,8	30687,7	-10178,9	-0,72	3,64
2014	17002,9	21069,1	4195,7	4212,0	21198,6	25281,1	-4082,5	3,36	-17,62

*побудовано за [14].

Протягом останніх років відбулися істотні зміни в товарній структурі українського експорту. Протягом 2005 р. – 9 міс. 2015 р. частка продовольчих товарів та сировина для їх виробництва зросла з 10,6 % до 34,9 %, передусім за рахунок зернових культур, насіння і плодів олійних рослин, жирів та олії тваринного або рослинного походження, питома вага яких у загальній структурі експорту досягла на кінець аналізованого періоду відповідно 12,9 %, 6,19 %, 5,48 %. Незначно збільшилася частка деревини та виробів із неї – із 4,7% до 7,49 %.

По інших товарних групах має місце скорочення: по мінеральних продуктах – із 30,4 % до 13,7 %, на кінець періоду вони представлені рудою та концентратами залізними, питома вага яких у структурі експорту складає 9,51%. По чорних і кольорових металах та виробам із них частка експорту зменшилася із 35,7 % до 29,7 %. На кінець періоду вони представлені переважно напівфабрикатами і прокатом із вуглецевої сталі, частка яких становила 15,73 %. Водночас частка продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості скоротилася із 8,2 % до 6,07 %, машин та устаткування, транспортних засобів, приладів – із 7,1 % до 5,16 %. Таку динаміку спричинили події на сході України, які призвели до зупинки значної кількості металургійних, хімічних, машинобудівних підприємств та вугільних шахт у цьому регіоні, на які традиційно припадало 20–25 % українсько-го експорту.

Основу імпорту в Україну з країн ЄС складають мінеральні продукти, частка яких протягом 2005 р. – 9 міс. 2015 р. скоротилася з 30,4 % до 26,15 % (у т.ч. нафта або нафтопродукти, крім сирих – 7,64 %, газ природний – 16,9 %). У цілому за 2015 р. вартісні обсяги імпорту природного газу скоротилися на 20,7%, у тому числі за рахунок зниження середньозваженої ціни – на 5,9 %, фізичних обсягів – на 14,8 %. За 2015 р. частка Європи в загальному обсязі імпорту природного газу збільшилася до 62,7 % (з 26,1 % у 2014 р.), відповідно частка РФ зменшилася до 37,3 % (з 73,9 %). Імпорт природного газу в грудні 2015 р. скоротився на 34 % та здійснювався лише з Європи. Спад неенергетичного імпорту товарів також прискорив до 26,1 %, що, зокрема, було пов'язано з очікуванням відміни додаткового імпортного збору з 1 січня 2016 р. З 2015 р. майже у 7 разів зменшилася питома вага імпорту чорних й кольорових металів та виробів із них – із 35,7 % до 5,06 %. Утім більше ніж втричі збільшилася частка імпорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – із 8,2 % до 27,06 %. На кінець аналізованого періоду він представлений таким чином: фармацевтична продукція (6,68 %), інші продукти хімічної промисловості (4,97 %), пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (6,54 %). Більше ніж удвічі зросла частка машин та устаткування, транспортних засобів, приладів – із 7,1 % до 20,7 %, розподіляються вони таким чином: механічні машини, апарати (10,38 %), електричні машини та устаткування (3,11 %), наземні транспортні засоби (5,62 %). Починаючи з 2015р. частка імпорту продовольчих товарів із країн ЄС зросла з 10,6 % до 11,1 %. Вони представлені м'ясом та субпродуктами, їстівними плодами та горіхами, зерновими культурами, різними харчовими продуктами, алкогольними і безалкогольними напоями. Протягом аналізованого періоду частка імпорту виробів із деревини була стабільною і складала близько 4,5%.

Відповідно до Угоди України про асоціацію з ЄС, зокрема гл. 1, – «Національний режим та доступ товарів на ринки», визначено, що сторони поступово створюють зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років починаючи з дати набрання її чинності [16]. Положення цієї глави

застосовують до торгівлі товарами, що походять з територій Сторін. Статтею 27 скасовуються мита, збори та інші платежі, при цьому слово «мито» означає будь-яке мито або інший платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару, зокрема будь-який додатковий податок або додатковий платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару. Сторони не повинні запроваджувати або зберігати будь-які мита, податки або інші заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджується у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію.

Існуючі мита або заходи еквівалентної дії, застосовані в Україні, мають поступово анулюватися протягом перехідного періоду відповідно до Графіка (Додатку I-C до Угоди). У разі внесення змін до митного законодавства України зобов'язання, взяті відповідно до Графіка, вміщеного у Додатку I-C до цієї Угоди, залишатимуться чинними на основі відповідності опису товарів. Україна може застосовувати спеціальні заходи щодо вивізного (експортного) мита на умовах, визначених у Додатку I-D до Угоди. Дія таких спеціальних заходів закінчиться наприкінці періоду, встановленого для такого товару в Додатку I-D до Угоди.

Відповідно до статті 43 Україна визнається країною, що розвивається, на неї не поширюватимуться жодні спеціальні заходи, які застосовуються Стороною ЄС, у разі виконання умов, визначених у статті 9 Угоди «Регіональна стабільність», згідно з якою сторони активізують спільні зусилля для сприяння стабільності, безпеці та демократичному розвитку у спільному сусідському просторі й, зокрема, співробітництва з метою мирного вирішення регіональних конфліктів. Згідно зі статтею 44 Україна може застосовувати спеціальні заходи у формі вищої ставки ввізного мита до легкових автомобілів, що походять зі Сторони ЄС і класифікуються за товарною позицією 8703 (легкові автомобілі та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей (крім моторних транспортних засобів товарної позиції 8702), включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі).

Тарифна квота (ТК) передбачає встановлення нижчого ввізного мита на імпорт певного товару в межах граничного обсягу («квоти») та вищого ввізного мита для імпорту понад граничний рівень. ТК як такі не накладають жодних обмежень на загальну кількість товару, що імпортується; вони лімітують лише преференційну торгівлю. В рамках СОТ тарифні квоти застосовують для реалізації мінімальних зобов'язань щодо доступу на ринок, передбачених в Угоді по сільському господарству. Угода про асоціацію між ЄС та Україною передбачає застосування ТК для певних «чутливих» товарів: ЄС - 36 груп товарів (Додаток I-A, Доповнення А), Україна - 3 групи товарів (Додаток I-A, Доповнення В).

ТК ЄС стосуються передусім продуктів тваринного походження: м'яса (яловичини, свинини, баранини, курятини), молока та молочних продуктів, яєць, меду тощо; продуктів рослинного походження: зерна (пшениці, ячменю, вівса, кукурудзи), грибів, часнику тощо; готових харчових та інших продуктів: цукру та цукрових продуктів, виноградного та яблучного соків, цукрової кукурудзи, оброблених томатів, етанолу, цигарок тощо. ЄС надав Україні автономні торгові преференції у вигляді ТК у кінці квітня 2014 р. на півроку, а потім продовжив до кінця 2015 р. [17]. Протягом 2014 р. Україна повністю використала 6 ТК (17% їх загальної кількості) повністю: зерно (ячмінна крупа і борошно, пшениця, кукурудза); мед; оброблені томати; соки. У 2015 р. до кінця травня використано 5 ТК (14%): зерно (ячмінна крупа і борошно, кукурудза), мед, соки, м'ясо птиці. ТК на оброблені томати, пшеницю та м'ясо птиці є потенційно обмежувальні, оскільки обсяг експорту

близький або дорівнює обсягу квоти. Протягом 2014 р. не були використані ТК на продукти тваринного походження, деякі продукти рослинного походження, сигари та цигарки. Основними причинами є: безпека харчових продуктів; недотримання стандартів санітарних та фіто-санітарних заходів; недостатнє внутрішнє виробництво; експорт в інші країни, низький попит в ЄС (питання конкурентоспроможності); відсутність торговельних партнерів в ЄС.

Висновки та перспективи подальших досліджень полягають у такому:

1. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі України та ЄС починаючи з середини 1990-х рр. свідчить про сталу тенденцію обсягів до зростання, за винятком періодів фінансових криз, однією із ознак яких в інституціональних вітчизняних умовах є скорочення експорту і імпорту. Вадами розвитку торговельних відносин є їх негативне сальдо для України. Починаючи з 2014 р. відбувається певне заміщення ринків країн Митного Союзу європейськими. У географічній структурі найбільшими зовнішньоекономічними партнерами України є Німеччина, Польща, Угорщина, Іспанія.

2. Позитивними для України структурними зрушеннями у зовнішній торгівлі з ЄС є: зростання частки продовольчих товарів та сировини для їх виробництва; суттєве зростання частки країн ЄС на ринку імпорту мінеральних продуктів за рахунок скорочення частки Російської Федерації; зменшення обсягів імпорту нафти, нафтопродуктів, газу природного з огляду на підвищення енергоефективності національної економіки; скорочення питомої ваги імпорту чорних й кольорових металів та виробів.

3. Негативними показниками якості зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС є: скорочення обсягів сировинних постачань, продукції хімічної промисловості та машинобудування через військову агресію; зростання імпорту товарів з високою доданою вартістю: продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, машини та устаткування, транспортні засоби, прилади.

4. Торгові квоти ЄС для України встановлені для «чутливих» товарів, повна лібералізація торгівлі якими є політично неможлива, лиш обмежене коло цих квот є потенційно обмежувальні. На жаль, не всі квоти використовують вітчизняні експортери. Для виправлення ситуації на краще необхідно: завершити гармонізацію зі стандартами ЄС та забезпечити їх належне впровадження; удосконалити внутрішнє виробництво, покращити його конкурентоспроможність на інноваційній основі; відтак сприяти розвитку ділових контактів з ЄС.

Метою подальших досліджень є визначення внеску окремих регіонів України у зовнішньо-торговельний оборот.

Бібліографічні посилання

1. **Симонова, Г. Д.** Визначення місця митної вартості товарів у системі державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами [Текст] / Г. Д. Симонова, Г. О. Хабло // Вісн. Академії митної служби України. Сер. Економіка. – 2010. – № 1. – С. 129–134.
2. **Омельченко, А. В.** Гармонізація зовнішньоекономічного законодавства України із вимогами світової організації торгівлі (організаційно-правові засади) [Текст] / А.В.Омельченко // Актуальні пробл. держави і права. – 2011. – Вип. 60. – С. 366–372.
3. **Яловий, К. В.** Система зумовлених захисних заходів в сфері зовнішньої торгівлі у нормативно-правових актах ЄС та СОТ [Текст] / К.В.Яловий // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2010. – № 17. – С. 559–570.
4. **Яловий, К. В.** Регулювання Європейським союзом та Світовою організацією торгівлі захисних заходів у сфері зовнішньої торгівлі [Текст] / К.В. Яловий // Юрид. наука і практика. – 2011. – № 1. – С. 31–37.

5. **Хахлоук, А.** Удосконалення структури вітчизняного експорту як фактор збільшення зовнішньої торгівлі України [Текст] / А. Хахлоук, С.Мариніна // Дослідж. міжнар. економіки. – 2011. – Вип. 4. – С. 17–28.
6. **Івашина, О. Ф.** Зовнішня торгівля як чинник розширеного відтворення [Текст] / О.Ф.Івашина // Екон. вісн. ун-ту. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 105–111.
7. **Грицюк, І. В.** Активізація зовнішньої торгівлі України шляхом підвищення експортного потенціалу [Текст] / І. В. Грицюк // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 131–133.
8. **Чириченко, Ю. В.** Зовнішня торгівля послугами: глобальна емерджентність [Текст] / Ю. В. Чириченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 64–69.
9. **Шовкун, І. А.** Високотехнологічні послуги у зовнішній торгівлі: світовий досвід та українські реалії [Текст] / І. А. Шовкун // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 47–72.
10. **Мельник, Т. М.** Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т. М. Мельник, О. В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 181–190.
11. **Dzyad, O. V.** The Structural Imbalances of Ukrainian Foreign Trade of Goods in the Context of Formation of the FTA with the EU [Text] / O. V. Dzyad // Dnipropetrovsk University Journal. – Series: World Economy and International Economic Relations. Special issue 4 (2). – 2012. – Vol.2 (№ 10/2). – P. 87–96.
12. **Стебляно, І. О.** Євроінтеграційні прагнення України: проблеми та (соціальні) перспективи [Текст] / І. О. Стебляно // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 85–93.
13. **Красніков, Д. А.** Розвиток експорту та збереження високого рівня протекціонізму: досвід Туреччини в контексті формування зовнішньоторговельної політики України [Текст] / Д.А. Красніков, Н.О.Краснікова // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 16–22.
14. Географічна структура експорту-імпорту послуг (1996-2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрана.
15. Зовнішня торгівля з країнами ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208333>. – Заголовок з екрана.
16. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014 {Угоду ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014} [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011. – Заголовок з екрана.
17. **Мовчан, В.** Тарифні квоти ЄС на імпорт з України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / В. Мовчан, І. Коссе, р. Джуччі. – Берлін / Київ, червень 2015 р. – Режим доступу: http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PB_06_2015_ukr.pdf. – Заголовок з екрана.

Надійшла до редколегії 02.02.2016

УДК 330.59: 330.526.5

О. О. Тимошенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОЦІНКА СТАНУ І МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СТАНДАРТІВ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

Розкрито негативи соціальної політики в частині формування доходу різних верств населення. Акцентовано увагу на зорієнтованості державних інституцій на підтримці незахищених верств населення й залишені поза розглядом проблеми активізації населення щодо самозабезпечення потреб. Доведено, що політика підтримання бідності, як штучно створена, гальмує економічне зростання й соціальний поступ. Розглянуто й оцінено результати розподілу доходів між інституційними одиницями згідно з прийнятою політикою соціалізації. Обґрунтовано заходи щодо надання суспільній динаміці керованого характеру.

Ключові слова: доходи, інституційні одиниці, структура, тенденції, соціальні стандарти, порівняння, деструкції, перспективи.

О. О. Тимошенко

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ НА ОСНОВАНИИ СТАНДАРТОВ РАЗВИТЫХ СТРАН

Раскрыты негативы социальной политики в части формирования дохода различных слоев населения. Акцентировано внимание на ориентированности государственных институтов на поддержке незащищенных слоев населения и не рассмотрены проблемы активизации населения по самообеспечению потребностей. Доказано, что политика поддержания бедности, как искусственно созданная, термит экономический рост и социальный прогресс. Рассмотрены и оценены результаты распределения доходов между институциональными единицами согласно принятой политики социализации. Обоснованы меры по приданию общественной динамике управляемого характера.

Ключевые слова: доходы, институциональные единицы, структура, тенденции, социальные стандарты, сравнение, деструкции, перспективы.

O. O. Tymoshenko

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

EVALUATION OF FACILITIES AND SUPPORT IN UKRAINE WELFARE BASED ON STANDARDS DEVELOPED COUNTRIES

The article is a critical assessment of welfare Ukraine, establishing its destructive policy formation by comparison with achievements in developed countries and outlining areas to mitigate their negative impacts in the future.

The methodological basis of the study is conceptual provisions of the economic theory of socialization and state regulation of social and economic processes, studies of leading national and foreign scientists on problems of the welfare state development and providing of socially oriented development.

The social policy negatives in terms of income in different population groups in Ukraine have exposed. Orientation for public institutions to support people in need and abandonment issues beyond the scope of self-activation needs of the population have accented attention.

It is proved that the policy of keeping artificially poverty created, this policy slowed down economic growth and social progress. Results of the income distribution among institutional units in accordance with the accepted policy of socialization have considered and evaluated. The efforts which provide social dynamics controlled character have founded.

Scientific novelty of the study is the overall assessment of opportunities and welfare of the population in Ukraine on the basis of a comparison with the economic and social standards of developed countries, destructives in regulatory policy have established and recommendations to mitigate their negative impacts have provide.

The practical value of application possibilities are reproduced in the public administration and local government of its recommendations during the budget planning process and European integration process in Ukraine.

Key words: incomes, institutional units, trends and social standards, comparison, destructions, perspectives.

Постановка проблеми. Україна вже майже двадцять п'ять років поспіль здійснює масштабні трансформаційні перетворення щодо створення інституційних підвалин забезпечення соціальності в соціумі. Зорієнтованість на домінування соціальних аспектів розвитку над економічними відтворено з 1996 р. у конституційному закріпленні в нашій країні концепції соціальної держави без конкретного визначення її моделі. Така логіка віднаходила пояснення в неможливості реалізації здобутків соціалізованих ринкових країн універсальним чином. Звісно, що не існує та й не може існувати будь-якого стандартного набору заходів щодо підпорядкування економічних перетворень соціальним імперативам. У кожній країні через відмінності в ресурсному забезпеченні, рівнях соціально-економічного розвитку та наявного економічного потенціалу формуються свої специфічні проблеми, розв'язання саме яких і має сприяти наданню соціальності домінуючих якостей. Якщо урахувати існуючі реалії, то можна сказати, що ті соціалізаційні процеси, які відбувалися й відбуваються в економічному просторі України, настільки специфічні, що не мають аналогів у світі. Справа в тому, що відповідно до національного проекту соціалізації ринкових перетворень передбачено її здійснення не шляхом прямого запровадження цього інституту, а на засадах інверсійності, тобто відходу від патерналістської радянської моделі повної соціальності до помірної із залученням джерел самоактивності населення. Сьогодні в Україні, згідно з реакцією розвинених країн, в основному сформовано підвалини ринкової економіки. Проте ринок як жорсткий і асоціальний інститут забезпечення економічного зростання сам по собі не був метою суспільно-економічних перетворень. Та і взагалі цивілізаційний прогрес визначають не стільки економічними здобутками, скільки соціальними змінами. Соціальна ж реальність за результатами ринково-трансформаційних перетворень узагалі не кореспондується з вимогами забезпечення соціальності в державі соціалізованого типу. За висновком відомої вченої Е. Лібанової, «... перехід до ринкової економіки супроводжувався погіршенням... рівня життя більшості населення, зростанням бідності і нерівності» [1, с. 13]. Як і слід було очікувати, саме на аспектах посилення соціальної функції держави зосереджено до останнього часу увагу наукової думки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій останніх років підтверджує спрямованість наукової думки на продовження дослідження феномену соціальної держави в різнобічних ракурсах [2] і, зокрема, вибору її моделі для України [3] та посилення в результаті цього соціальності на національних теренах [4]. Не залишається поза увагою і проблема добробуту населення взагалі [5]

та рівня і якості життя, досяжних у рамках більш конкретизованої соціальної політики [6]. Природно, що ці дослідження сприяють певною мірою внесенню змін до програмних документів соціально-економічного розвитку, даючи змогу корегувати соціальну політику й поточний добробут окремих верств населення в певному ракурсі задоволення життєвих потреб, але мають не всеохопний, а фрагментарний характер і вирішують, у принципі, локальні питання. Водночас практично перманентний характер низького рівня життя населення, поляризація та маргіналізація суспільства потребують виходу наукової думки за межі сформованих стереотипів щодо реалізації соціальної детермінанти в суспільному поступі.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Щоб реалізувати стратегічний курс на досягнення в Україні цивілізаційних стандартів життя, слід спрямовувати свої прагнення не щодо надання допомоги все більшому колу громадян країни, а стосовно радикального розширення можливостей активізації працездатного населення із самозабезпечення власного добробуту. У цьому контексті конче значущим є виключення підходу, за якого в разі вирішення соціальних аспектів розвитку має місце абстрагування від першості економічного аспекту в соціально-економічних перетвореннях. Стан і перспективи нарощування соціальності в розвитку мають розглядатися в контексті фінансового та економічного потенціалу, способів їх підтримання й ступеня застосування. Оцінюючи викладене, важливо побачити в ньому не лише певного роду вимоги, а й почути наголос на тому, що соціальні відносини набагато складніші за економічні. Якщо економічні взаємовідносини підпорядковано одноцільовим вимогам, в основному стосовно отримання з наявних ресурсів оптимально можливого результату, то соціальні – мають багатоцільовий характер. У разі необхідності зведення різноспрямованих соціальних потоків в одне русло, актуальності набувають питання внесення корективів до теоретико-методологічного супроводу реформаційних перетворень, які не набули прикінцевого характеру, щоб забезпечити формування фінансово-економічних підвалин консолідації намірів суб'єктів економіки відповідно до їх соціальної зорієнтованості на реальні дії й результати.

Формулювання мети. Метою написання статті є критична оцінка стану добробуту населення країни й установа деструктивів у політиці його формування за допомогою порівняння зі здобутками розвинених країн та окреслення напрямків пом'якшення їх негативних впливів у найближчій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Створена на попередніх етапах суспільного розвитку конструкція відтворення структури добробуту суспільства за класичною моделлю будується з прошарку заможних, середньозабезпечених і бідних. За визначенням дослідників, піраміду добробуту суспільства на початку 90-х рр. ХХ ст. формували 86,5 % бідних, 11,2 – осіб середнього достатку та 2,3 % – заможних [7, с.4]. За досить суперечливого сприйняття наведеної структури з позицій сьогодення все-таки на її користь слугують аргументи, за якими дві третини населення того часу отримували заробітну платню на рівні прожиткового мінімуму [8, с. 441]. З погляду історичного процесу і прагнень до зростання соціальності логічно простежити, хоча б і в загальних рисах, зміни соціальної архітекtonіки. Згідно з результатами досліджень фахівців Інституту економічного прогнозування НАН України прошарок бідних з переходом у систему координат ХХІ ст. не зменшився і складав 85,0 % [9, с. 325]. На початку 2015 р. частку бідних формували прошарок з доходами, нижчими середньомісячної заробітної плати, а їх було 90,3 % [10]. Цей висновок слідує з рекомендацій Ради Європи, за якими мінімаль-

на заробітна плата має становити 2–2,5 прожиткових мінімуми, що є практично рівень середньомісячної заробітної плати в Україні 3480 грн (1176 грн \times 2,5 = 2940 грн) [11]. Незначного надлишку, сформованого як різниця між рекомендаційною мінімальною та середньомісячною заробітною платою, безумовно, недостатньо для покриття суттєво збільшених у 2015 р. комунальних платежів.

За ствердженням Е. Лібанової, у країні із загальним низьким рівнем життя населення знижується попит на товари національного виробництва, гальмується розвиток економіки, спричиняється соціальне напруження через соціальне відторгнення [1, с. 6, 8].

Відомо, що статок пересічного громадянина формують доходи. Згідно з даними статистичних служб, «доходи населення включають обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів» [10]. За нашими розрахунками, станом на початок 2015 р. загальний дохід населення склав 1531 млрд грн, що не перевищувало 49,3 % від обсягу 1990 р. Суттєвих змін зазнала і структура доходу (рис.1). Питома вага заробітної плати в ньому, яка є основне джерело життєзабезпечення населення, знизилася з 67,5 % у 1990 р. до 39,9 % у 2014 р. Водночас питома вага соціальних трансфертів у номінальних доходах населення в період 1990–2014 рр. зросла з 13,4 до 37,2 %, або у 2,8 раза.

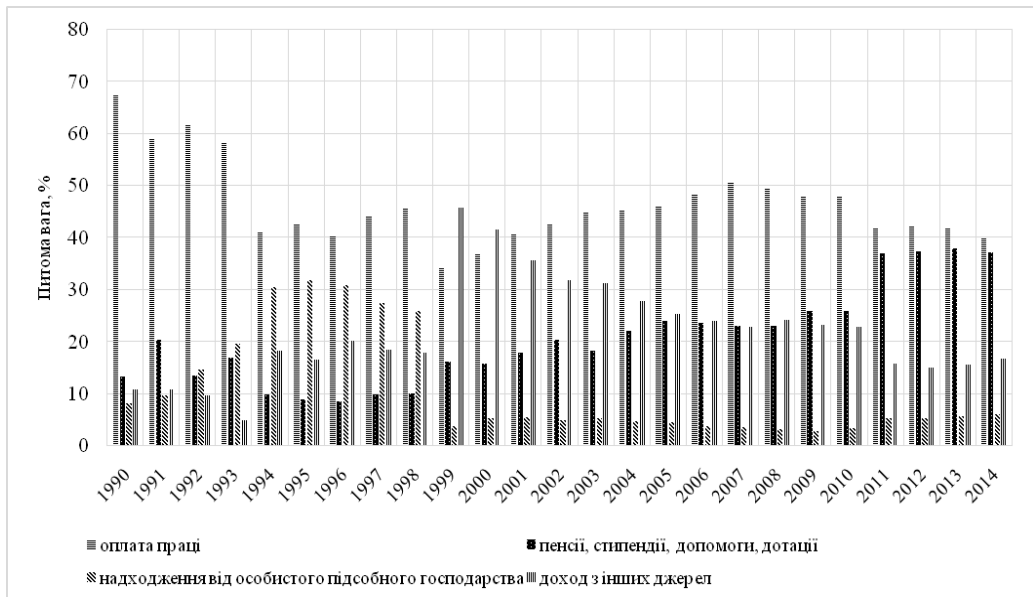


Рис. 1. Динаміка структури доходів населення в 1990–2014 рр.*

*склав і розрахував автор за даними [10].

Досить суперечливий з позицій формування підвалин добробуту є факт того, що фонд соціальних допомог та інших поточних трансфертів станом на початок 2015 р. практично зрівнявся з фондом заробітної плати, хоча в 1990 р. не перевищував 44 % від нього. Якщо в 1990 р. співвідношення між обсягом соціальних трансфертів і оплатою праці становило 0,22, то у 2014 р. перевищило 0,93, тобто зросло більше ніж у 4,2 раза.

Дає змогу оцінити таку тенденцію практика країн ЄС, в яких частка оплати праці у ВВП складає в середньому 65 % [12], а співвідношення з нею соціальних трансфертів коливається в межах $0,15 \div 0,23$ [13, с. 54].

Непомірно високе перевищення співвідношення соціальних трансфертів і заробітної плати відносно раціонального, підтвердженого практикою розвинених країн, суперечить основній вимозі функціонування соціальної держави в частині нарощування економічної активності населення й консервує утриманські настрої в суспільстві. До того ж витрати на допомогу бідним верствам населення переважують зведений бюджет країни пасивними витратами і не дають можливості вкладати ресурси в реальний розвиток через розширення арени праці й підвищення продуктивності, формуючи її робочі місця. Водночас політика підтримки маргінальних верств населення утримує їх у площині пасивності й не дозволяє не тільки реалізувати, а й розвинути власний потенціал.

Також слід підкреслити, що нарощування частки трансфертів засвідчує не про посилення соціальності, а, навпаки, про зростання прошарку тих, хто ще або вже неспроможний до самозабезпечення. За офіційними даними, в 1992 р. обсяг послуг щодо соціального захисту населення та соціального забезпечення становив у структурі видатків зведеного бюджету 18,7 %, а в 2014 р. на 7,7 в. п. більше [10]. Міністерство фінансів України на своєму сайті констатує про дію в країні майже 290 видів соціальних допомог та пільг, що говорить про відсутність потенціалу самозабезпечення потреб населенням [14]. Отже, водночас зі спричиненими суто негативними наслідками ускладнюється реалізація курсу на членство в ЄС. Основними споживачами соціальних трансфертів постають пенсіонери, кількість яких станом на початок 2015 р. досягла 12 147,2 тис. і перевищила кількість найманих працівників на 1582 тис. осіб. За твердженнями дослідників, понад 90,0 % пенсіонерів в Україні бідні [15, с. 186]. За роки реформування середньомісячну пенсію довели до 1581,5 грн, що становило 80,8 % від рівня 1990 р.

Купівельну спроможність пересічного пенсіонера ускладнено й тим, що середньомісячний розмір пенсії не відбиває потенцій для задоволення хоча й обмежених, але все ще різнобічних потреб. За даними рис. 2, середньомісячний розмір пенсії в 2014 р. не перевищував 40,0 % від середньомісячної заробітної плати. Досягнутий чи то прийнятий в Україні коефіцієнт покриття пенсій набагато нижчий від країн ЄС (Нідерланди, Данія і Швеція), в яких запровадження професійних пенсійних систем дозволило довести цей коефіцієнт до 75,0 % [16].

Зрештою слід виходити з того, що чинна пенсійна система гарантує надзвичайно малі пенсійні виплати, а система оплати праці не забезпечує об'єктивного зв'язку між трудовими зусиллями та винагородою. Взагалі, якщо взяти до уваги дані рис. 2, то не тільки пенсія, а й заробітна плата не забезпечують достатній дохід для гідного рівня життя всіх верств населення й захищеність на робочому місці.

Середньомісячна номінальна заробітна плата в 2014 р. досягла значення у 3480 грн, що становило тільки 84,6 % від рівня 1990 р. Порівнювати цей здобуток з розвиненими країнами немає сенсу, оскільки в 2014 р. середньомісячна номінальна заробітна плата пересічного українця не перевищувала 293 дол. США [10]. В Україні понад 80,0 % бідних презентували домогосподарства, в яких був хоча б один працюючий [17, с. 118]. Доречно зазначити, що в країнах ЄС ризик бідності для працюючих не перевищує 6,0 %.

На наш погляд, заниження ціни робочої сили як негативний фрагмент соціальної політики отримано у спадок від радянських часів з метою тиску конкурен-

ції на ринках країн світової спільноти за непомірно високої в національному економічному просторі матеріаломісткості виробництва через цінову динаміку.

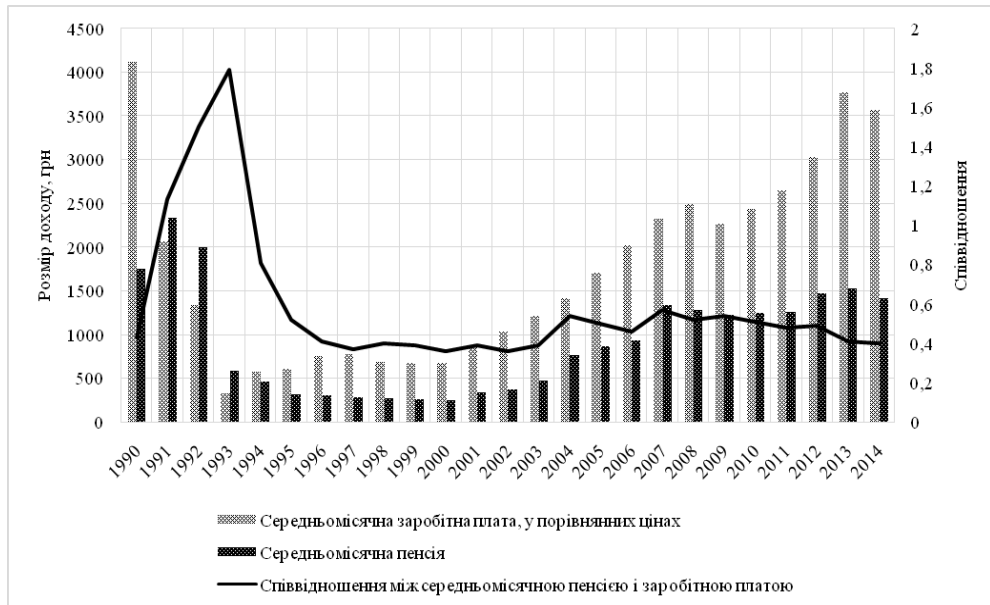


Рис. 2. Зміни середньомісячних показників пенсії та заробітної плати і співвідношення між ними в 1990–2014 рр.*

*склав і розрахував автор за даними [10]

Однак попри такі досить обмежені за купівельною спроможністю рівні оплати праці й пенсій, населення стає основним донором у покритті незаповнених фінансових ніш держави (державні борги, дефіцит бюджету, збитковість суспільних послуг), спричинених неефективним керуванням. Надзвичайно важливе в цьому застереженні те, що подібні дії держави асоціальні. Зокрема, підняття тарифів на тепло, гарячу воду, електроенергію тощо, крім прямого вимивання ресурсів населення, спричиняє вторинне збідніння через подорожчання продуктів харчування, непродовольчих товарів, послуг освіти, охорони здоров'я, транспорту і т. ін. Створюється ситуація, коли вартість комунальних послуг у структурі пенсії перевищує 65,0 %, а у структурі середньої заробітної плати – понад 30,0 %, тоді як у країнах Європи це співвідношення в середньому не перевищує, відповідно, 14,0 % і 8,1% [18]. Як наслідок, у 2014 р. третина українців не змогла оплатити комунальні послуги взагалі, і цей відсоток у подальші роки за прогнозом фахівців зростатиме [19]. До того ж прагнення населення до активності у зміні добробуту на краще, і зокрема пенсіонерів, не віднаходить відповідного сприйняття державою, яка ввела оподаткування пенсій працюючих пенсіонерів, а потім повертає відібрані кошти у вигляді субсидій.

Утім попри таку розширену оцінку стану добробуту населення, вона залишиться малоопрацьованою без прив'язки до економічних реалій та розгляду причин утримування доходів населення на рівні, який не відповідає цивілізаційному статусу людини.

Усі ті зміни, що відбуваються у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання його результатів, однозначно виступають як індикатор формування по-

тенціалу економічного зростання і його використання для соціального піднесення. Згідно із системою національних рахунків економічну діяльність розглядають як взаємодію інституційних одиниць (нефінансові корпорації, фінансові організації, державні органи управління, некомерційні організації та сімейні господарства) або в традиційному тлумаченні суб'єктів економіки. Активність суб'єктів господарювання за аксіоматичними підходами залежить від розподілу й перерозподілу доходів за виробничими результатами відповідно до прийнятої політики соціалізації. У прагненні встановити позитиви й деструкції в цьому напрямку ми вважали за доцільне надати оцінку динаміці розподілу й перерозподілу доходів суб'єктів інституційних секторів економіки. Мова йде про доходи, що виплачують виробники-резиденти іншим учасникам процесу виробництва з валової доданої вартості (ВДВ). Власне це розподіл ВДВ між факторами виробництва (праця, капітал) та державою.

У 1990–2014 рр. дохід, отриманий домогосподарствами, за своїми обсягами та питомою вагою посідав домінуючу позицію в економіці. Якщо в 1990 р. питома частка домогосподарств у валовому наявному доході (ВНД) за результатами вторинного перерозподілу змішаного доходу становила 61,7 %, то в 2014 р. його частка зросла на 18,7 в.п. Іншим значущим споживачем ВНД є сектор загальнодержавного управління (СЗДУ). Проте динаміка його частки в структурі змішаного доходу мала діаметрально протилежну тенденцію відносно питомої частки домогосподарств. За нашими розрахунками, у 1990 р. частка СЗДУ становила 26,0 % і, досягнувши в 1996 р. значення у 43,2 %, зменшилася у 2014 р. до 16,7 % [10]. Але в дійсності широке різноманіття взаємодіючих між собою потреб опосередковують не лише держава і домогосподарства, а й такий суб'єкт, як підприємства в особі їх власників. За нашими розрахунками частка нефінансових корпорацій у ВНД зменшилася впродовж 1990–2014 рр. з 9,2 до 1,2 %. Облищення основного суб'єкта економіки доходу зменшує його інвестиційний потенціал, який потрібен для оновлення техніки й технології, зростання заробітної платні тощо. За даними Держслужбстату України, ступінь зносу основних засобів у національній економіці зріс з 36,5 % у 1990 р. до 77,3 % у 2013 р., тобто більше ніж у два рази [7; 9]. І це при тому, що пороговим значенням ступеня зносу основних засобів взято рівень у 35,0 % [20, с. 411–415]. Для відтворення негативів перевищення цього порогу можна навести результати досліджень, згідно з якими в разі зносу знарядь праці в діапазоні від 40,0 до 50,0 % має місце відтворення без набуття додаткових продуктивних здатностей, в разі перевищення порогу в 51,0 %, повністю порушується відтворювальний цикл [21, с. 45].

Постає питання щодо потенцій якщо і не запровадження чогось принципово нового, то щонайменше впорядкування регуляторних дій держави в контексті не лише виконання нею соціальних зобов'язань, а й, так би мовити, соціальної модерзації. Тобто йдеться про започаткування поступового руху в напрямку створення цілісної теоретичної та методологічної концепції освоєння наявного потенціалу забезпечення зростання добробуту населення на основі розробки й використання технології керування за обраним соціальним результатом з урахуванням економічних можливостей. Зрозуміло, що акцентуацію уваги на заробітній платі й вимогах щодо її доведення до прийнятних розмірів не слід сприймати як локальний захід без взаємозв'язку зі змінами економічного потенціалу. Вона охоплює, безумовно, лише частину вартості створеного працею продукту, але через показник вартості робочої сили відкриває інструментальні можливості для встановлення реальних

витрат на підтримання та розвиток людського потенціалу, а саме підвищення освітнього, інформаційного, культурного і професійного рівня, а також умов життя.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, розбудова високо-розвиненої соціальної держави в Україні потребує значного вдосконалення та коригування соціально-економічної політики. Перш за все, формування та реалізації стратегічних пріоритетів соціальної політики в контексті інтегрування в Європейський Союз та світове економічне середовище соціально орієнтованої ринкової економіки потребує прийняття однозначної моделі соціалізації економіки й здійснення саме за нею внутрішнього переструктурування ресурсів між інституційними секторами економіки, щоб забезпечити відтворення факторів виробництва на інноваційній основі. До того ж для забезпечення керованої динаміки до соціальних вершин за доходами населення слід відійти від сповідуваної в Україні моделі стандартизації соціальних показників, спрямованих на консервацію бідності, і задіяти принципово нові, більш адекватні соціальним імперативам і створеним економічним умовам. Ми розуміємо, що на цьому шляху вдосконалення діагностично-регулятивного апарату можна передбачити гаму суперечностей із приводу усунення розбіжностей бажаного та реального рівня життя, які потрібно об'єктивно встановити, ідентифікувати, виокремити ядра і сфери впливу та надати кваліфіковану експлікацію. Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на визначення обґрунтованих часток інституційних одиниць у розподілі доходів для створення передумов щодо оновлення виробництва та новіших продуктивних робочих місць і природного забезпечення поступового переходу на соціальні стандарти добробуту розвинених країн.

Бібліографічні посилання

1. **Лібанова, Е. М.** Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2010. – № 2 (14). – С. 3–15.
2. **Якубенко, В.** Деякі проблеми розбудови соціальної держави [Електронний ресурс] / В. Якубенко // Вісн. Хмельн. ін.-ту регіон. управління і права. – 2013. – Режим доступу: www.univer.km.ua/visnyk/218.pdf. – Заголовок з екрана.
3. **Намчук, В.** Моделі соціальної держави: вибір для України [Електронний ресурс] / В. Намчук // Публ. управління. – 2013. – С. 44–50. – Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/1/07.pdf. – Заголовок з екрана.
4. **Каховська, О. В.** Соціальність і її забезпечення в транзитивній економіці: теорія, оцінка, механізм регулювання: монографія / О. В. Каховська. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2012. – 348 с.
5. **Попова, Т. Л.** Рівень та якість життя населення України як показник дієвості державної соціальної політики [Електронний ресурс] / Т. Л. Попова. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej13/txts/Popova.pdf. – Заголовок з екрана.
6. **Дражниця, С. А.** Добробут населення України: проблеми та шляхи вирішення [Текст] / С. А. Дражниця // Університет. наук. записки. – 2013. – № 2(46). – С.303–309.
7. **Зайченко, А.** Имущественное неравенство [Текст] / А. Зайченко // Аргументы и факты. – 1989. – № 27. – 24 с.
8. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) [Текст]. Ін-т економ. прогнозування; за ред. В. М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 498 с.
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / за ред. В. М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогнозування НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.
10. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрана.
11. **Крупа, В. Р.** Удосконалення теоретико-методологічних підходів до встановлення державних соціальних стандартів в Україні [Електронний ресурс] / В. Р. Крупа // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2013. – №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2621>. – Заголовок з екрана.

12. Взаємозв'язок конкурентоспроможності та ефективності вітчизняного ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.expert.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=160&catid=2&itemid=0](http://www.expert.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=160&catid=2&itemid=0). – Заголовок з екрана.
13. Політика доходів и качество жизни населения [Текст] / под ред. Н. А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.
14. Статистична інформація Мінфін України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Заголовок з екрана.
15. Жуковська, А. Ю. Соціальні стандарти у сфері доходів населення та проблематика їх запровадження в Україні [Текст] / А. Ю. Жуковська // Акт. пробл. економіки. – 2009. – №11(101). – С. 181–189.
16. Норд, Г. Л. Порівняльний аналіз функціонування багаторівневих систем пенсійного забезпечення в країнах ЄС та можливості їх запровадження в Україні [Текст] / Г. Л. Норд, К. П. Черенок // Наук. праці. Економіка. Вид. ЧДУ ім. П. Могили. – 2010. – Т. 126. – Вип. 113. – С.47–53.
17. Ткаченко, Л. Г. Конкурентні межі зростання оплати праці в Україні [Текст] / Л. Г. Ткаченко // Демографія та соц. економіка. – 2008. – № 2. – С. 115–124.
18. Евростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/14_public/8_27052013_AP-EN.pdf. – Заголовок з екрана.
19. Балаева, Т. Третя українець не змогла оплатити комуналку [Електронний ресурс] / Т. Балаева // Вести-бізнес. – Режим доступу: <http://business.vesti-ukr.com/85067-kazhdyj-tretij-ukraїnec-ne-platit-za-kommunalku>. – Заголовок з екрана.
20. Національна економіка [Текст]: підручник. – К.: Каравела, 2008. – 416 с.
21. Маслова, О. И. О проблеме воспроизводства основных фондов и «инвестиционной составляющей» в цене [Текст] / О. И. Маслова // Вестн. МГУ. – 2007. – № 2. – С. 41–53.

Надійшла до редколегії 01.02.2016

УДК 339.727: 330.144.2

О. Д. Трифонова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Досліджено вплив глобалізації на формування та функціонування фінансових ринків. Проведено аналіз феномену глобалізації як фактора загальносвітового посилення відкритості та взаємозалежності країн, регіонів, підприємств. Виявлено взаємодію процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації світової економіки та трансформації фінансових ринків. Визначено позитивний та негативний вплив глобалізації на фінансові ринки.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, транснаціоналізація, технологічні уклади, фінансовий ринок, фінансові інструменти, світове господарство.

О. Д. Трифонова

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Исследовано влияние глобализации на формирование и функционирование финансовых рынков. Проведен анализ феномена глобализации как фактора общемирового усиления открытости и взаимозависимости стран, регионов, предприятий.

Выявлено взаимодействие процессов интернационализации и транснационализации мировой экономики и трансформации финансовых рынков. Определено позитивное и негативное влияние глобализации на финансовые рынки.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, транснационализация, технологические уклады, финансовый рынок, финансовые инструменты, мировое хозяйство.

O. D. Trifonova

Oles Honchar Dnepropetrovsk National University, Ukraine

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE FORMATION OF FINANCIAL MARKETS

The article studies the processes of transformation of world economic markets under the impact of globalization and regionalization. It is devoted to research the positive and negative signs of globalization of world financial markets. Globalization appears as a worldwide strengthening openness and interdependence of countries, national regions, individual companies, economic agents and individuals, communities and it is one of the leading, universal tendency of modern social and economic development. This phenomenon is not entered into purely economic framework, which, incidentally, can be said about various phenomena associated with regionalization, other processes of internationalization and global competition.

In a fundamental sense, globalization manifests to all spheres of socio-economic, ethno-cultural life and it produces as positive effects so as negative one on a global economic growth, with increasingly negative effects prevail. Formally, it increases the absolute and relative (in relation to GDP) the world trade of goods and services, and the growth of the movement of capital and labor.

Modern internationalization, which functionally fills the economic globalization and regionalization, is reflected on the conditions and directions of transformation of the global financial markets and on the movement mechanism of financial instruments, which gives the appearance of globalization of financial markets, the mechanism of formation of a global movement of financial instruments and regional mechanisms movement of financial instruments.

Globalization generates extent and nature of financial markets like a global, international, and regional in all over the world (this applies to both developed countries and countries of world periphery). Today, the internationalization of financial markets is an integral part of the mechanism of distribution and redistribution of resources. Moreover, such distribution and redistribution occur directly relating to goods (tangible and intangible) and services, cash, credit, and indirectly to the form of capital inputs.

Key words: globalization, internationalization, transnationalization, technological structure, financial market, financial instruments, global economy.

Постановка проблеми. Процес глобалізації чинить значний вплив на всі складові частини життя суспільства, найбільш явно він виявляється саме в формуванні та функціонуванні світових фінансових ринків. В умовах глобалізації економічного розвитку фінансовий ринок має забезпечувати фінансово-економічну стабільність країни, ґрунтуючись на ефективному використанні реальних інвестиційних потоків, що у свою чергу створює умови для оптимізації основних складників єдиного народногосподарського комплексу. Глобалізація впливає на взаємопроникнення та взаємозалежність країн, посилюючи тим самим розбіжність між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, що призводить до трансформації функціонування фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою дослідження послужили роботи вітчизняних та зарубіжних учених: С. Каплан, Д. Норткотт, М. Портер, Дж. Стиглиць, П. Герст, Г. Томсон, А. Кудрін, О. Білорус, О. Гопоненко, А. Гойко, З. Луцишин, П. Левчаєв, О. Мозговий, В. Новицький, Н. Стукало, Ю. Пахомов, О. Плотніков, С. Філіпенко, Л. Удовик.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Велику кількість робіт та наукових досліджень було присвячено аналізу впливу глобалізації на формування та функціонування фінансових ринків, але це питання залишається відкритим тому, що має місце постійна зміна правил гри на фінансових ринках, підкріплена політичним та економічним впливом світових лідерів. До того ж постійні зміни в процесі обробки та передачі інформації роблять це питання відкритим та дискусійним.

Метою написання статті є виявлення процесів трансформації світових фінансових ринків під впливом глобалізації та регіоналізації, визначення позитивних та негативних проявів глобалізації на світових фінансових ринках. Для досягнення поставленої мети авторка застосувала методи індукції та дедукції, аналізу та синтезу, діалектичного та історичного підходів. Методологічну основу дослідження склали праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, монографії та наукові статті.

Виклад основного матеріалу. Процеси формування та розвитку систем обігу фінансових інструментів пов'язані з сучасними проявами інтернаціоналізації, інтеграції національних відтворювальних систем. Глобалізація – загальносвітове посилення відкритості і взаємозалежності країн, регіонів, підприємств і співтовариств людей, одна з провідних тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку. Вона виявляється в різних сферах: економічній, політичній, екологічній, культурній [1, с. 431].

Як відзначає О. Гапоненко, глобалізація в економіці виявляється передусім у тому, що:

- збільшується абсолютний та відносний рівень світової торгівлі товарами і послугами, а також зростають обсяги переміщення капіталу і робочої сили;
- відбувається зрощення ринків, організацій і окремих виробничих ланцюжків;
- економічні кордони держав стають дедалі більш прозорими [2, с. 12–17].

Глобалізація виявляється як загальносвітове посилення відкритості, а також взаємної залежності країн, національних регіонів, окремих підприємств, господарських агентів і фізичних осіб, співтовариств людей і є одна з провідних, універсальних тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку. Феномен глобалізації не вписується в суто економічні рамки, що, до речі, можна сказати і про різноманітні явища, пов'язані з регіоналізацією, іншими процесами інтернаціоналізації та глобальної конкурентної боротьби, оскільки вона виявляється в різноманітних сферах зокрема економічній, соціально-політичній, міжнародно-стратегічній, екологічній, етнокультурній, причому виклики глобалізації – дуже жорсткі для будь-якого національного або навіть комерційного учасника міжнародних економічних відносин та світового господарсько-правового порядку [3, с. 3–18].

На думку Н. В. Стукало, розвиток людства наприкінці другого – початку третього тисячоліття зазнав потужного впливу глобалізації – процесу очевидного, але малодослідженого. Практично всі сфери життєдіяльності сучасної людини та функціонування суспільства у цілому відчувають досить конкретні наслідки «химерної» глобалізації. Причому цей вплив дедалі стає все більш відчутнішим для кожної окремої країни, кожної конкретної компанії та людини. Економічна ж та фінансова сфери взагалі стикнулися з невідворотними наслідками глобалізації, що спричинили появу їх якісно нового рівня – глобального. Економісти – вчені та практики – визнають і враховують у своїй діяльності фундаментальний факт глобалізації світогосподарсько-

го розвитку, проте навряд чи можна говорити про наявність науково обґрунтованих прогнозів щодо однозначності результатів глобалізації світового господарства [4].

З функціонального погляду, глобалізація справляє як позитивний, так і негативний вплив на світовий економічний розвиток, причому негативний вплив дедалі більшою мірою превалює. Формально глобалізація сприяє збільшенню абсолютного й відносного (стосовно обсягу ВВП) рівнів світової торгівлі товарами і послугами, а також зростанню переміщення капіталу і робочої сили. Проте таке «збільшення» передбачає консервацію рівнів виробництва високотехнологічної продукції країн, що не займають передових позицій за рівнем розвитку НТП. Часто відзначають, що внаслідок злиття ринків, структур, організацій, а також формування коопераційно-виробничих ланцюжків відбувається оптимізація розміщення продуктивних сил. Водночас така оптимізація означає «закріплення» за країнами глобальної периферії технологічно допоміжного статусу. Те ж саме можна віднести й на інший аргумент щодо прозорості економічних кордонів національних держав, їхніх угруповань з огляду на процеси інтернаціоналізації. Більше того, така «прозорість» інколи навіть підриває державний суверенітет окремих держав, що ніяк не сприяє стабільності зростання.

Сучасна інтернаціоналізація, яку функціонально наповнюють економічна глобалізація та регіоналізація, відбувається на умовах та напрямках трансформації світових фінансових ринків і механізму руху фінансових інструментів, яка набуває форм глобалізації фінансових ринків, формування глобального механізму руху фінансових інструментів та регіональних механізмів руху фінансових інструментів (див. рис. 1).

В основі означених процесів значною мірою лежать процеси техногенного характеру. Процеси ж глобалізації й розвитку інформаційних технологій (а це – одержання, переробка, передача всіх форм інформації) послужили, як відзначає

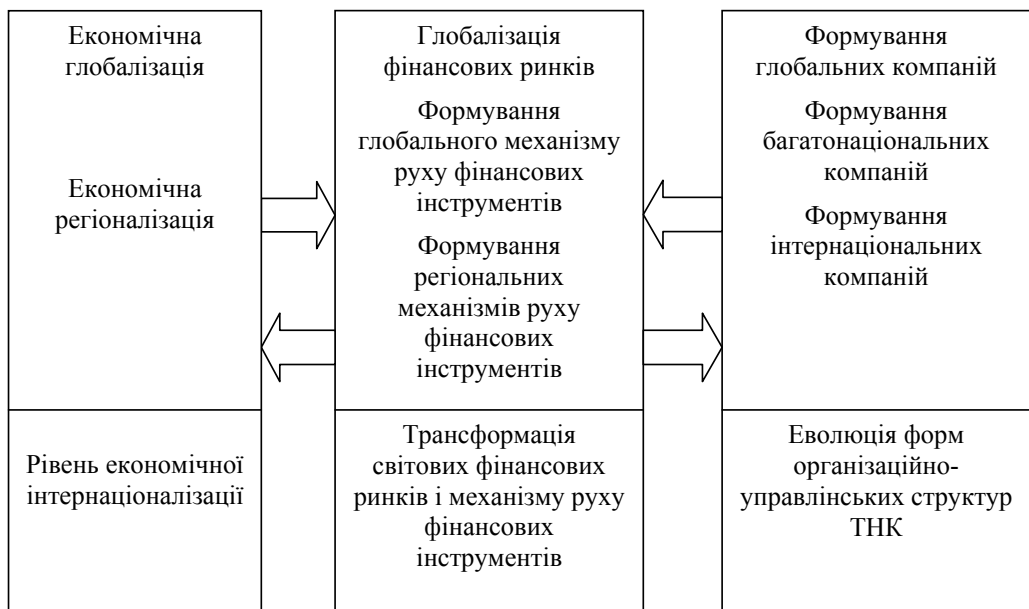


Рис. 1. Схема взаємодії процесів інтернаціоналізації / транснаціоналізації світової економіки та трансформації фінансових ринків

П. Левчаєв [5], каталізатором революційних зрушень і зміни парадигми мислення від індустріальної до постіндустріальної.

Принагідно зазначимо, що трансформація менталітету найбільших економічних гравців світових фінансів (зокрема, держав, транснаціональних корпорацій і банків та ін.) сформувала принципово інші фактори підвищення економічного зростання, що обумовили конфігурацію світових. Зазвичай зміна технологічних укладів у минулому не тільки визначала кардинальні зрушення в економічних відносинах суб'єктів, але обумовлювала стрибкоподібний науково-технічний розвиток і домінування вміло використовуваних можливостей країнами і їх сателітами. Досягнуте лідерство здебільшого закріплюється на десятиріччя й формує стандарти поведінки інших гравців у фінансовому полі [6, с. 35–41].

Співвідношення розподілу та глобальної конкуренції за умов інформаційного суспільства реалізуються не тільки за умов підвищеного попиту на інформаційно-насичену продукцію, а і нових реалій передачі такої продукції, яка здійснюється через електронні мережі. Феномен мережної економіки пов'язаний із існуванням п'ятого та шостого технологічних укладів, формуванням глобального електронного середовища з переважанням як найважливіших елементів продуктивних сил знань і інформації і прискореною динамікою між попитом і пропозицією. У такій економіці головні позиції займають комп'ютерні і інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, глобальна ж інформаційна мережа є необхідною умовою їх існування.

Настання ери постіндустріальної економіки потребує конкретизації фінансових аспектів щодо формуючих її факторів. Найбільш розвинені економічні країни в останні десятиріччя сформували уклад постіндустріального суспільства.

Завдяки інформаційному компоненту економічної глобалізації, який зумовлює виникнення нових фінансових ринків, секторів специфічних банківсько-кредитних, страхувальних, транспортно-логістичних послуг, появу мережі диверсифікованих міжнародних організацій державної та недержавної природи відбувається лавиноподібне поширення інформації, що супроводжується появою нових суб'єктів міжнародного економічного життя, активізацією багатонаціональних корпорацій, що діють цілодобово і використовують нові інструменти, формуються потреби постійної модернізації інституційних систем [7, с. 65-72; 2, с. 12-17].

Усі ці явища та тенденції, взаємні функціональні відношення включають у себе і такі ендогенні щодо економічної сфери напрями, як політика, культура (передусім йдеться про культуру реалізації певних економічних функцій), спосіб життя, ідеологія, а також самі умови існування людського соціуму, оскільки на тлі процесів глобалізації навіть у наймогутніших країнах виникають побоювання за робочі місця, не кажучи вже про «ерозію» соціальних систем у найбільш широкому сенсі у країнах глобальної периферії. З огляду на це ситуація вимагає від усіх учасників світогосподарських відносин граничного напруження зусиль, інколи неординарних підходів, змістом яких є концентрація інтелектуально-інформаційних ресурсів у конкурентному середовищі.

Своєрідним «зворотним боком» інформаційної глобалізації є нові реалії руху капіталів, які не тільки супроводжують рух інформаційних та інтелектуальних ресурсів, але і створюють передумови для такого руху. Причому завдання конкурентної концентрації інформаційних ресурсів потребує застосування сучасної, інноваційно орієнтованої регулятивної стратегії залучення на національну терито-

рію міжнародних капіталів. Умовно відмінності між традиційною та новою, перспективною, моделями зображено на рис. 2. До того ж на сучасній, глобалізаційній стадії розвитку міжнародних економічних відносин, світового господарства як системної цілісності можна говорити про перевагу такого джерела мобілізації капіталу, як формування «фінансових багатств», достатніх для започаткування бізнесу, порівняно з кредитом і внутрішнім накопиченням.

Зазначимо, сказане набуває значення за умов теперішнього різкого зростання фактора концентрації, функціональної ролі головних, як вважається, учасників роботи світового та регіональних ринків капіталу – ТНК і ТНБ, які, як відзначають в економічній літературі, реально контролюють понад 70% усіх міжнародних ринків товарів, послуг, технологій, капіталу [8, с. 2-5; 9, с. 54-57].

Глобалізація формує масштаби і характер розвитку фінансових ринків як у світовому, міжнародному, регіональному масштабах, так і в усіх країнах світу (це стосується і розвинутих країн, і країн світової периферії). Сьогодні інтернаціоналізація фінансових ринків – невід’ємний елемент механізму розподілу та перерозподілу ресурсів. Причому такий розподіл та перерозподіл відбуваються як безпосередньо стосовно товарів (матеріальних та нематеріальних) і послуг, грошових коштів, кредитних ресурсів, так і опосередковано, у вигляді капіталів, факторів виробництва.

Під час розгляду глобальних процесів інтеграції виникають вповні резонні питання щодо зближення та переплетіння фінансових ринків, а також ступеня ефективності процесів власне їх інтеграції. В плані оцінки «позитивів» інтеграції фінансових ринків слід відзначити такі потенційні переваги:

- а) зниження трансакційних витрат;
- б) збільшення рівня контролю за процесами;
- в) підвищення стабільності та зменшення небажаної ринкової волатильності та взагалі – ринкової нестабільності;
- г) підвищення рівня прибутковості фінансових ринків для їхніх агентів, і передусім за рахунок скорочення цінових ножиць – різниці між ціною продажу, з одного боку, і ціною купівлі – з іншого;

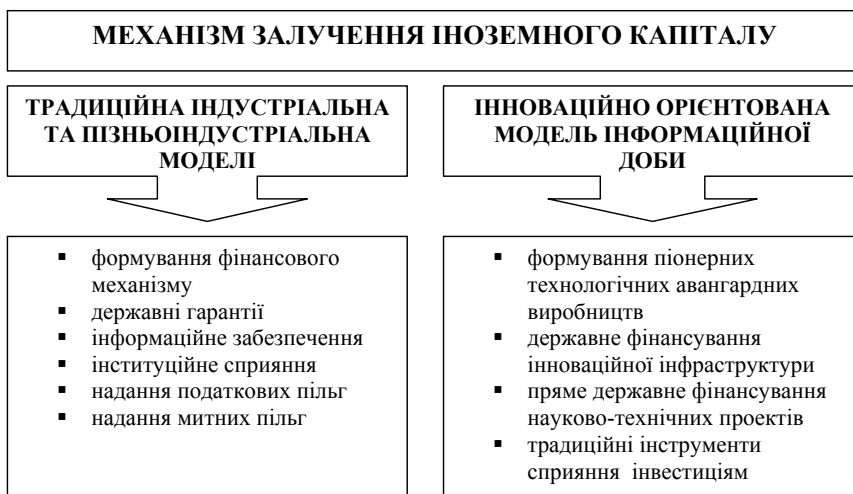


Рис. 2. Порівняння традиційної та інноваційної моделей залучення капіталу

д) збільшення обсягів ринкових операцій за рахунок максимізації торгів, яке, у свою чергу, приводить до економії на масштабі та зростання ринкової активності взагалі.

Водночас іншим аспектом проблеми є небезпека монополізації фінансових ринків, яка потенційно може призвести до зниження їх ефективності та підризу національних суверенітетів [10].

Із таких методологічних позицій, власне, і варто оцінювати місце фінансових ринків, модифікованих під впливом сучасної інтернаціоналізації, технологічного прогресу і пов'язаних практично з усіма сферами суспільної виробничої діяльності. Безумовно, фінансові ринки вписуються в логіку глобальної конкуренції та перерозподілу світових капітальних, валютно-фінансових ресурсів. Причому в контексті сучасного розвитку системи міжнародних економічних відносин та посилення тенденцій глобалізації слід погодитися з констатацією того факту, що домінуючі позиції на світовому інвестиційному ринку займають фінансові корпорації США.

Передумовами щодо процесів глобалізації, крім факторів гео економічного порядку є й науково-технічний розвиток, і передусім – інформаційна революція, яка шляхом створення і диверсифікації глобальних інформаційно-комунікаційних мереж забезпечує своєрідну технічну базу, функціональне підґрунтя для інтернаціоналізації капіталу, посилення конкурентної боротьби на світових ринках та створення єдиного глобального фінансового ринку. Фінансові ринки хоч і продовжують бути кардинально важливим елементом усієї фінансової інфраструктури (див. рис. 3).

Зауважимо, що на фоні кризових явищ, які стрімко розвиваються, засвоюючи нові технології, їх дієвість та стабільність певною мірою сумнівні, що доводить необхідність появи нових регулятивних підходів стосовно як національних, так і глобального ринків.

Інформаційні технології, з одного боку, створюють реальну можливість для різкого прискорення економічного, наукового, культурного розвитку планети, для об'єднання людства в співтовариство, що усвідомлює свої інтереси і відповідаль-

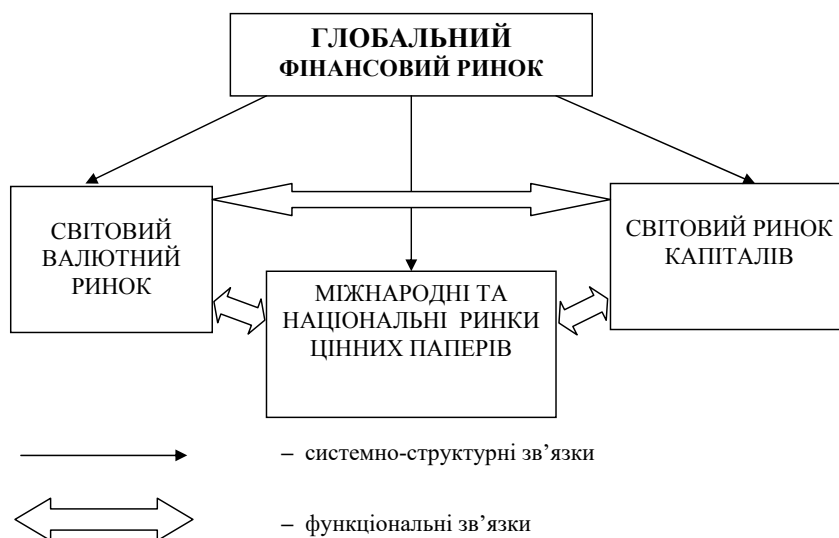


Рис. 3. Схематична структура глобального фінансового ринку

ність за долю світу, а з іншого – можуть стати знаряддям розділення світу і посилення конфронтації [11].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасні умови глобально-конкуренсного розвитку стимулюють інституційне регулювання до більшої інтеграції з традиційними ринковими інститутами, до проведення спільної політики у багатьох аспектах. Важливими особливостями становлення і функціонування мережної економіки, які зумовлюють характер розвитку фінансових систем є здатність мережних механізмів сприяти глобалізації ринків фінансів. Своєрідним «зворотним боком» інформаційної глобалізації є нові реалії руху капіталів, які не тільки супроводжують рух інформаційних та інтелектуальних ресурсів, але і створюють передумови для такого руху.

Дослідження сутності функціонування фінансових ринків як ефективного інструментарію акумулювання фінансових та інформаційних ресурсів, а також засобу проведення інноваційної політики у державі – суттєве питання сучасної міжнародно-економічної науки, а отже, вивчення впливу глобалізації на розвиток фінансових ринків може мати чимало перспектив.

Бібліографічні посилання

1. **Хрупов, Є.** Стратегія виходу українських компаній на міжнародний ринок капіталів у контексті глобалізаційних процесів [Текст] / Є. Хрупов // Тенденції розвитку національних фінансових систем за умов глобалізації: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-експерт. симп. – круглого столу УДУФМТ, 29 листоп. 2007 р. – К.: УДУФМТ, 2007. – С. 431–441.
2. **Гапоненко, А. Л.** Глобализация и информатизация экономики [Текст] / А. Л. Гапоненко // Политико-экономические системы мира. – С.Пб.: Мысль, 2008. – С. 12–17.
3. **Максимова, М.** Проблемы стабильности мировой экономики [Текст] / М. Максимова // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2004. – № 9. – С. 3–18.
4. **Стукало, Н. В.** Глобалізація світогосподарського розвитку: CUI BONO? [Текст] / Н. В. Стукало [та ін.]. – Д. : Інновація, 2013. – 324 с.
5. **Левчаев, П. А.** Постиндустриальная экономика: финансовые аспекты [Электронный ресурс] / П. А. Левчаев. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/st/post_1289804104.html. – Загл. с экрана.
6. **Штанько, О. Д.** Формування фондових ринків в умовах глобальної конкуренції [Текст] / О. Д. Штанько // Зовнішня торгівля. Екон. безпека. – 2011. – №6. – С. 35–41.
7. **Борисов, С. М.** Мировая экономическая и валютная ситуация в 90-х годах [Текст]: Стат. обозрение / С. М. Борисов // Деньги и кредит. – 1998. – № 5. – С. 62–75.
8. **Казакова, Т. П.** Региональная интеграция стран в условиях глобализации [Текст] / Т. П. Казакова // Сиб. финанс. школа. – 2004. – № 3. – С. 2–5.
9. **Литовченко, С.** Экономике всех стран соединяйтесь? [Текст] / С. Литовченко // Деловые люди. – 2002. – №138. – С. 54–57.
10. **Буковинський, М. Г.** Біржові трансформації ринку [Текст]: монографія / М. Г. Буковинський. – К. : Основи, 1997. – 220 с.
11. **Porat, M.** The Information Economy: Sources and Methods for Measuring the Primary Information Sectors (Detailed Industry Reports) [Electronic resource] / M. Porat. – Washington, Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, D. C. 20402, 1997. – 210 p. – Режим доступу: <http://www.eric.ed.gov/> – Title from the screen.

Надійшла до редколегії 03.02.2016

УДК 339.9:339.146

О. Є. Шандрівська

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

Л. Ю. Шевців

Львівський національний університет ім. І. Франка, Україна

МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ТОВАРНИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

Актуалізовано чинники впливу на міжнародному та національному рівнях на розвиток товарних ринків в умовах посилення системної кризи в Україні. Ідентифіковано тенденції розвитку світових товарних ринків, зокрема загострення конкуренції на ринку вуглеводнів, зниження темпів економічного розвитку КНР, реструктуризація торговельних відносин України та запровадження зони вільної торгівлі з країнами ЄС, величина зовнішнього боргу ВВП країни та рівень збитковості українських підприємств, приватизація інфраструктурних об'єктів ринків України.

Ключові слова: міжнародні та національні товарні ринки, євроінтеграційні процеси, актуальні чинники впливу.

Е. Е. Шандривска

Национальный университет «Львовская политехника», Украина

Л. Ю. Шевцов

Львовский национальный университет им. И. Франко, Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В УКРАИНЕ

Актуализированы факторы влияния на международном и национальном уровнях на развитие товарных рынков в условиях усиления системного кризиса в Украине. Идентифицированы тенденции развития мировых товарных рынков, в частности обострение конкуренции на рынке углеводородов, снижение темпов экономического развития КНР, реструктуризация торговых отношений Украины и внедрение зоны свободной торговли со странами ЕС, величина внешнего долга ВВП страны и уровень убыточности украинских предприятий, приватизация инфраструктурных объектов рынков Украины.

Ключевые слова: международные и национальные товарные рынки, евроинтеграционные процессы, актуальные факторы влияния.

O. E. Shandrivska

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

L. J. Shevtsiv

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

INTERNATIONAL AND NATIONAL FACTORS OF INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF PRODUCT MARKETS IN UKRAINE

Separation, structuring, analysis and evaluation of the relationship of international and domestic factors to influence the development of commodity markets in terms of economic openness of Ukraine becomes acute and requiring in-depth study given the high

dependence on the effects of the global financial, economic and social crisis. Insufficient processing of these problems determines the relevance and choice of research topic.

The purpose of the study is the isolation and identification of the relationship of the main factors influencing the international and national levels in the development of commodity markets in Ukraine. Used methods of analysis, synthesis and generalization - to examine the main trends of commodity markets in Ukraine, taking into account topical factors exposure to the international and national levels; abstract logical method - to make conclusions of the study.

Development of national commodity markets depends on the activity of interrelated factors at the international and national levels. 1. Trends of world commodity markets, including hydrocarbons markets, the main of which is the global drop in demand for hydrocarbons resources and supply growth of hydrocarbons (analyzed these factors influence how the features in accounting policy of the USA in which the strengthening of the national currency leads to loss of attractiveness of oil as an investment product, the trend increase in oil production USA; expectations of profitability of US companies with shale oil; fluctuations in market conditions in many countries with developing economies, leading to lower demand for energy; annual fall in economic development of China, which led for example to reduce the need for steel exports from Ukraine and, accordingly, for energy; the emergence of new suppliers in the world market of hydrocarbons and expectations increase oil supplies from Iran; loss of competitive position in the global hydrocarbon market, which entails, in particular, the weakening of the transit potential of Ukraine; increase in OPEC oil supply; loss of relationship factors «growth» and «growth in oil consumption» due to increase energy efficiency; upward / downward pricing policy for oil). 2. Development of trade relations Ukraine, causes weakening of exports and imports. 3. Problems and prospects of Ukraine's involvement in global trade. 4. The value of the foreign debt, the value of GDP. 5. The level of losses Ukrainian enterprises. 6. Investment to ensure the economy, etc.

Scientific novelty of the work is to identify factors influencing the international and national levels in the development of product markets in the increasingly systemic crisis in Ukraine.

Separation, structuring, analysis and evaluation of the relationship of international and domestic factors to influence the development of commodity markets will contribute to the development of tools and mechanisms of regulation of industrial and business entities in order to adapt to the transformation processes taking place in Ukraine and the world.

Prospects for further research is the development of tools to adapt the economy of Ukraine to changes in market space in terms of the openness of the national economy towards the EU and aggravation of global instability.

Key words: international and domestic commodity markets, European integration processes, relevant factors-on influence.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні, зокрема корпоратизація економіки, що супроводжується викупамі і злиттям компаній, руйнування коопераційних зв'язків між суб'єктами ринку в умовах політичної та соціально-економічної кризи, поглиблення євроінтеграційного вектора розвитку в контексті глобалізації й інформатизації посилюють важливість ідентифікації та оцінки взаємозалежності чинників впливу на ринкових суб'єктів господарювання. Виокремлення, структуризація, аналіз та оцінка взаємозв'язку міжнародних чинників щодо впливу на розвиток товарних ринків, розробка інструментарію та механізмів регулювання виробничо-господарської діяльності з метою зростання акціонерної вартості, капіталізації доходів та витрат в умовах відкритості економіки України набувають гострої актуальності та потребують поглибленого вивчення з огляду на високу залежність від наслідків глобальної фінансово-економічної і соціальної кризи. Недостатнє опрацювання зазначеної проблематики обумовило актуальність та вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глибока системна криза (політична, фінансова, економічна, соціальна, екологічна) вітчизняної економіки й

суспільства потребує від суб'єктів господарювання розробки інструментів взаємодії і кооперації контрагентів у ланцюжку створення вартості для виживання в складному просторово-часовому горизонті на засадах кооперації, дезактуалізуючи проблему загострення конкурентної боротьби за умов забезпечення сталого (стійкого) розвитку підприємства. Розробка гнучких інструментів адаптування до змін ринкового простору в умовах відкритості національної економіки в бік країн ЄС потребує врахування об'єктивних закономірностей світового економічного розвитку (процеси глобалізації, транснаціоналізації, формування інформаційно-інтелектуального простору на основі інфокомунікаційних технологій).

Вагомою світовою тенденцією є поступове зменшення домінування «великої сімки» (країн США, Євросоюзу, Японії) та істотне зростання економічної потужності країн БРІК (Бразилії, Росії, Індії та Китаю), що зазначено в «Стратегії національної модернізації «Україна – 2020» [1], під впливом якої Україна матиме справу з більш вираженою багатополарністю в політичному та економічному співробітництві, поширенням новітніх технологій комунікацій та передачі інформації, що дасть змогу формувати й розвивати міжнародні мережні структури (економічні, політичні, соціальні, культурні) [2, с. 240].

Розвиток мережних структур в умовах зростання дефіциту обігових коштів і посилення інфляційних процесів, зменшення власного капіталу більшості українських підприємств, падіння платоспроможного попиту та споживання ресурсів хоч і супроводжується появою конфліктів і ризиків, пов'язаних із використанням ресурсів, розподілом доходів на макро- і мікрорівнях, перерозподілом активів (у тому числі логістичних), зміною форм власності й захистом прав власності [2, с. 240], проте має розкрити потенціал та пришвидшити модернізацію пріоритетних галузей національної економіки, активація темпів розвитку яких покращить стан та перспективи зростання сектора надання логістичних послуг в Україні.

Формування конкурентоспроможних кластерів як однієї з організаційних форм мережних структур на регіональному, галузевому та корпоративному рівнях, на думку професора Є. В. Крикавського, найповніше відповідає актуальним завданням, продиктованим трансформаційними змінами в суспільстві [3, с. 90].

Зниження ризиків функціонування вітчизняних підприємств, особливо на цільових ринках окремих національних економік, – актуальне питання забезпечення максимального взаємозв'язку системи міжнародного маркетингу та концепції міжнародної економічної безпеки. Для усунення надмірної ризикованості міжнародного бізнесу у країнах постсоціалістичного табору, які за класифікацією ООН належать до країн із трансформаційною економікою (у тому числі й Україна), як зазначає О. В. Ільєнко, необхідно створити нове інституціональне середовище, відповідну законодавчу базу, нові форми власності, а також структурну перебудову виробництва з урахуванням входження у світовий ринок. До того ж активізація всесвітньої інтеграції потребує адекватного впровадження бізнесу у процес глобалізації та регіоналізму [4, с. 146–148].

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність інтеграції вітчизняних підприємств у європейський простір, процеси глобалізації та інформатизації товарних ринків, посилення ризиків, особливо в міжнародному бізнесі, усе більше актуалізують необхідність ідентифікації та дослідження взаємодії чинників впливу (особливо міжнародних) на стан і перспективи розвитку товарних ринків в Україні.

Формулювання мети. Метою дослідження є виокремлення та означення взаємозв'язку основних чинників впливу на міжнародному та національному рівнях на розвиток товарних ринків в Україні. Для наукового вирішення окреслених проблем застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: методи аналізу, синтезу й узагальнення – з метою вивчити основні тенденції розвитку товарних ринків в Україні з урахуванням актуальних чинників впливу на них на міжнародному та національному рівнях; абстрактно-логічний метод – для формулювання висновків дослідження. Інформаційними джерелами дослідження стали законодавчі та нормативні акти України, вітчизняні й зарубіжні наукові публікації, офіційні статистичні матеріали, матеріали міжнародних рейтингових агентств, періодичні видання.

Виклад основного матеріалу. Коливання на валютних ринках та поточний обвал фондових бірж, девальвація національних валют країн, що розвиваються, рецесія в Європі, міграційні процеси, які, за заявою Генсекретаря ООН п. Гі Муна, посилюються, в тому числі через біженців, що тепер становлять близько 60 млн чол. у світі [5], уповільнення економічного розвитку Китаю, глобальна відмова від довгострокових інвестицій, падіння світових цін на нафту, попиту на енергоносії, падіння темпів зростання ВВП, дефіцит бюджету, зміна клімату, переорієнтація на внутрішні ринки країн та інші чинники відбиваються на розвитку товарних ринків окремих країн. Зазначені міжнародні чинники та військові дії на Сході України, падіння реальних доходів населення, внутрішнього споживання на 7 % (у 2014 р.) [6], дефіцит експорту, зростання цін на газ для різних категорій споживачів, зменшення товарообігу, міграція 600 тис. українців до Росії [7] тощо суттєво впливають на розбудову товарних ринків в Україні.

Розбудова товарних ринків залежить від активності таких взаємопов'язаних чинників на міжнародному та національному рівнях.

1. Тенденції розвитку світових товарних ринків, у тому числі ринків вуглеводнів, основною з яких є глобальне зниження попиту на вуглеводневі ресурси та зростання пропозиції на ринку, а саме:

- особливості облікової політики США, за якої зміцнення національної валюти призводить до втрати привабливості нафти як інвестиційного товару;

- збільшення видобутку нафти в США (у 2014 р. видобуток нафти становив 516 млн т, що на 16 % більше за його видобуток у 2013 р.). Майже половину цих обсягів забезпечує дорогий і суперечливий фрекінг – витискання нафти з пористого шару кам'янистих порід. Унаслідок суттєвого зниження кількості бурових установок, що перебувають в експлуатації, видобуток важкодобуваної нафти в США, Канаді зростатиме повільнішими темпами [8];

- очікування зниження рентабельності американських компаній із видобутку сланцевої нафти за умов зниження цін на неї нижче \$40/барель у разі появи на ринку іранської нафти;

- зміна правил регулювання на світовому ринку вуглеводнів;

- коливання кон'юнктури ринку багатьох країн, що розвиваються (наприклад, Росії та Бразилії), знизить попит на енергоносії;

- падіння щорічних темпів економічного розвитку Китаю з 8–9 % останні два десятиріччя до 5–7,5 % (наступні п'ять років) [9] та впровадження концепції економічного «ребалансування» (більша спрямованість на внутрішнє споживання, ніж на інвестиції). Зниження внутрішнього попиту (наприклад, за прогнозами Китайської асоціації виробників чавуну і сталі (China Iron and Steel Association)

падіння обсягів споживання сталі в 2015 р. становило 6 %) [10], загального обсягу зовнішньої торгівлі, експорту та імпорту за січень–серпень 2015 р. відносно аналогічного періоду 2014 р. – на 7,7, 1,6 та 14,6 %, відповідно, [11] та інвестицій (5,4 % за квітень–липень 2015 р. відносно аналогічного періоду 2014 р.) спричинили ланцюгову реакцію структурних економічних проблем у країні, серед яких поява недозавантажених потужностей, концентрація в регіоні надлишкової дешевої робочої сили, здешевлення національної валюти (станом на серпень на рівні 6,4124 юаня /долар; згідно з прогнозами, до 20 % падіння курсу валюти до кінця 2016 р.) [12], активація прямого конкурента Китаю Індії, яка забезпечила зростання споживання сталі на 4,5 % (за квітень 2014 р. – березень 2015 р.) [13], та конкурентів Малайзії та Сінгапуру. Погіршення економічних показників Китаю призвело, наприклад, до зниження потреби в експорті чорних металів з України, валютна виручка від експорту яких у січні–серпні 2015 р. знизилася на 40,1 % порівняно з аналогічним періодом 2014 р. [14] за одночасної активації Індії щодо нарощування обсягів виплавки сталі, виробництва продукції машинобудування, видобутку кам'яного вугілля тощо, експорт якого за січень–серпень 2015 р. становив 715,15 млн дол. США [15]. Незважаючи на поточне послаблення міжнародної позиції національної валюти Китаю, яке впливає на світовий ринок електронної торгівлі нафти та потребує посилення розвитку банківської системи країни, призведе, на думку експертів МВФ, у перспективі (2020–2030) до включення юаня до кошика резервних валют. Слід нагадати, що тепер єдиною резервною валютою виступає долар США, у переліку найбільш стабільних валют – євро, китайський юань, швейцарський франк, японська єна;

– поява нових постачальників на світовому ринку вуглеводнів та очікування зростання поставок нафти з Ірану. У результаті відмови Іраном від розробки ядерних програм, через які до нього застосовували санкції понад три десятиріччя, очікують зростання обсягів видобутку нафти в країні з поточних 2,9 млн барелів/добу до 3,6 млн барелів/добу (згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства, МЕА), за три роки – до 6,4 млн барелів/добу й доведення видобутку вуглеводнів до 11 млн барелів/добу [16], буде задоволено потреби не тільки Китаю, Індії, країн Південно-Східної Азії, а й країн Заходу, таким чином відновлено своєї частки на європейському ринку в розмірі 42–43 %. Поява на ринку вільної нафти призведе до зниження цін на неї та загострення конкурентної боротьби з боку Ізраїлю та Росії;

– втрата конкурентних позицій Росії на світовому ринку вуглеводнів (оскільки видобуток вуглеводнів понад 6 млн т здійснюють у важковидобувних районах Заполярного шельфу з високими капітальними та операційними витратами, і за зниження вартості нафти на світовому ринку до рівня \$40/барель робить більшість свердловин нерентабельними) на противагу сприятливим економічним показникам видобутку нафти із Саудівської Аравії (що видобувають на континенті в сприятливих кліматичних умовах за собівартістю \$3–9/барель) та Ірану (який за потенціалом та ціноутворенням (\$9/барель) відповідає Саудівській Аравії). Перспективи зниження світової потреби у вуглеводнях та втрата споживачів на внутрішньому ринку, розвиток ІТ- та нанотехнологій, стан чинників політичного середовища тощо призвели до коригувань їх видобутку Росією в 2015 р. з 485 до 414 млрд м³ за фактичного видобутку в 2014 р. на рівні 444 млрд м³ [17], зниження капіталізації «Газпрому» за десять років з \$360 млрд до \$56,57 млрд [18], у тому числі на 20 % за два останні роки, утрат 2,5 трлн руб. «Газпром» на неперспек-

тивні проекти, відмови розгляду державою компанії «Газпром» як стратегічного ресурсу на тлі впливу капіталу з Росії \$150 млрд та \$90 млрд за 2013–2014 рр. (за оцінками експертів галузі) [19] та прогнозу щодо чистого впливу капіталу з країни у 2015 р. на рівні \$111 млрд. (згідно з даними Центробанку Росії) [19], що підтверджено в тому числі закриттям інвестиційним фондом Franklin Templeton свого підрозділу в Росії;

– втрата конкурентних позицій Росії на ринку вуглеводнів спричиняє, в тому числі, послаблення транзитного потенціалу. Так, Україна в січні–червні 2015 р. скоротила транзит природного газу до Європи й Молдови на 21,4 % порівняно з аналогічним періодом 2014 р., до 28,727 млрд м³. Транзит газу територією України в 2014 р. знизився на 27,8 %, порівняно з 2013 р., до 62,197 млрд м³ [20]. Слід зауважити, що в секторі транзиту нафти спостерігається позитивна тенденція щодо нарощування обсягів транзиту газу. Зокрема, у січні–липні 2015 р. транзитом до країн Західної Європи (Словаччини, Угорщини, Чехії) протранспортовано 9131,0 тис. т нафти, що на 406,0 тис. т (або на 4,7 %) більше, порівняно з аналогічним показником 2014 р. [21];

– утворення ніші на ринку вуглеводнів за рахунок зменшення пропозиції з Росії, яку можна буде заповнити за рахунок пропозиції країн ОПЕК (Organisation of the Petroleum Exporting Countries, ОПЕК, до яких з 2015 р. знову належить Індонезія), які пропонують нафту за цінами близько \$51/ барель і видобувають понад 30 млн барелів/добу. Очікується загострення конкурентних відносин у картелі (через наявність у ньому країн з різним рівнем собівартості видобутку нафти, недотримання обмежень стосовно видобутку вуглеводнів у картелі, вимог деяких країн щодо зменшення квот на обсяги видобутку нафти на добу, перерозподілом квот) та вихід із нього країн з високими вартісними показниками видобутку нафти (найбільш імовірно, Індонезії). Повернення конкурентних позицій картелю можливе за умови активізації електронних торгів, позабіржових торгів, зростання сировинних, валютних ринків тощо;

– втрата взаємозв'язку чинників «зростання економіки» та «зростання обсягів споживання нафти» через зростання ефективності використання енергоресурсів. На думку експертів, упродовж найближчих 20 років очікується зростання попиту на додаткові енергоносії на 35 – 50 % за одночасного зростання кількості нафтосховищ у світі за рахунок видобутку конвенційної нафти по обидва боки Атлантичного океану біля Африки та Південної Америки, так і з використанням нових технологій, наприклад фрекінгу. До того ж разом із США важливу роль відіграє Канада. Три мільйони барелів за день видобуває Канада – це результат використання так званих неконвенційних методів видобутку, які застосовують дедалі частіше;

– висхідна чи низхідна політика формування цін на нафту. Тривалість періодів високих чи низьких цін на нафту, як правило, становить 10–12 років і характеризується суттєвими коливаннями цін на нафту. Так, ціна за нафту марки Brent за рік впала вдвічі і склала \$55/ барель (159 л) навіть до періоду появи на ринку іранської нафти.

2. Розвиток торговельних відносин. За даними щоквартального прогнозу «Ukrainian Economic Trends Forecast», аналітичної групи «Da Vinci AG», у січні – травні 2015 р. експорт товарів з України склав \$15,4 млрд дол. США. За річного вираження темпів падіння експорту України за січень–травень, що становило 25,9 %, основними секторами послаблення експорту стали експорт цинку (на

99,8 %), олова та виробів з нього (- 98,5 %), вугілля (- 91,5 %), нікелю та виробів з нього (-90,6 %). Падіння експорту обсягу суден, залізничних локомотивів, нафтопродуктів, м'яса та риби становили 80–90 %; на рівні 60–80 % – засобів наземного транспорту, літальних та водних апаратів тощо. Загальний рівень експорту України в Росію скоротився за січень – травень 2015 р. на 60 %, у тому числі за рахунок обмежень по продукції харчової промисловості [22, с. 13]. Дискусійними залишаються питання експорту продукції заводу «Мотор Січ» м. Запоріжжя до РФ (за матеріалами «Washington Post» та ін.), закупівля вугілля із зони АТО та його транспортування територією Росії [23] (за січень – травень 2015 р. видобуток кам'яного та бурого вугілля скоротився на 56,9 % [24]). Основними причинами зазначеної динаміки є втрата виробничих потужностей на території Донбасу, погіршення відносин з Росією як торговельним партнером, низький попит на вітчизняну продукцію в країнах Євразії через низький рівень її якості (експорт до Німеччини зменшився на 23 %, до Польщі – на 38, до Італії – на 32, до Іспанії – на 31, Угорщини – на 52, Болгарії – на 47 %); уповільнення темпів зростання світової економіки (тепер становить 3,3 %; очікується – 3,1 %) і спад темпів розвитку світової торгівлі, який досягнув максимуму з 2009 р. [22, с.13].

3. Період імплементації угоди про асоціацію між Україною і ЄС та запровадження зони вільної торгівлі з країнами ЄС з 1 січня 2016 р., який характеризується добровільним відкриттям ринків ЄС та зниженням економічних, у тому числі тарифних бар'єрів входу на них для вітчизняних експортерів-виробників продукції, робіт, послуг, виявив недостатній рівень адаптації українських виробників до функціонування на ринках з повноцінною конкуренцією, посилення тиску з боку імпортерів із країн ЄС, необхідності застосовувати стандарти якості, впроваджені в ЄС та ін.

Недостатній рівень модернізації виробництва та запровадження стандартів якості, прийнятих на європейських ринках, провокують більшість вітчизняних виробників реалізовувати продукцію високої якості на закордонних ринках, залишаючи на внутрішньому ринку продукцію низької якості, на якому не відчуватиметься конкуренція з боку європейської продукції класу «люкс» з високою якістю та високими цінами через низьку купівельну спроможність населення, але поставлятиметься низькоякісний дешевий імпорт з ЄС.

Загострення конкуренції, запровадження технологічних стандартів, систем захисту споживачів, юридична відповідальність та інше стимулюватимуть вітчизняних виробників виробляти продукцію, відповідну європейським соціальним, технологічним, екологічним і корпоративним стандартам.

Галузі промисловості, готові реалізовувати свою продукцію в ЄС, мають незначну частку в експорті вітчизняної продукції. Продукція молочної галузі на чверть відповідає європейським стандартам. Нарощування потужностей легкою промисловістю в умовах суттєвого здешевлення вартості робочої сили стимулює розміщувати виробництва в Україні, особливо з використанням давальницької сировини, застосовуючи наявні потужності й кваліфікований персонал. Класичними експортноорієнтованими галузями є машинобудування, металургія, хімічна промисловість, продукцію яких поставляють на ринки Азії, Близького Сходу, Північної Африки і для яких є прийнятні стандарти якості вітчизняної продукції. Повільний процес упровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері агропромислового виробництва не дозволяє використовувати можливості

нарощування експорту сільськогосподарської продукції та продовольства (передусім м'ясної, овочевої та плодово-ягідної). На ринки ЄС, які закриті, поставляють тепер близько 35 % від усього експорту вітчизняної продукції, що вдвічі перевищує обсяги поставок у 2011–2012 рр.

За умов відсутності конкуренції в технологіях із країнами ЄС для українських товаровиробників актуальним є завоювання ринків інших країн. Так, в умовах застосування політичних та економічних санкцій щодо Росії доречно завоювати вітчизняними виробниками ринки, на яких присутня РФ.

Із залученням України у глобальну торгівлю, наявністю стимулюючих чинників регуляторного характеру українські виробники змушені покращувати стандарти якості життя та якості виробництва, відкривати нові можливості для логістики з її потенціалом зменшення витрат і роботи в умовах обмеження ресурсів.

На думку директора Інституту економіки і прогнозування НАНУ В. Гейця, у короткостроковій перспективі без чіткої програми адаптації та імплементації, з урахуванням усіх чинників можна втратити до 1–2 % ВВП, згідно з оцінкою голови правління Інституту економічних досліджень і політичних консультацій І. Бураковського, у довгостроковій перспективі (10 років) упровадження угоди з ЄС сприятиме підвищенню добробуту українців від 4,3 до 11,8 % [25].

4. Зовнішній державний борг України на початок 2015 р. становив 1,1 трлн грн, або 72,2 % ВВП. Валовий зовнішній борг України за січень–червень 2015 р. збільшився з \$0,7 млрд до \$127 млрд і зріс до 122,8 % ВВП [26]. Особливої складності набуває реструктуризація боргу приватним бенеціарам, оскільки деякі з них підтримують політику Росії та керуються не економічними, а політичними амбіціями. Тому під час домовленостей із клубом кредиторів щодо його реструктуризації третьою стороною виступив МВФ. Оголошення технічного дефолту спровокує вплив іноземних інвестицій, ускладнить наповнення ВВП країни і здатність повернути борги в майбутньому. Наразі спрогнозований НБУ показник падіння ВВП у 2015 р. становить 11,5 % [27], міжнародними інституціями (МВФ, СБРР та ін.) на рівні 7,5–5,5 %; реальний ВВП у другому кварталі 2015 р. зменшився на 14,6 % (у першому кварталі 2015 р. – на 17,2 %), порівняно з аналогічним періодом 2014 р. [26] під час зростання тіньової економіки в першому кварталі 2015 р. відносно аналогічного періоду 2014 р. до 47 % від обсягу офіційного ВВП, або щомісячно 3 млрд грн. [28]. Падіння ВВП країни в 2015 р., зменшення реальних доходів населення (у III кварталі 2014 р. на 8,4 %, порівняно з показниками попереднього року) [29] та внутрішнього споживання товарів і послуг, підвищення цін на газ для різних категорій споживачів, зменшення експорту, у тому числі зниження товарообороту з Росією (з початку 2015 р. зниження експорту на 59 та імпорту на 65 %), заборгованість держави перед бізнесом на рівні 47 млрд грн (за рахунок неповернення ПДВ та переплати податку на прибуток) [30] та інших чинників негативно відображається на динаміці розвитку товарних ринків в Україні.

5. Рівень збитковості українських підприємств. 45 % підприємств України у першому півріччі 2015 р. отримали збитки на суму 232, 617 млрд грн, що вдвічі більше за аналогічний показник минулого року без урахування анексованого Криму й території Донбасу [31]. Збитки державних підприємств у 2014 р. становили 115 млрд грн [32]. Загалом вплив коштів з банківської системи України перед уведенням тимчасової адміністрації становив понад 100 млрд грн, 80 млрд грн – збитки банків у 2014 р. [33]. Основні причини – політико-економічна криза, скорочення зовнішнього та внутрішнього попиту, споживчого та інвести-

ційного попиту, втрата зовнішніх ринків. Насамперед це стосувалося підприємств із переважаючою часткою виручки в іноземній валюті (хімічна промисловість, машинобудування, металургійна промисловість). Стримуючим чинником для збиткових підприємств є обмеження у структурних змінах (запровадження нових виробництв, нових технологій, збільшення інвестувань тощо). Загалом стагнація економіки триває з 2012 р.

6. Інвестиційне забезпечення економіки країни. За низького рівня інвестувань в економіку (дефіцит зовнішнього фінансування в Україну становить \$18,4 млрд [34] та темпів їх освоєння (за перше півріччя 2015 р. Україна освоїла 16,5 % (\$140 млн) інвестицій від міжнародних фондів) розбудова інфраструктурних об'єктів у країні ускладнюється. Несприятливе інвестиційне забезпечення, падіння темпів економічного зростання, прискорення темпів падіння експорту тощо є чинник тиску на кон'юнктуру валютного ринку в середньостроковій перспективі. Несприятливе інвестиційне забезпечення економіки країни є також відбиток таких зовнішніх чинників, як глобальна відмова від довгострокових інвестицій, обвал головних фондових бірж світу, падіння попиту на енергоносії, падіння темпів зростання ВВП країн тощо.

7. Інформаційне забезпечення суб'єктів товарних ринків та рівень доступу до інформації. В Україні мають місце позитивні зрушення в цьому напрямку, зокрема створення в серпні 2015 р. системи електронного документообігу з метою підвищення ефективності функціонування суб'єктів ринку, якою послуговуються такі державні структури, як «Укрзалізниця», «Укравтодор», «Укрпошта», інформацію в якій узгоджено з іншими міністерствами.

8. Приватизація інфраструктурних об'єктів ринків України. Передбачено приватизацію 342 компаній, серед яких такі інфраструктурні об'єкти, як митниці (Закарпатська, Львівська, Чернівецька та інші), 13 портів, у тому числі Одеський порт, на який претендують 10 інвесторів, надходження від приватизації якого становитиме понад \$500 млн, «Українське Дунайське пароплавство»; Гайворонський тепловозоремонтний завод, Івано-франківський локомотиворемонтний завод, ТОВ «Торговий флот Донбасу», Авіакомпанія «Горлиця», авіаційне підприємство «Універсал Авіа» та інші держпідприємства [35].

Висновки і перспективи подальших доліджень. Концентрація виробництва в середині держав, його переорієнтація на внутрішнього споживача впливають на світову економіку та на економіку України. За умов зменшення експортного складника виникла необхідність переорієнтації на внутрішній ринок, який завжди був показником стабільності роботи в країні і який не повинен відставати від зовнішніх ринків.

Розвиток товарних ринків в Україні супроводжує взаємодія чинників різновекторної сили дії, основні з яких уповільнюють темпи економічного зростання, зумовленого втратою територіальної цілісності країни та терористичними діями в зоні АТО, що дезактивує виробничо-господарську діяльність і загострює ризики, у тому числі пов'язані з безпекою пересування вантажів; висхідна динаміка інфляційних процесів у більшості країн – основних торговельних партнерів спричиняє зростання ціни імпортованих товарів для вітчизняних підприємств, падіння платоспроможного споживчого попиту й загострення потреби імпортозаміщення, що для суб'єктів товарних ринків формує необхідність у переорієнтації зон обслуговування на внутрішні ринки; посилення конкуренції з боку країн, що розвиваються, та країн-членів СНД на ринках основних груп експорту України, що

потребує вдосконалення маркетингово-логістичної діяльності підприємств на засадах підвищення якості продукції. Розширення співпраці з ЄС, що зумовлює нарощування імпорту високотехнологічних товарів та супроводжується експортом продукції з низькою питомою часткою доданої вартості за низької ефективності механізмів підтримки експорту продукції підвищує тиск на природний капітал, а високий інфляційний тиск, падіння платоспроможного споживчого попиту, обмеження, пов'язані з нерозвиненістю виробничої та логістичної інфраструктури та інші чинники суттєво заважають ефективній діяльності суб'єктів товарних ринків, змушують останніх переорієнтувати свою діяльність на внутрішній ринок, стимулюють процеси поглинання та злиття в галузях, пошуку ефективних рішень, у тому числі за рахунок розвитку аутсорсингу, потребують гнучкого адаптування до глобалізаційних процесів.

Перспективами подальших досліджень є розробка гнучких інструментів адаптування економіки України до змін ринкового простору в умовах відкритості національної економіки в бік країн ЄС та глобальної нестабільності.

Бібліографічні посилання

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. – Режим доступу: [//zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua). – Заголовок з екрана.
2. **Мних, О. Б.** Інституціональна трансформація економіки і зростання практичної цінності логістики, маркетингу та ін. як складових стратегії національної модернізації «Україна – 2020» [Текст] / О. Б. Мних, Р. М. Брицький // Тези доп. X Міжнар. науково-практ. конф. «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2014. – С. 240–242.
3. **Крикавський, Є. В.** Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств [Текст]: монографія / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко. – Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2012. – 352 с.
4. **Ільєнко, О. В.** Забезпечення взаємозв'язку системи міжнародного маркетингу та концепції міжнародної економічної безпеки [Текст] / О. В. Ільєнко // Тези доп. X Міжнар. науково-практ. конф. «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2014. – С.146–148.
5. По всему миру 60 миллионов человек являются беженцами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/world/1155442-po-vsemu-miru-60-millionov-chelovek-uyayuyutsya-bejentsami-oon.html>. – Заголовок з екрана.
6. Світовий банк погіршив прогноз для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/04/150430_macroupdate_economy_ukraine_az. – Заголовок з екрана.
7. Росія нарахувала у себе 600 тис. українських нелегалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://espresso.tv/news/2015/10/30/rosiya_narakhuvava_u_sebe_600_tys_ukrayinskykh_nelegaliv. – Заголовок з екрана.
8. **Венкель, Р.** Ціни на нафту падають і без Ірану [Електронний ресурс]. / Р. Венкель, Д. Прокопчук – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%B8-%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D1%84%D1%82%D1%83-%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%8C-%D1%96-%D0%B1%D0%B5%D0%B7-%D1%96%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%83/a-18616731>. – Заголовок з екрана.
9. Аналіз сучасних тенденцій розвитку економік провідних країн світу і ризиків, пов'язаних з російсько-українським конфліктом (за матеріалами аналітичного центру «Борисфен Інтел») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/uk/article/ekonom-mira>. – Заголовок з екрана.
10. Китай сокращает выплавку стали [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/news/197322.html>. – Загл. с екрана.

11. Китай резко сокращает и экспорт, и импорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2015-09-09/1_china.html. – Загл. с экрана.
12. Зниження курсу юаня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/financial/3550703-kytai-znyzhuie-kurs-yuania-tretii-den-pospil>. – Заголовок з екрана.
13. Индия продолжает наращивать экспорт стали. Союз-литейный информационный ресурс по литейному производству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lityo.com.ua/21633-indiya-prodolzhaet-narashchivat-eksport-stali>. – Загл. с экрана.
14. Валютна виручка від експорту чорних металів Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://espreso.tv/news/2015/09/09/valyutna_vyruchka_ukrayiny_vid_eksportu_chornykh_metaliv_obvalylas_na_40. – Заголовок з екрана.
15. Господарство Індії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr-tur.narod.ru/turizm/sprysok/india/gospodindii/gospindia.htm>. – Заголовок з екрана.
16. Експерти знизили прогноз попиту на нафту у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3575665-eksperty-znyzlyu-prohnoz-roryutu-na-naftu-u-2016-rotsi>. – Заголовок з екрана.
17. Видобуток газу російським «Газпромом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/55b74aadcb687/>. – Заголовок з екрана.
18. Российские компании в рейтинге Financial Times по рыночной капитализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/22/597310-rossiiskie-kompanii-v-reitinge-financial-times-po-rinочноi-kapitalizatsii-vernulis-na-10-let-nazad>. – Загл. с экрана.
19. Відтік капіталу з Росії за перший квартал 2015 р. становить \$32,6 мільярдів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ipress.ua/news/vidtik_kapitalu_z_rosii_za_pershyy_kvartal_2015_roku_stanovyat_326_milyardiv_118807.html. – Заголовок з екрана.
20. «Газпром» подав рекордну з початку року заявку на транзит газу через Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/30/553132>. – Заголовок з екрана.
21. Інформаційно-аналітичне дослідження стану паливно-енергетичного комплексу України (за матеріалами Міненерговугілля України і ДП «Енергоринок») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kompek.rada.gov.ua/kompek/control/uk/publish/article?art_id=50081&cat_id=50080. – Заголовок з екрана.
22. **Олійник, С.** Валюта ріками не тече [Текст] / С. Олійник // Експрес. – 2015. – 13–20 серпня. – С.13.
23. Уряд України узгодив вивезення вугілля із зони АТО через Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/rubric-iac/1873669-kabmin_virishiv_vivoziti_vugillya_iz_zoni_ato_cherez_rosiyu_2084065.html#. – Заголовок з екрана.
24. Соціально-економічне становище України за січень–травень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/druk/soc_ek/2015/publ_05_2015_u.html. – Заголовок з екрана.
25. **Зануда, А.** Що дасть Україні та українцям зона вільної торгівлі з ЄС? / А. Зануда. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/business/2013/09/130930_free_trade_ukraine_eu_az. – Заголовок з екрана.
26. **Шибалкіна, Ю.** Величина зовнішнього боргу ВВП України за 2014–2015 роки / Ю. Шибалкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://costua.com/news/143-debt-2014#sthash.rig4dVjv.dpuf>. – Заголовок з екрана.
27. НБУ погіршив прогноз падіння ВВП України в 2015 р. до 11,5 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/292323.html>. – Заголовок з екрана.
28. Рівень тіншової економіки в І кв. 2015 р. сягнув 47 % ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/283877.html>. – Заголовок з екрана.
29. Реальні доходи населення в 2014 р. зменшилися [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.media/politics/231885/>. – Заголовок з екрана.
30. Задолженность государства перед бизнесом достигла 47 млрд грн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2015/09/04/8668808/>. – Загл. с экрана.
31. Збитки підприємств України за півроку становили понад 230 мільярдів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1115519-zbitok-pidpriemstv-ukrajini-za-pivroku-stanoviv-ponad-230-milyardiv.html>. – Заголовок з екрана.

32. Україна втрачає 115 млрд грн через збитки держпідприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.5.ua/ekonomika/Ukraine-vtrachaie-115-mlrd-hrn-cherez-zbytky-derzhpid-pryiemstv—Abromavychus--93407.html>. – Заголовок з екрана.
33. Що чекає на гривню та банківську систему у другому півріччі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2015/07/05/shcho_chekaie_na_gryvnyu_ta_bankivsku_systemu_u_drugomu_pivrichchi_analiz_604749. – Заголовок з екрана.
34. Геєць, В. Дефіцит інвестицій в Україну та темпи їх освоєння [Електронний ресурс] / В. Геєць. – Режим доступу: http://censor.net.ua/news/348712/defitsit_vneshnegofinansirovaniya_v_2015_godu_sostavlyaet_184_mlrd_direktor_ieip_nanu_valeriyi_geets. – Заголовок з екрана.
35. Кабмін хоче включити до списку приватизації на 2015 р. 342 об'єкти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/04/6/537376/>. – Заголовок з екрана.

Надійшла до редколегії 25.02.2016

УДК 339.96:314.74:330.55

О. А. Чугаєв

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

МІЖНАРОДНА ДОПОМОГА І МІГРАЦІЯ ЯК НАПРЯМ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ КРАЇН

Розглянуто вплив величини економіки на надходження міжнародної допомоги й міграційні процеси. Систематизовано особливості та причини спеціалізації вагомої частини малих країн у міжнародній допомозі та міграції. Оцінено сучасні тенденції в цих сферах в Україні з економікою середньої величини.

Ключові слова: розмір країни, величина економіки, міжнародна допомога, міжнародна міграція, мала економіка.

А. А. Чугаєв

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОМОЩЬ И МИГРАЦИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ МАЛЫХ СТРАН

Рассмотрено влияние величины экономики на поступления международной помощи и миграционные процессы. Систематизированы особенности и причины специализации весомой части малых стран на международной помощи и миграции. Оценены современные тенденции в этих сферах в Украине с экономикой средней величины.

Ключевые слова: размер страны, величина экономики, международная помощь, международная миграция, малая экономика.

O. A. Chugaiev

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL AID AND MIGRATION AS A SPECIALIZATION TYPE OF SMALL COUNTRIES

The article analyzes the effects of economy size on international aid receipts and migration. Small developing countries are more dependent on foreign aid and migration than other developing countries. Therefore a particular group of small countries is called MIRAB (Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy).

While small countries benefit from bigger international aid receipts per capita, relative to GNI or gross capital formation, aid relative to import is not much bigger than in large countries. The reasons of preferential treatment for small countries is their vulnerability to foreign economic and natural disaster shocks, distribution of votes in international organizations, better transparency of international aid use, lower costs of the image of a donor, trade openness and trade deficits, and reluctance to help very large countries.

Small states have larger emigration and immigration ratios, but especially suffer from brain drain and low probability of repatriation. The reasons include deep specialization of production, lower demand for skilled labor in exporters of raw materials, vulnerability to external shocks, impossibility of domestic migration. On the other hand small countries can face larger immigration quotas and benefit from transfers from emigrants.

The MIRAB phenomenon also can be incident to some larger states. Originally the middle sized economy of Ukraine was less dependent on international aid, but under the recent economic crisis its ratio to GNI and gross capital formation increased substantially. There is some similarity of Ukraine with small countries by indicators of migration. But larger economy and territory provide better opportunities for domestic migration. Trends in personal remittances are also better than in small countries.

Key words: country size, size of economy, international aid, international migration, small economy.

Постановка проблеми. Економіка малих країн має свою специфіку. Ця група країн не є однорідна. За напрямом спеціалізації виділяють три підгрупи малих країн: PROFIT (Personal considerations affecting citizenship, residence and employment rights; Resource management; Overseas engagement and ultra-national recognition; Finance and Transportation), SITE (Small Island Tourism Economies) і MIRAB (Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy) [3]. Перша підгрупа спеціалізується на фінансах, а також персональних уподобаннях місця проживання, перевагах юрисдикції, нішевому виробництві й транспорті; друга – на туризмі; менш успішна третя – на еміграції, переказах, одержанні допомоги і бюрократії. Постає питання, наскільки феномен MIRAB притаманний саме малим країнам і чи є суттєва відмінність у цьому між економіками різної величини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив розміру країни на потоки міжнародної допомоги аналізували в ряді закордонних досліджень (М. Арвін, Дж. Райс, Б. Кейтер, О. Бесерра, Е. Кавальйо, І. Ной). Досліджували міжнародну міграцію в країнах різної величини М. Бейне, Ф. Док'єр, М. Шифф, Ж.-К. Дюмон, Ж. Леметр, А. Марфук, М. Фуджита, Ш. Вебер. Наявні і спеціалізовані дослідження вчених (Л. Н'ямтсерен, П. Вуякович, К. Істер, С. Анклесарія Айар) та звіти міжнародних організацій (наприклад, Світовий банк, Секретаріат Співдружності, Економічна комісія ООН для країн Латинської Америки та Карибського басейну), які акцентують увагу на проблемах малих країн та їх відмінності від великих економік.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відомі дослідження таких країн, де їх розмір розглядають як один з багатьох факторів. Тому їх результати потребують комплексної систематизації. Поза увагою часто залишаються особливості економік середнього розміру, наприклад, України. Також емпіричні оцінки не завжди охоплюють сучасний період.

Формулювання мети. Мета написання статті – визначити, яким чином величина економіки впливає на залежність від міжнародної допомоги та схильність до міграції, а також дослідити, наскільки Україна має ознаки малої або великої економіки за цими критеріями.

Вклад основного матеріалу. Міжнародна допомога. Малим країнам надають більшу допомогу міжнародні організації та інші офіційні донори, ніж середнім за величиною країнам. Наприклад, ООН створила Офіс високого представника з найменш розвинутих країн, країн, оточених сушею та малих країн, що розвиваються. Тобто навіть формально таким країнам приділяють більше уваги [1].

У дослідженні Світового банку йдеться про те, що малі країни в середньому в 1999–2003 рр. одержували офіційну допомогу на розвиток на суму 201,1 дол. США на душу населення (або 14,8 % ВНД), а всі країни, що розвиваються, лише 12,3 дол. США (1,1 % ВНД) [15, с. 26]. Л. Н'ямтсерен зазначає, що офіційна допомога у розвитку відносно ВВП у середньорозвинутих і найменш розвинутих малих країнах вища за середньосвітовий рівень на 2,5 і 15,5 п. п. відповідно [13, с. 27]. У Центральній та Південній Америці малі країни отримували в 17 разів більше надходження офіційної допомоги відносно ВВП, ніж великі [14, с. 35–36]. За розрахунками П. Вуякович, у малих країнах і за площею більша частка поточних трансфертів у ВВП [19, с. 6, 13].

Переваги малих країн є і на рівні регіональних механізмів міжнародної допомоги. Малі вразливі країни одержували більше допомоги на душу населення від Європейського фонду розвитку, ніж країни, що розвиваються [16, с. 30]. Спільна програма зовнішньої допомоги ЄС (забезпечувала чверть багатосторонньої допомоги у 1990-х рр.) на користь країн, що розвиваються, у 1986–95 рр., як вказують М. Арвін, Дж. Райс та Б. Кейтер, була схильніша до допомоги країнам з меншим розміром (за населенням) і навіть вищим ВВП на душу населення (або середнім у загальносвітовому розумінні) [2, с. 49]. Щоб уникнути спрямування фінансування на користь малої кількості великих країн, в Африканському банку розвитку прийняли нормативи мінімальної та максимальної суми коштів на країну [12, с. 8].

К. Істер убачає причини більшої залежності малих країн від іноземної допомоги у вразливості малих країн до зовнішніх економічних та екологічних шоків, над якими вони не мають контролю: вони часто вразливі до стихійних лих через своє місце розташування. Це призводить до переривання виробництва й утрат інфраструктури. Деякі події (виверження вулканів, підняття рівня моря) загрожують навіть самому існуванню країн [10]. К. Тісделл зазначає, що є вразливість до таких природних лих, як циклони, екзотичні шкідники та припливні хвилі. Для покриття цих збитків часто мало внутрішніх ресурсів [18, с. 7]. Відсутність власних можливостей для диверсифікації ризиків призводить до пошуку зовнішніх механізмів страхування від ризиків. Наприклад, Карибські країни за допомогою донорів створили страховий фонд на випадок утрат від буревіїв та землетрусів [17, с. 79]. М. Арвін, Дж. Райс та Б. Кейтер називають такі причини дискримінації великих країн у сфері міжнародної допомоги:

- країна, навіть мала за розміром, є суб'єкт міжнародної політики і має, наприклад, голос нарівні з великими країнами в Генеральній Асамблеї ООН, а своїм голосуванням може підтримати донора;
- менша вартість „придбання” прихильності малої країни;
- легший моніторинг використання допомоги у менших країнах;
- донор може намагатися надавати лише мінімальну допомогу, щоб не мати поганого іміджу внаслідок ненадання допомоги взагалі;
- якщо допомога розподіляється, наприклад, пропорційно імпорту, малі країни виграють унаслідок більшої відкритості своїх економік;

– небажання надавати допомогу великим країнам, таким як Індія або Китай [2, с. 50].

Утім малі країни також мають проблеми з міжнародною допомогою:

– чутливіші до зменшення допомоги;
– мають більші транзакційні витрати внаслідок невеликих проектів [16, с. 12, 18].

О. Бесерра, Е. Кавальйо та І. Ной зазначають, що чим більший ВВП країни, тим більшу допомогу у випадку природного лиха вона одержує відносно рівня допомоги до природного лиха [4, с. 10, 12]. На нашу думку, можливим поясненням є те, що стандартна допомога без компенсації втрат від надзвичайних подій суттєво більша для малих країн. Тому закономірність, яку виявили О. Бесерра, Е. Кавальйо та І. Ной, лише частково виправляє дискримінаційне ставлення до великих країн при наданні допомоги.

Розглянемо сучасні статистичні дані Світового банку [21]. Офіційна допомога у розвитку в 2014 р. становила 1,85 % ВНД малих країн (до них зараховано членів Форуму малих держав, крім країн з високим доходом на душу населення) від 0,64 у країнах, що розвиваються, у цілому та 0,21 в середньому у світі. Ця перевага малих країн зберігається з 1965 р. (тобто за весь час публікації статистичних даних). Схожа закономірність спостерігається і за співвідношенням офіційної допомоги у розвитку до валових інвестицій (6,9 %, 1,9 % та 0,8 %, відповідно).

Проте малі країни не мали очевидних переваг за показником офіційної допомоги в розвитку відносно імпорту: в 2013 р. – 3,4 % від 2 % у країнах, що розвиваються, і 0,57 % у світі. В окремі роки відмінності між малими країнами і всіма країнами, що розвиваються, практично не було (1982–1992, 1998–1999, 2002–2006). Тому це певною мірою підтверджує наше припущення, що у відкритіших економіках з дефіцитом торговельного балансу держава надає послуги відносно більше нерезидентам, порівняно з резидентами. А це мають компенсувати нерезиденти. Міжнародна допомога фактично стала одним з інструментів такої компенсації поряд з податками на міжнародну торгівлю.

Якщо розглянути співвідношення грантів та інших доходів до доходів державного бюджету, то принаймні ще в 2008 р. малі країни менше залежали від таких видів доходів (11,8 %), ніж країни, що розвиваються (18,8 %) та світу (16,9 %). Зазначимо, що включення до цього показника інших доходів (проценти, дивіденди, рента, штрафи тощо) не дає можливість говорити про меншу залежність урядів малих країн від міжнародної допомоги.

Україна як країн з економікою середньої величини не перебуває в діапазоні країн, яким легше надавати міжнародну допомогу. Тому за інших рівних обставин допомога на душу населення залишатиметься відносно низькою. Але у міру зростання населення й економічного розвитку в багатьох країнах, що розвиваються, на фоні поточних економічних і демографічних труднощів в Україні міжнародна допомога може трохи більше переорієнтуватися на Україну. Звичайно, це швидше механізм страхування й автоматичної корекції, ніж оптимальний шлях для України.

У 2014 р. офіційна допомога Україні в розвитку збільшилася практично в 2,5 рази відносно звичайного рівня в попередні роки. У результаті Україна вже має співвідношення допомоги до ВНД більше середнього рівня по країнах, що розвиваються (раніше мала менше середнього – ближче до рівня великих економік). В умовах економічної кризи та нестачі інвестицій співвідношення допомоги до

валових інвестицій (7,6 %) навіть збільшувалося порівняно з малими країнами. Проте допомога відносно імпорту (1,8 %) не доходила до середнього рівня для країн, що розвиваються. У 2008 р. відношення грантів та інших доходів до доходів державного бюджету (17,4 %) було майже на середньому рівні, але цілком можливо стало більшим у 2014 р. (немає даних) [21].

Щодо рекомендацій, то додатковими стимулами для міжнародної допомоги можуть бути активна участь України в міжнародних організаціях, забезпечення прозорості у використанні допомоги, налагодження економічних зв'язків з діючими і потенційними країнами-донорами, сприяння реалізації великих проектів і усунення зайвих транзакційних витрат у процесі реалізації проектів.

Міжнародна міграція. Малі країни часто вразливіші до впливу мігрантів, особливо кваліфікованих (втеча мізків). Це зазначає К. Істер, розглядаючи індекс вразливості країн Британського співтовариства: у малих країнах трудових ресурсів небагато, а вплив кваліфікованих кадрів часто значний [10]. М. Бейне, Ф. Док'єр і М. Шифф указують на те, що малі країни успішніші в підготовці кваліфікованих працівників, але менш успішні в утриманні їх усередині країни. А в більш населених країнах рівень сукупної та кваліфікованої еміграції менший [5, с. 1, 10]. Ж.-К. Дюмон і Ж. Леметр зазначають, що більші економіки, що розвиваються, менше потерпають від еміграції кваліфікованих працівників і мають більше переваг від повернення мігрантів [8].

Ф. Док'єр і А. Марфук дають такі кількісні оцінки. У малих країнах, що розвиваються, 43 % кваліфікованих працівників у 2000 р. жили за межами країни свого походження. Рівень втечі мізків у 5 разів більший, ніж у всіх країнах, що розвиваються, і в 12 – ніж у високорозвинутих країнах. У 1990-х рр. ця тенденція зменшувалася, але недостатньо швидко [6, с. 33]. На кожні 100 працюючих малі країни змушені давати освіту 147, ураховуючи, що решта емігрують [6, с. 23]. Це призвело до того, що в 2000 р. Гайана, Суринам, Гаїті та Ямайка мали рівень еміграції серед працівників з вищою освітою більше 80 % [7, с. 29]. Найбільший відсоток втечі мізків спостерігався у групі країн із населенням від 0,5 до 1 млн у 2000 р. (в 1990 р. у групі від 1 до 1,5 млн). Але рівень сукупної еміграції був найбільшим у групі країн з населенням до 0,5 млн [6, с. 16, 20]. Напівеластичність втечі мізків до кількості населення становить 5,26, що майже дорівнює напівеластичності торговельної відкритості [6, с. 2]. Фактично міжнародна торгівля і еміграція кваліфікованих працівників однаково залежать від розміру економіки.

Причини втечі мізків з малих країн такі:

- високоспеціалізоване виробництво, тому попит існує не на всі вміння;
- більша спеціалізація на сировинних товарах, тому попит на кваліфікованих працівників відносно менший;
- вузька спеціалізація означає вразливість до зовнішніх шоків [6, с. 3].

На нашу думку, ще однією причиною є неможливість внутрішньої міграції для найменших країн. У великих і середніх країнах, навіть у менш розвинених, є території з високим або принаймні відносно високим доходом. Тому у громадян з менш розвинутих регіонів є принципова можливість переїхати в інший регіон для підвищення свого доходу без необхідності адаптуватися до іншого регуляторного, культурного та мовного середовища.

М. Бейне, Ф. Док'єр і М. Шифф також зазначають, що еміграція з малих країн більш чутлива:

- до релігійної роздробленості – з малих країн емігрують у 3 рази більше;

– ВВП на душу населення, але незначно [5, с. 11–12].

К. Істер зазначає, що малі країни більше залежні від переказів із-за кордону [10]. С. Анклесарія Айар наводить кількісні оцінки: перекази мігрантів у малих країнах у 2000–2004 рр. становили 3,1–3,5 % ВНД, а у всіх країнах, що розвиваються, 1,5–2 % [1].

Розглянемо тепер сучасніші дані Світового банку. Станом на 2010 р. частка мігрантів у населенні в малих країнах становила 5,4 % від 1,2 % у країнах, що розвиваються, та 3,1 % у світі. Тобто ми бачимо, що малі країни – це не тільки більший рівень еміграції, а й імміграції. У сфері міграції малі країни так само природньо відкритіші, як і до торгівлі та руху капіталу. Стосовно втечі мізків, то опубліковані дані за 2000 р. показують, що рівень еміграції серед тих, хто має вищу освіту, становив 65,5 % у малих країнах, 7,9 % – у країнах, що розвиваються, і 5,4 % – у світі. Тобто це підтверджує те, що проблема втечі мізків у малих країнах на порядок гостріша, ніж у світі в цілому.

У 2014 р. персональні перекази з-за кордону становили 3,8 % ВВП у малих країнах, 1,6 % у країнах, що розвиваються, і 0,7% – у світі. Щодо вартості переказу коштів, то у 2015 р. вона була практично однаковою в малих країнах і всіх країнах, що розвиваються [21].

У сфері регулювання міграції М. Фуджита та Ш. Вебер у теоретичних розрахунках доходять висновку, що менша країна матиме більшу імміграційну квоту (відносно свого населення), ніж велика [11, с. 10–11]. С. Анклесарія Айар вказує на те, що в розвинутих країнах більшою мірою дозволяють імміграцію з малих країн, зокрема внаслідок преференційних міграційних угод. Більша квота на міграцію з малих держав не створює проблеми з асиміляцією так, як менша частка з великих країн, наприклад, Індії [1].

М. Бейне, Ф. Док'єр і М. Шифф пропонують розв'язувати проблему втечі мізків з малих країн за рахунок укладання угод про співпрацю з приймаючими країнами, зокрема включаючи питання повернення або періодичної міграції [5, с. 13]. Іншим аспектом регулювання є адаптація системи освіти. Фінляндія є приклад стратегії малої країни з подолання цієї проблеми, має свою спеціалізацію і є одна з найбільш експортноорієнтованих країн у світі у сфері телекомунікацій [20, с. 6]. Кірібаті спеціалізується на тренуванні громадян щодо догляду за людьми та судноплавства – професій, що мають попит за кордоном [9].

У сучасних умовах у сфері міграції Україна стикається зі схожими тенденціями, що й малі країни типу MIRAB, але все ж не настільки. Хоча Україна мала навіть вищий коефіцієнт імміграції (у 2010 р. 11,5 %), ніж малі країни, однак це лише міграція між республіками за часів СРСР. Цей рівень навіть зменшився порівняно з 1990 р., водночас у малих країнах він поступово зріс.

У 2000 р. рівень еміграції в Україні серед тих, хто має вищу освіту, становив тільки 4,3 %, тобто нижче навіть середньосвітового рівня [21], але з того часу ситуація могла погіршитися. Проте ж нерівномірність економічного розвитку територій обумовлює внутрішню міграцію, в рамках якої люди можуть реалізувати свої навички, особливо країно-специфічні (наприклад, у сфері національного права, регулювання). Також внутрішня міграція дає змогу компенсувати вузьку спеціалізацію виробництва в окремих місцевостях.

Позитивним моментом в Україні є перекази мігрантів і більші можливості для повернення мігрантів, ніж у малих країнах. У 2014 р. персональні перекази з-за кордону становили 5,6 % ВВП, тобто навіть більше, ніж у малих країнах. В

Україні вони зросли майже на порядок протягом попередніх 10 років, утім як у малих країнах вони навіть зменшилися [21].

З погляду регулювання, в інших країнах є менші стимули для лібералізації трудової імміграції з України, зважаючи на відносно велику чисельність населення. У самій же Україні розв'язання проблеми еміграції може бути диверсифікований економічний розвиток, формування платоспроможного попиту на працю, зокрема і в бюджетному секторі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, у малих країнах надходження міжнародної допомоги більші на душу населення, відносно ВНД, валових інвестицій і епізодично відносно імпорту. Причинами преференційного ставлення до малих країн є зовнішньоекономічні та екологічні шоки, уразливість до стихійних лих, менша ціна «купівлі» голосів у міжнародних організаціях, легший моніторинг використання допомоги, нижча вартість формування іміджу донора, більша торговельна відкритість, небажання допомагати великим економікам-конкурентам. Утім у випадку природних лих потоки допомоги більше спрямовують до великих економік, але це лише частково компенсує дискримінаційне ставлення до великих економік. З іншого боку, малі країни чутливіші до зменшення надходження допомоги, а питомі транзакційні витрати у проєктах допомоги в цих країнах вищі.

Малі країни більше схильні не тільки до еміграції, а й імміграції, що характеризує їх більшу міграційну відкритість, поряд із торговельною та фінансовою відкритістю. Утім ключовою проблемою є надмірний відплив кваліфікованих кадрів. Це спричиняють висока спеціалізація виробництва, менший попит на кваліфікованих виробників у країнах-експортерах сировини, вразливість до зовнішніх шоків, неможливість внутрішньої економічної міграції. У малих країнах також менша ймовірність повернення мігрантів. Однак малі країни можуть розраховувати на більшу міграційну квоту. А поряд з міжнародною допомогою перекази мігрантів є важливіше джерело надходження валюти, ніж у великих економіках.

Традиційно Україна за надходженням міжнародної допомоги була більш схожа на великі економіки, але останнім часом ситуація змінилася принаймні щодо допомоги відносно ВНД та валових інвестицій. Є схожість України з малими економіками й у сфері міграції. Проте міграційні проблеми в ній помітно менші, а рівень та динаміка переказів мігрантів кращі.

У подальших дослідженнях охарактеризуватимуться інші напрями спеціалізації економіки малих країн.

Бібліографічні посилання

1. **Anklesaria Aiyar, S. S.** Small States: Not Handicapped and Under-Aided, but Advantaged and Over-Aided [Text] / Swaminathan S. Anklesaria Aiyar // *Cato Journal*. – 2008. – Vol. 28. – № 3. – P. 449–478.
2. **Arvin, M.** Are There Country Size and Middle-income Biases in the Provision of EC Multilateral Foreign Aid? [Text] / M. Arvin, J. Rice, B. Cater // *The European Journal of Development Research*. – 2001. – Vol. 13. – № 2. – P. 49–57.
3. **Baldacchino, G.** The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies [Text] / G. Baldacchino, G. Bertram // *The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs*. – 2009. – Vol. 98. – № 401. – P. 141–160. DOI: 10.1080/00358530902757867.
4. **Becerra, O.** Foreign Aid in the Aftermath of Large Natural Disasters [Text]: IDB Working Paper № IDB-WP-333 / O. Becerra, E. Cavallo, Ilan Noy. – Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 2012. – 25 p.

5. **Beine, M.** Brain Drain and its Determinants: A Major Issue for Small States [Text]: IZA Discussion Paper № 3398/ M. Beine, F. Docquier, M. Schiff. – Bonn: Institute for the Study of Labor, 2008. – 23 p.
6. **Docquier, F.** Measuring Skilled Migration Rates. The Case of Small States [Text]: Policy Research Working Paper № 4827 / F. Docquier, M. Schiff. – Washington, D.C.: The World Bank, Development Research Group, Trade Team, 2009. – 32 p.
7. **Docquier, F.** Measuring the International Mobility of Skilled Workers (1990–2000): Release 1.0 [Text]: Policy Research Working paper 01/2004 / F. Docquier, A. Marfouk. – Washington, D.C.: The World Bank, 2004. – 37 p.
8. **Dumont, J.-Ch.** “Beyond the Headlines”. New Evidence on the Brain Drain [Text] / J.-Ch. Dumont et Georges Lemaître // Revue économique. – 2005/6. – Vol. 56. – P.1275–1299. DOI : 10.3917/reco.566.1275
9. **Duncan, R.** Obstacles to Economic Growth in Six Pacific Island Countries: Working Paper [Electronic resource] / R. Duncan, H. Nakagawa. – Washington, D.C.: The World Bank, 2006. – 67 p. – Access mode: <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1206974166266/4833916-1206989877225/DuncanNakagawaObstacles.pdf>. – Title from the screen.
10. **Easter, Ch.** Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index [Text] / Ch. Easter // The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs. – 1999. – Vol.88. – № 351. – P. 403–422. DOI: 10.1080/003585399107947.
11. **Fujita, M.** Strategic Immigration Policies and Welfare in Heterogeneous Countries [Text]: Nota di lavoro 2.2004 / M. Fujita, Sh. Weber. – Fondazione Eni Enrico Mattei, 2004. – 21 p.
12. **Guillaumont, P.** Accounting for Vulnerability of African Countries in Performance Based Aid Allocation [Text]: Working paper № 103 / P. Guillaumont, S. Guillaumont-Jeanneney. – Tunis: African Development Bank, 2009. – 24 p.
13. **Nyamtseren, L.** Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia [Text]: Dresden Discussion Paper in Economics № 13/04 / L. Nyamtseren. – Dresden: Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
14. Readiness of Small Countries to Participate in the Free Trade Area of the Americas (FTAA) [Text]. – Mexico: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1996. – 93 p.
15. Small States: Making the Most of Development Assistance. A Synthesis of World Bank Evaluation Findings [Text]. – Washington, D. C.: The World Bank, Independent Evaluation Group, 2006. – 41 p.
16. Small States: Meeting Challenges in the Global Economy [Text]: Report of the Commonwealth Secretariat / World Bank Joint Task Force on Small States. – London; Washington, D.C.: Commonwealth Secretariat, World Bank, 2000. – 127 p.
17. The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development [Text]. – Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, the Commission on Growth and Development, 2008. – 183 p.
18. **Tisdell, C.** Economic Prospects for Small Island Economies, Particularly in the South Pacific, in a Globalising World [Text]: Economic Theory, Applications and Issues Working Paper № 43 / C. Tisdell. – Brisbane : The University of Queensland, 2006. – 19 p.
19. **Vujakovic, P.** How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI) [Text]: Working paper № 343 / P. Vujakovic. – Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 2009. – 35 p.
20. **Wagner, C. G.** Small Country Strategies. On the Internet, No One Knows You’re a Small Country [Text] / C. G. Wagner // The Futurist. – 1999. – Vol. 33. – № 10. – P. 6.
21. World Bank World Development Indicators [Electronic resource] // The World Bankю – 2015. December. – Access mode: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. – Title from the screen.

Надійшла до редколегії 25.02.2016

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

- Вознюк О. О.** магістр зі спеціальності «міжнародна економіка» Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Дзяд О. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Гапоненко С. О.** старший викладач кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Ільницький Д. О.** канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, м. Київ
- Краснікова Н. О.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Гарі Літ** директор і консультант «GL Training & Consultancy» (Азіатсько-Тихоокеанський регіон), екс-викладач Наньянського технологічного університету, Сингапур
- Стеблянко І. О.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Тимошенко О. О.** здобувач кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Трифонов О. Д.** канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ
- Шандрівська О.Є.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів
- Шевців Л. Ю.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів
- Чугасв О. А.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка, м. Київ

ДО ВІДОМА АВТОРІВ

Вісник Дніпропетровського університету. Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» (свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ № 21610-11510Р від 18.08.2015 р.) є фаховим науковим виданням (згідно з додатком 9 до наказу МОН України від 09.03.2016 р. № 241) та містить результати науково-практичних досліджень фахівців, науковців, здобувачів наукових ступенів та звань з питань сучасного розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин. До друку приймаються наукові статті, які відповідають вимогам ВАК України (постанова Президії ВАК України №7-05/1 від 15.01.2003 р.) і включають наступні обов'язкові елементи:

- *постановка проблеми* та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано вирішення даної проблеми і на які спирається автор;
- *визначення невирішених раніше частин загальної проблеми*, яким присвячена стаття;
- *формулювання мети* (постановка завдання);
- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- *висновки і перспективи подальших досліджень* у цьому напрямку.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

Редакційна колегія приймає оригінальні, раніше *не друковані статті англійською, українською, російською мовами* обсягом 14-20 сторінок у віддрукованому вигляді (формат А4, кегель – 14, шрифт – Times New Roman, інтервал – 1,5, поля зліва, знизу, зверху – 2 см, справа – 1 см) та текстовим файлом на електронну пошту: int_finance@i.ua.

На першій сторінці вказується УДК (зліва), наступний рядок – прізвище, ім'я та по батькові автора (по центру), нижче по центру – місце роботи, місто, країна, потім – назва статті (великими буквами), анотації. Анотації (до 6 рядків тексту) та ключові слова (до 10 слів) подаються українською, російською та англійською мовами (кегель 11); далі йде текст.

Після статті розміщуються «Бібліографічні посилання», оформлені за абеткою відповідно до державного стандарту України. Посилання на літературу в тексті подаються у квадратних дужках, кількість джерел – не менше 8-ми. Автори відповідають за точність наведених термінів, прізвищ, цитат та статистичних даних. До розгляду приймається пакет документів: 1) стаття, оформлена згідно з вимогами; 2) завірена відповідним чином рецензія доктора наук, якщо серед авторів немає доктора наук (із зазначенням наукової новизни, практичної значущості та доцільності публікації статті); 3) розширений реферат англійською мовою; 4) відомості про автора.

Реферат англійською мовою обсягом до 1 сторінки тексту (формат А4, кегель – 14, шрифт – Times New Roman, інтервал – 1,5, поля зліва, знизу, зверху – 2 см, справа – 1 см) має містити мету, методологію, результати, наукову новизну, практичну цінність роботи, ключові слова не повинні повторювати назву статті (подається окремим файлом).

У відомостях про авторів необхідно вказати повністю прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь та вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, електронну адресу; *ім'я, прізвище та назву статті російською, українською та англійською мовами.*

Матеріали, які не відповідають наведеним вимогам, редколегією не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають редакційному рецензуванню, відхилений варіант оригіналу авторові не повертається.

Сподіваємось на плідну співпрацю!

Редколегія Вісника

Більш детальна інформація: <http://dnu-wej.com/>

<http://www.dnu.dp.ua/visnik/fmecon/17>

Вісник представлений у наукометричних базах даних



ЗМІСТ

Вознюк О. О., Дзяд О. В. ДОСВІД ПЕРЕХОДУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА БРАЗИЛІЇ НА ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	3
Гапоненко С. О. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ РОЛІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ	13
Ільницький Д. О. УНІВЕРСИТЕТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: РЕЖИМ КОНКУРЕНЦІЇ ЗА ЗНАННЯ	25
Краснікова Н. О. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СУЧАСНИХ ОБМЕЖЕНЬ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	41
Gary Lit Ying Loong. FROM THIRD WORLD TO FIRST WORLD: LEE KUAN YEW AND THE SINGAPORE TRANSFORMATION GROWTH STORY	52
Стебляк І. О. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: СТАН, СТРУКТУРА, ПЕРСПЕКТИВИ	69
Тимошенко О. О. ОЦІНКА СТАНУ І МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СТАНДАРТІВ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН	77
Трифонов О. Д. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	85
Шандрівська О. Є., Шевців Л. Ю. МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ТОВАРНИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ.....	93
Чугасв О.А. МІЖНАРОДНА ДОПОМОГА І МІГРАЦІЯ ЯК НАПРЯМ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ КРАЇН	104
ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ	112
ДО ВІДОМА АВТОРІВ	113

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
**Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**
Випуск 8

Заснований у 1993 р.

Українською, російською, англійською мовами.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

За точність наведених даних відповідають автори

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ №21610-11510Р від 18.08.2015 р.

Редактори: О. В. Гончаренко, Є. В. Іванчукова
Технічний редактор Т. І. Севост'янова
Коректор Л. В. Дмитренко

РВВ ДНУ, просп. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, Україна, 49010.

Підписано до друку 24.05.2016. Формат 70×108/16 . Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 10.15 Тираж 100 пр. Зам. № 103.

Видавництво і друкарня «ЛІРА».
49050, м. Дніпропетровськ, вул. Наукова, 5.
Свідоцтво про внесення до Держреєстру ДК №188 від 19.09.2000 р.