

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 2/1. 2014 Том 19. Випуск 2/1. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 2/1. 2014

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2014

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 2/1. 2014

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.е.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університету «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienko**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ВОЛОШИНА С. В. ПАРАДИГМА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ УМОВ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	8
ДАЦКЕВИЧ Н. О. СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАСАДИ ТА ПРИНЦИПИ.....	13
ІЛЬЧУК В. П., ДУБИНА М. В., ПРОКОПЕНКО О. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЯВИЩА «РЕФЛЕКСІЯ».....	18
КИРИЗЮК С. В. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	22
ЛАЩАК В. В. ЦІНА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ТА ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИЧНИХ РОЗРОБОК.....	26
МОГИЛОВА А. Ю. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ.....	30
НОСИК О. М. ФУНКЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	35
ПОЛЮСЕВИЧ Ю. Г. НОВА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У ПРАЦЯХ ЕКОНОМІСТІВ УКРАЇНСЬКОЇ ДІАСПОРИ.....	39
ПОЧЕНЧУК Г. М. ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	43
РУБИШ І. І. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	48
ТУРИЛО А. М., КОРНУХ О. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ».....	53
ШАТНЕНКО К. О. РОЛЬ НТП У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	56

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БІДА М. Б. НЕОДНОРІДНИЙ ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ СВІТУ.....	61
ВЕДЕНЄЄВ Є. Є. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	64
VINSKA O. Y. MODERNIZATION OF THE UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR: FACING GLOBAL FOOD CRISIS CHALLENGES.....	69
ВЛАСЕНКО М. О. РОЗВИТОК ТІНЬОВОГО БАНКІНГУ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН У ФІНАНСОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ.....	73
ГАНСКИЙ В. А. ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРНЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	78
ГЕРАЩЕНКО О. О. РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНИХ ТУРИСТИЧНИХ ТНХ.....	82
ГРУШИНЬСКА Н. М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА КАТАЛІЗАТОРИ ПАНУВАННЯ ДЕРЖАВ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ПРОСТОРУ.....	87

ДОРОФЕЕВА К. М. К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И МЕТОДАХ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ.....	91
ДЯЧЕК В. В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО ІНДИКАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	97
ІШКОВ С. В., ЧЕРНЕГА О. Б. ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	104
КАЛАШНИК М. В. МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	108
КІБАЛЬНИК А. О. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВПЛИВУ НА ГЕОЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	112
КУЗЬМЕНКО С. С. ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА.....	117
МАКАРОВА В. В. МОДЕРНІЗОВАНІ ФОРМИ ТА ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ.....	121
МИХАЙЛОВА Д. О. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В РАМКАХ УКРАЇНА–ЄС ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....	125
МІНГАЛІЄВА Т. І., ДЗЯД О. В. ФЕНОМЕН ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПАРАМЕТРИ, ДИНАМІКА, ПЕРСПЕКТИВИ.....	129
НАЗАРОВ Д. С. ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ХІМІЧНОЇ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕЮ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ.....	133
НЯМЕЩУК А. В. МЕТОДОЛОГИЯ СОСТАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ.....	139
ПАЛЬЧУК О. І. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	144
ПЕЛЕХ О. Б. ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ 2007-2009 РОКІВ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ В КРАЇНАХ ЄС.....	148
ПОЛЯКОВА Ю. В. ПАТЕНТНА АКТИВНІСТЬ: ЗАГАЛЬНОСВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ	152
ПУТЯТИН Е. І. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	156
РЯБЕЦЬ Н. М. СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК СПЕЦИФІЧНА ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	158
САКІР-МОЛОЧКО Н. В. НАЦІОНАЛЬНИЙ РЕГІОН ЯК САМОСТІЙНИЙ СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	162
СТАКАНОВ Р. Д. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ЄС В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	167
СЫРОИЖКО В. В. СОЗДАНИЕ ОБЩЕГО СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА — ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ.....	171
ТИМКІВ І. В. ПРИРОДА СУЧАСНИХ ІМПЕРАТИВІВ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	176
ЧАЙКОВСЬКА М. А., ЛИСОГУБ Д. В. УЧАСТЬ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП У ЗАЛУЧЕННІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ.....	180

ЧЕНТУКОВ І. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО ДИСКУРСУ.....	184
ЧЕПЕЛЕНКО А. М., ЧЕПЕЛЕНКО Д. С. США — МЕКСИКА: ПРИРОДА КОНФЛІКТУ МІГРАЦІЙНИХ ІНТЕРЕСІВ.....	188
ЧЕРКЕЗЮК Д. В. СУЧАСНІ ВИМІРИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	193
ШЕВЧЕНКО Т. П. ФОРМУВАННЯ ІНДЕКСІВ ТА МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ З КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	197
МАЙОРОВА Т. В., ШЕВЧУК Я. В. ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	201
ШОСТАК М. В. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КИТАЙСЬКИХ КОМПАНІЙ.....	206
ЯНШИНА А. М. ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	210
НАШІ АВТОРИ.....	214

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.101.262

Волошина С. В.

Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

ПАРАДИГМА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ УМОВ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджено історичну динаміку розвитку теорії людського капіталу. Визначено вплив умов трансформації суспільного виробництва на її змістовність. Ідентифіковано сучасні наукові прогалини.

Ключові слова: людина, потреби, здібності до праці, доходи, людський капітал.

Постановка проблеми. В умовах відкритості світової економіки, ускладнення міжнародних зв'язків та загострення конкуренції у світі все більшого значення для підвищення ефективності суспільного виробництва набуває теорія людського капіталу, що відповідає резолюції ООН (ПРООН) щодо використання в якості критерію розвитку усього світового співтовариства і окремих країн розвитку людини.

Реалізація в Україні міжнародних норм об'єктивно вимагає виконання комплексу завдань, що передбачають зміну якісних і кількісних характеристик найціннішого виробничого ресурсу – людського капіталу, приведення їх у відповідність до стандартів, чинних у глобальних економічних системах. Не дивлячись на постійне зростання інвестицій у всі сфери формування і розвитку людського капіталу нашої країни, віддача від нього залишається надто низькою. Наслідком цього виступає неконкурентоспроможність робочої сили, практична неможливість вільної мобільності носіїв одних і тих самих професій, відставання підприємств за рівнем інноваційного розвитку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивно слід підкреслити активну наукову полеміку в даному напрямку дослідження. Звернення провідних науковців, серед яких О. Грішнова, Т. Кір'ян, В. Мандибура, С. Мочерний, Д. Полозенко та інші, до історичних витоків теорії людського капіталу, спрямовані на поглиблене дослідження законів розвитку людини та категорійного апарату даної предметної галузі. Проте деякі дослідження все ще мають дискусійний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковою прогалиною в даній предметній галузі виступає недостатність обґрунтованих теоретичних підходів до оцінки відповідності парадигми теорії людського капіталу умовам суспільного виробництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є інтерпретація природи людського капіталу в контексті оцінки відповідності його характеристик умовам суспільного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Закономірним результатом розвитку світової економічної думки і водночас революційною подією стало створення у ХХ столітті теорії людського капіталу, яка розглядає продуктивні, інтелектуальні і творчі якості людини як важливий засіб економічного зростання суспільства та забезпечення добробуту людей. В основі цієї теорії лежить економічно доведений

висновок щодо залежності доходів громад та індивідумів від знань, природних здібностей, навичок людей, які зайняті у суспільному виробництві та віднесення останніх до категорії «капітал».

Теорія людського капіталу пройшла довгий шлях свого становлення, етапи якого відображають розвиток світової економічної теорії та трансформацію умов суспільного виробництва.

Перші спроби дослідити продуктивні характеристики людини відносяться до часів античності, коли людей класифікували за їх здібностями до різних видів праці. Давньогрецький філософ Аристотель у IV в. до н. е. ввів поняття «здібності», в якому розділялися можливості організму (закладені в ньому органічні ресурси) і їх практична реалізація, інакше говорячи – природні і реалізовані здібності. Крім того, Аристотель наголошував на тому, що творчі якості людини – це результат певних умов її життя, виховання і навчання.

В економічних трактатах епохи феодалізму зустрічаються ідеї щодо залежності доходів поміщиків від кількості і якості кріпосних, стану їх здоров'я, кваліфікаційної підготовки, організації праці та її стимулювання.

Становленню теорії людського капіталу у самостійний напрямок економічної науки передували праці представників класичної політекономії (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо), в яких вперше на науковій основі досліджені як уречевлені фактори виробництва, так і місце і роль людини у процесі створення суспільного багатства.

Наукові витоки теорії людського капіталу пов'язані з ім'ям основоположника класичної школи політекономії, англійським економістом В. Петті. У серії книг, що увійшли до збірки «Економічні та статистичні праці» (60-80 роки XVII ст.), В. Петті було вперше обґрунтовано категорію «живі діючі сили» як узагальнюючу характеристику якостей і властивостей людини, що приймає участь у виробничому процесі, і запропоновано розглядати їх як частину суспільного багатства. Він вважав, що «живі продуктивні сили» не даються природою, а створюються доцільною діяльністю суспільства; у формування цих сил беруть участь як матеріальні, так і духовні блага. В. Петті належить одна з перших спроб грошової оцінки людини в цілому. Цінність людей як носіїв праці, за В. Петті, визначається вартістю необхідних їм життєвих засобів, тобто витратами на задоволення життєвих потреб. Її розмір залежить від

характеру занять людей і їх спроможності до праці і тому оцінюється розмірами доходів [1, с. 65].

У другій половині XVIII ст. шотландський економіст А. Сміт («Дослідження про природу і причини багатства народів», 1776 р.) з використанням нових категорій («спроможність робітників до праці», «продуктивні робочі сили») сформулював концепцію «економічної людини», дослідивши природну поведінку людини через використання всіх доступних їй способів (здібностей, розуму, майна) з метою особистої вигоди (задоволення матеріальних і духовних потреб). Він висловив принципові ідеї впливу якостей людей на їхні доходи і необхідності включення «набутих корисних здібностей всіх громадян чи членів суспільства» до «основного капіталу» суспільства [2, с. 208]. До того ж А. Сміт визнавав людську працю єдиним творцем багатства і серед способів підвищення продуктивності праці розглядав підвищення майстерності окремого робітника. Ним вперше зроблено висновок про взаємозв'язок між професійним рівнем підготовки людини, її моральним вихованням і зростанням продуктивності праці.

Англійський економіст Д. Рікардо («Основи політичної економії та оподаткування», 1817 р.) ввів поняття «витрати відтворення робочої сили», включаючи до їх складу витрати на освіту. Він відзначав залежність величини заробітної плати від різного рівня витрат на освіту і навчання, ступеня розвитку особистих здібностей до праці, таким чином доводячи важливість для забезпечення ефективності виробництва якості робочої сили [3, с. 23].

Отже, в ранньокapіталістичний період в економічній думці були сформовані базові засади майбутньої теорії людського капіталу, а саме ідея того, що якості і продуктивні здібності людини слід розглядати як частину суспільного капіталу, які спроможні створювати і примножувати як особистий доход, так і суспільне багатство. Здібності людини до праці залежать від професійної підготовки, здоров'я і морального виховання людини і, в свою чергу, потребують відповідних витрат. Здібності людини виробляються в процесі споживання життєвих благ.

Однак об'єктивні передумови для створення теорії людського капіталу були сформовані лише у XIX-початку XX століття у зв'язку зі стрімким розвитком капіталізму і процесами вивільнення людей від особистої залежності задля забезпечення промислових підприємств робочою силою. Активне дослідження науковцями причин і напрямків економічного зростання суспільства додало дискусії й у визначенні ролі людського фактору в умовах розвитку індустріального капіталізму. У цей період сформувалися два протилежних підходи до трактування економічної ролі людини, на базі яких у подальшому утворилися альтернативні концепції людського капіталу.

Так, прихильники теорії трьох факторів виробництва (В. Бейджот, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж.С. Мілль, В. Рошер, Г. Сіджуик та ін.) принципово не відносили до капіталу людину з її природними якостями, на відміну від людських знань і здібностей до праці, які все ж вважають елементом капіталу.

Підґрунтям такого висновку є висновок англійського економіста Дж.С. Мілля («Основи політичної економії», 1848 р.) щодо розуміння людини як мети, а її здібностей як засобу виробництва: «саму людину ... я не розглядаю як багатство... Людина – це мета, заради якої багатство існує... Але її набуті здібності, які існують лише як засіб

і які породжені працею, з повною підставою... падають в цю категорію... Майстерність, енергія і наполегливість робітників країни в такій же мірі вважаються багатством, як і їхні інструменти і машини» [4, с. 139].

Інший англійський економіст А. Маршалл («Принципи економічної науки», 1890-1891 рр.) вбачав багато спільного між доходами людини і відсотком на капітал. Він зазначав, що ними управляють одні й ті ж самі причини, зокрема, «мотиви, що спонукають людину накопичувати персональний капітал у вигляді внесків в освіту, подібні тим, які визначають накопичення капіталу» [5, с. 98]. А. Маршалл запропонував схему обчислення вартості індивідуума (людини). Для цього необхідно дисконтувати вірогідну вартість всіх результатів його майбутньої праці, скласти їх і потім вирахувати з отриманої суми суму дисконтованих вартостей усього багатства і всіх понесених прямих послуг. Крім того, можливим є обчислення вартості індивіда за грошовими витратами його виробництва (виховання).

Саме на такому підході побудована базова (традиційна) концепція людського капіталу.

Передумовою інших, т. зв. «розширюючих» концепцій людського капіталу, стало віднесення до капіталу такими вченими, як І. Фішер, Л. Вальрас, Дж. Маккулох, Г. Маклеод, Дж.Б. Кларк та іншими, власне людини з її природженими здібностями. За І. Фішером, автором теорії «всеосяжного капіталу», капіталом є все те, що здатне приносити доход, зокрема людина. У свою чергу, Л. Вальрас («Елементи чистої політичної економії», 1874 р.) писав, що людина є природним і вічним капіталом. Природним – тому, що вона не вироблена штучно, вічним – тому, що кожне покоління відтворює собі подібних.

Такого ж підходу дотримувався й німецький економіст, автор теорії додаткової вартості К. Маркс («Капітал»), детально обґрунтував категорію «робоча сила», розуміючи її як «сукупність фізичних і духовних здібностей, ...якими володіє ...жива особистість людини і які використовуються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості». Сама вартість створюється лише в процесі праці і не зводиться лише до витрачання робочої сили, а є процесом взаємодії суспільства і природи, яке характеризується продуктивністю праці. Величина вартості залежить від кваліфікації робочої сили. Розвиток фізичних, розумових, творчих, сил людини К. Маркс називав «дійсним багатством», «головною продуктивною силою суспільства» і стверджував, що творчі якості людини створюються лише в процесі виробництва і потребують витрат. К. Маркс підтримував класиків політекономії у віднесенні людини до основного капіталу, пов'язуючи його розвиток і накопичення з освітою, виробничим досвідом і витратами вільного часу [6, с. 168-170]. Загалом, можна вважати методологічне обґрунтування К. Марксом категорії «робоча сила» вагомим внеском у створення теорії людського капіталу і її розширюючих концепцій.

Таким чином, віднесення до капіталу не лише набутих якостей людини, але й її самої з природженими здібностями дало змогу розширити економічне значення людини і склад людського капіталу на включення до нього фізичних, психологічних, світоглядних суспільних, культурних якостей і здібностей людей [7, с. 96-97].

Отже, в період стрімкого розвитку капіталізму поширилося твердження того, що людина або її спроможності самі по собі є капіталом. Однак

роль цього капіталу за умов індустріального етапу розвитку суспільного виробництва не була визнана як визначальна, оскільки за умов машинної праці (індустріального етапу розвитку суспільства) особистісний фактор, рівень освіти працівників, їх кваліфікація, наукові знання не вважалися панівними.

У першій половині XX ст. дослідження стали набувати більш прикладного характеру. До активних дослідників людського фактору суспільного виробництва цього часу слід віднести Д. Кендріка, Е. Денісона, С.Г. Струмиліна, У.А. Льюїса та інших.

Такі вчені-економісти, як Л. Дублін, Ф. Крам, І. Фішер, С.Х. Форсіт, намагалися визначити вартість окремої людини та усього населення, розміри державної допомоги і сімейних витрат на виховання дітей. Дж. Уолт ввів категорію «альтернативні витрати» і здійснив розрахунки впливу професійної освіти на національний бюджет США. С.Г. Струмилін теоретично довівши значення для народного господарства розвитку освіти, здійснив спробу кількісного обґрунтування впливу освіти на ефективність праці і виробництва [8, с. 153]. Важливість для економічного розвитку інвестицій в людину підкреслював також лауреат Нобелівської премії, вест-індійський економіст У.А. Льюїс («Теорія економічного зростання», 1955 р.).

Таким чином, на середину XX ст. були концептуально розроблені і методологічно обґрунтовані лише окремі елементи теорії людського капіталу та окреслені перспективні напрямки подальших досліджень.

Вважається, що теорія людського капіталу як цілісна система знань та уявлень про людину, поведінка якої має економічні закономірності, офіційно народилася у жовтні 1962 р., коли була опублікована серія статей з проблематики людського капіталу [7, с. 95]. Активізація наукових досліджень в даному напрямку з середини XX ст. була пов'язана з процесами прискорення науково-технічного прогресу і входженням суспільства в постіндустріальний етап свого розвитку, який характеризується інноваційним розвитком продуктивних сил і ставить, перш за все, високі вимоги до якості робочої сили. В результаті НТР у суспільному виробництві у 50-ті роки минулого століття утворилися реальні зрушення, які проявилися в накопиченні неуречевлених елементів багатства (наукових досягнень, зростання рівня освіти населення тощо). В якості нагального наукового завдання постало пояснення високого приросту сукупного випуску, який перевищував приріст капіталу, а також феномену нерівності доходів на основі розуміння робочої сили як сукупності природних і набутих якостей, які сприяють диференціації продуктивного потенціалу людей.

Батьком революції вкладень в людський капітал і автором терміну «людський капітал» вважається американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1979 р. за новаторські дослідження економічного розвитку Теодор Шульц. Він у 50-рр. XX ст. почав досліджувати те, що є частиною людини і водночас джерелом майбутніх задовольнень або/та майбутніх заробітків. Саме це він пізніше назвав людським капіталом з розумінням під ним запасу знань і здібностей, які людям надає «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» [9, с. 64-65]. Для Г. Шульца («Інвестиції в людський капітал», 1961 р.) вкладення в людину мали широкий зміст: до них відноси-

лися вкладення в освіту в навчальних закладах, вдома, на роботі, а також капіталовкладення в сферу охорони здоров'я, освіти і науки. Зазначаючи роль людського капіталу, Т. Шульц стверджував, що освітній рівень населення визначає його спроможність використовувати інформацію і технологію для розвитку і структурної перебудови. До того ж він наголошував на тому, що цінність людського капіталу ще мало відома, на відміну від вартості землі та обладнання і висунув ідею, що віддачу від інвестицій у людський капітал потрібно вимірювати.

Офіційне визнання теорії відбулося з присвоєнням американському економісту Гері Беккеру у 1992 р. Нобелівської премії «за дослідження широкого кола проблем людської поведінки і регування, яке не обмежується тільки ринковою поведінкою». Г. Беккер у своїй фундаментальній роботі «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.) створив базову теоретичну модель теорії людського капіталу розширивши розуміння людського капіталу як наявного у кожного запасу знань, навичок, мотивацій такого, який «формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни та доходи» [10, с. 1]. Він вкладав в інвестиції в людину, крім витрат на загальну і професійну освіту, витрати на виховання дітей, охорону здоров'я, пошук інформації, зміну роботи та інші вкладення, які тим чи іншим чином сприяють розвитку продуктивної сили людини, її культурному та інтелектуальному зростанню.

Г. Беккер є основоположником напрямку «економічного імперіалізму», який досліджує багато чисельні явища соціального життя (освіта, дискримінація, злочинність, шлюб, планування сім'ї та ін.) засобами економічної науки, перш за все з використанням прийомів економіко-статистичного аналізу. Саме такий підхід науковець використав для оцінки економічної ефективності освіти.

Зокрема, дохід від вищої освіти був ним визначений різницею позитивних доходів випускників коледжу і позитивних заробітків випускників середньої школи. До того ж до витрат на навчання Г. Беккер відніс як прямі витрати (плата за навчання, гуртожиток тощо) та втрачені заробітки, тобто дохід, недоотриманий учнями за період навчання (альтернативні витрати учня). За підрахунками Г. Беккера, віддача від вкладень в навчання як відношення доходів до витрат становить 12-14% річного прибутку. Крім того, Г. Беккер стверджував, що при прийнятті рішень про вкладення коштів і освіту учні та їхні батьки порівнюють очікувану граничну норму віддачі від таких вкладень з доходністю альтернативних інвестицій (відсотками за банківськими вкладами, дивідендами за цінними паперами і т. п.).

Отже, основоположники теорії людського капіталу (Т. Шульц, Г. Беккер) заклали теоретичні і методологічні підвалини у дослідження людської поведінки з використанням економічного підходу до аналізу соціальних явищ (неринкових форм діяльності). Результатом практичного використання запропонованих ними підходів на державному і внутрішньофірмових рівнях стало коригування економічної політики в напрямку збільшення інвестицій в розвиток системи освіти, підготовки та перепідготовки кадрів. Таким чином, змінилася філософія прийняття рішень від відчуженості необхідності до доведеної ефективності інвестицій в

об'єкти, які до цього вважалися невиробничими і неприбутковими.

Послідовники Г. Беккера (К. Ланкастер, М. Коллінсворт, Р. Уїлліс та ін.) в розширення напрямку «економічного імперіалізму» оцінили ефективність інвестицій в людський капітал на підставі залежностей продуктивності праці і заробітної плати від тривалості навчання, виробничого досвіду, стажу роботи, особистих здібностей [11, с. 6].

Вагомий внесок у створення сучасної неокласичної теорії людського капіталу, окрім Т. Шульца і Г. Беккера, впродовж 50-80-х рр. ХХ ст. внесли М. Блауг, Ч. Боуен, Б. Вейсброд, М. Гроссман, Е. Денісон, Дж. Кендрік, С. Кузнець, Ф. Махлуп, Дж. Мінцер, М. Перлмен, Г. Псахаропулос, Л. Туроу, Ф. Уелч, С. Фішер, Б. Чізуїк та ін. Ними розширене розуміння людського капіталу та інвестицій у його розвиток. Відправним моментом багатьох досліджень є визначення цінності людського фактору в умовах розвитку економіки знань.

Американський економіст Е. Денісон («Дослідження відмінностей в темпах економічного зростання», 1967 р.), досліджуючи фактори економічного зростання багатьох країн світу, виміряв вплив «людського фактору», врахувавши рівень освіти і професійної підготовки [12, с. 84].

Лауреат Нобелівської премії 1971 р. за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, американський вчений С. Кузнець («Капітал та американська економіка», 1961 р.) вважав людський капітал домінантою можливого стабільного зростання економік країн, що розвиваються і показав, що зміни технології, перерозподіл робочої сили між виробничими і невиробничими секторами, а також поліпшення якості застосовуваної праці пояснює більшість випадків підвищення продуктивності праці.

С. Фішер дав таке визначення людського капіталу: «Людський капітал є міра втіленої у людині здатності приносити дохід. Людський капітал включає вроджені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію» [13, с. 287]. Наведене визначення до теперішнього часу вважається визначенням людського капіталу у вузькому розумінні, оскільки не надає повної характеристики продуктивним здібностям людини і до того ж не характеризує форми отримання очікуваного доходу.

Звужену характеристику людського капіталу надають й інші дослідники. Так, професор Масачусетського технологічного інституту Л. Туроу («Інвестиції в людський капітал», 1970 р.) вважає людський капітал невід'ємним від його носія і включає до його складу «виробничі здібності, обдарування і знання, повагу до політичної і соціальної стабільності». Ще більш узагальненим є визначення досліджуваної категорії з боку професора Принстонського університету Ф. Махлупа, який відносить до людського капіталу «будь-які вдосконалення, що збільшують фізичні або розумові здібності людини» [7, с. 98].

Протягом другої половини ХХ ст. були створені альтернативні підходи до оцінки економічного значення освіти: метод міжкраїнових порівнянь (А. Андерсен, С. Беннет, М. Боум, М. Кайзер, Д. Мак-Клелланд) та метод оцінки ефективності освіти з точки зору «вимог виробництва» (А. Берг, В. Роулінз, Дж. Сковілл, Л. Уільман, С. Боулс, Д. Гордон, Г. Джинтіс, Р. Едварс).

У 90-ті роки ХХ ст. вагомий внесок у подальший розвиток теорії людського капіталу здійснили К. Ванг, Дж. Грейсон, Н. Герланд, Дж. Мінер,

Г. Псахаропулос, яким належить ідея використання людського капіталу в економічно розвинутих країнах в практиці управління освітою і підвищенням кваліфікації на макро- і мікрорівнях. Це підготувало теоретичне підґрунтя для створення у подальшому нового напрямку економічної науки – економіки освіти.

На радянському просторі наукові праці, які торкаються теорії людського капіталу, були небагачисельними, що пов'язано із пануванням положень політичної економії соціалізму. Так, в роботах В.С. Гойла, Р.І. Капелюшнікова, В.І. Марценкевича, І.В. Соболевої та інших науковців переважала критика буржуазних теорій відтворення робочої сили. Водночас слід відзначити прогресивні для свого часу погляди М.І. Туган-Барановського (довів знаходження в основі господарства потреб та інтересів людини і вплив на розвиток людського капіталу гармонійного розвитку особистості, соціального походження людини), С.Г. Струмиліна (кількісно обґрунтував вплив освіти на ефективність праці і виробництва).

З руйнуванням соціалістичних і капіталістичних догм політекономії, що обумовило збільшення числа перекладних наукових праць основоположників і послідовників нової теорії, Нобелівської лекції Г. Беккера зокрема, на пострадянському просторі значно зросла увага до теорії людського капіталу від дослідження особливостей реалізації її положень в умовах трансформації економік постсоціалістичних країн до розширення змістовності людського капіталу та розвитку теоретико-методологічних засад його дослідження з перенесенням центра уваги на регіональний і галузевий рівні.

Відзначимо, що дослідження українських вчених в даному предметному полі розпочалися практично на десятиліття пізніше російських дослідників. У 90-х роках в Росії було видано низку монографій з проблематики людського капіталу, серед авторів: В.С. Автономов, А.І. Добринін, С.А. Дятлов, І.В. Ільїнський, М.М. Крітський, В.І. Марцинкевич, Е.Д. Циренова та інші.

Російськими науковцями зроблено спробу створити власну доктрину і побудувати новий категорійний апарат задля забезпечення фундаментальності та реабілітації теорії людського капіталу. Так, М.М. Крітський стверджує, що людський капітал – це «загальноконкретна форма людської життєдіяльності, яка асимілює попередні форми (споживчу і виробничу), що є адекватними епохам господарства, що присвоює і виробляє, і яка реалізується як підсумок історичного руху людського суспільства до його сучасного стану» [14, с. 17].

А.І. Добринін і С.А. Дятлов у розвитку позиції свого попередника вважають, що категорія людського капіталу могла з'явитися лише у постіндустріальному суспільстві, де зростає роль наукових знань та інформації. Під людським капіталом вони розуміють певний історичний тип господарюючого суб'єкту: «Людський капітал – сукупність всіх атрибутивних якостей і властивостей, продуктивних здібностей і сил, функціональних ролей і форм, які розглядаються з позиції системної цілісності і які адекватні сучасному стану суспільства, ... які включені в систему ринкової економіки в якості провідного творчого фактору суспільного відтворення» [15, с. 4]. У розвиток своїх поглядів С.А. Дятлов пізніше конкретизував визначення людського капіталу таким чином: «Людський капітал – це сформований в результаті інвестицій і накоплення людиною певний запас

здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які цілеспрямовано використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва і тим самим впливають на зростання заробітків (доходів) даної людини» [16, с. 26].

Сучасний стан розвитку економічної науки Росії характеризується активним дослідженням питань оцінки стану суспільного людського капіталу для умов трансформаційної економіки Росії, перспектив його збереження, накопичення та ефективності використання. Слід звернути увагу на тенденцію переорієнтації наукових досліджень, виконуваних російськими вченими в ХХІ ст., з суто теоретичних на практичні зі збільшенням числа захищених докторських дисертацій. В останні роки з'явилися серйозні праці, в яких аналізується проблематика сучасного етапу відтворення сукупного людського капіталу, питання управління організацією на основі формування і розвитку людського капіталу, – це публікації М.А. Казарян, І.В. Катуніної, О.П. Колядіна, О.В. Коріцького, Т.О. Коркіної, С.В. Міщерякова, С.М. Степанової, Г.М. Тугускіної, П.А. Шевцова та ін.

Значний внесок у розвиток і поглиблення загальнотеоретичних, методологічних, методичних і прикладних аспектів теорії людського капіталу внесли й українські науковці, досліджуючи питання відтворення людського капіталу на різних економічних рівнях.

Основними науковими осередками по дослідженню людського капіталу в Україні на теперішній час є:

- київська наукова школа (Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, колишня Рада по вивченню продуктивних сил України, Інститут демографії та соціальних досліджень, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана та ін.): Д.П. Богиня, О.М. Бородіна, В.М. Геєць, Н.В. Голікова, О.А. Грішнова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, В.О. Мандибура, С.В. Мочерний, Н.В. Ушенко, Т.В. Харчук, А.А. Чухно та ін.;

- львівська наукова школа (Інститут регіональних досліджень та ін.): М.І. Долішній, Г.О. Зелінська, С.М. Злупко, Г.В. Прошак, У.Я. Садова, Л.К. Семів, О.В. Стефанишин, О.Б. Юрченко, Л.А. Янковська та ін.;

- донецька наукова школа (Інститут промисловості, Донецький національний університет та ін.): О.І. Амоша, В.П. Антонюк, В.В. Важинська, О.М. Головінов, О.В. Захарова, С.В. Позднякова та ін.;

- дніпропетровська наукова школа (Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара та ін.): В.В. Андріанова, Н.І. Верхоглядова, Д.В. Маляр та ін.;

- харківська наукова школа (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна та ін.): М.А. Ажажа, І.В. Дунаєв, Н.М. Корольова, А.В. Кудлай, Н.В. Перепелиця, Т.О. Петухова та ін.

Серед основних напрямків сучасних досліджень переважають питання теоретичні (політекономічні) напрямки, а серед напрямків практичної економіки увага науковців сконцентрована на вивченні людського капіталу на макро- і мезорівнях. До того ж більшість науковців розглядають лише окремі його складові, серед яких переважає освіта. У той же час слабо дослідженими є здоров'я, безпека праці, мобільність та інші, розвиток яких також потребує суттєвих (т.зв. соціальних) інвестицій і вивчення закономірностей їх здійснення та особливостей оцінювання.

За умов збереження вищезазначених наукових прогалин теорії людського капіталу на практиці важко створити умови не лише для підготовки висококваліфікованої робочої сили, яка здатна вирішувати стратегічні завдання розвитку безпосередніх товаровиробників, але й умови для безпечної праці, збереження здоров'я, культурного збагачення, стабільності трудових колективів тощо.

Висновки і пропозиції. Загалом, ретроспективний аналіз розвитку теорії людського капіталу дає змогу зробити наступні висновки: пріоритетним видом інвестицій в людський капітал, відносно якого практично до теперішнього часу проводиться економічне обґрунтування, залишається освіта; основним рівнем проведення дослідження є суспільство, що знаходить відображення у суспільному людському капіталі.

Такий стан справ свідчить про обмеженість реалізації теорії людського капіталу на практиці і водночас про доцільність продовження науково-практичних досліджень в інших площинах з розширенням елементів людського капіталу та рівнів його формування і реалізації.

Список літератури:

- Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 324 с.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3 / Смит А. – М. : Директ-Медиа, 2010. – 811 с.
- Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Петрозаводск, 1993. – Т. 2. – С. 23-26.
- Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М. : Прогресс, 1981. – 448 с.
- Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т. 1. – М. : «Прогресс», 1993. – 415 с.
- Маркс К. Сочинения. Т. 1. Капитал. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960. – 907 с.
- Богиня Д.П. Основы економіки праці : [навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – [3-те вид., стер.] – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
- Струмилин С.Г. Собрание сочинений / С.Г. Струмилин. – Т. 3. Проблемы экономики труда. – М. : Наука, 1964. – 327 с.
- Schultz T. Investment in Human Capital. – New York; London, 1971.
- Becker M. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. – New York, 1964.
- Цыренова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды : [монография] / А.А. Цыренова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 88 с.
- Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Денисон. – М. : Прогресс, 1971. – 645 с.
- Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
- Критский М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1991. – 120 с.
- Добрынин А.И. Производительные силы человека: структура и формы проявления / [Добрынин А.И., Дятлов С.А., Коннов В.А., Курганский С.А.]. – СПб. : СПбУЭФ, 2003. – 164 с.
- Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб. : СПбУЭФ, 1994. – 160 с.

Волошина С. В.

Криворожский экономический институт
Криворожского национального университета

ПАРАДИГМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОТРАЖЕНИЕ УСЛОВИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Исследована историческая динамика развития теории человеческого капитала. Определено влияние условий трансформации общественного производства на ее содержание. Идентифицированы современные научные пробелы.

Ключевые слова: человек, потребности, способности к труду, доходы, человеческий капитал.

Voloshyna S. V.

Kryvyi Rih Economic Institute
Kryvyi Rih national university

HUMAN CAPITAL PARADIGM AS A REFLECTION OF PUBLIC PRODUCTION ENVIRONMENT

Summary

Historical dynamics of the human capital theory was investigated in the article. The influence of public production's transformation conditions on its content was defined. The current scientific gaps were identified.

Key words: person, needs, capacity for work, revenues, human capital.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Дацкевич Н. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАСАДИ ТА ПРИНЦИПИ

Стаття присвячена засадам та принципам складання соціальної та етичної звітності підприємництва. Виокремлено різноманітність форм у галузі соціального та етичного звітування підприємств. Розглянуто напрямки формування соціального звітування підприємництва як інструменту підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємництва, соціальна звітність, стандарти соціального та етичного звітування.

Постановка проблеми. Принциповою відмінністю розвинених держав від держав, що розвиваються, є достатній рівень свідомої відповідальної поведінки кожного окремо взятого індивіда у відношенні до суспільства. Від цього залежать принципи ведення та прозорість підприємницької діяльності, рівень корумпованості економіки, рівень людського капіталу, соціальних інвестицій і темпи розвитку національної економіки в цілому. Однією з характеристик підвищення усвідомлення рівня соціальної відповідальності підприємництва в суспільстві, яке прагне до гармонійного та сталого розвитку, є складання соціальної та етичної звітності відповідно до міжнародних прийнятих норм. Варто проаналізувати систему принципів та основні форми складання соціальної звітності підприємницької діяльності. Крім того, необхідно дослідити місце українських компаній в системі міжнародної соціальної звітності та запропонувати шляхи поширення соціальної та екологічної звітності бізнесу як інструменту підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва.

Питання формування соціальної та етичної звітності підприємництва знайшло своє відображення в працях таких науковців, як М. Окконор, Й. Спанженберг, Т. Манічіні, А. Вархерст. Серед вітчизняних науковців слід виокремити праці В. Шаповал, О. Березіна, О. Олійник, А. Музиченко, А. Бержанір, Ю. Саєнко, В. Євтушенко.

Разом з тим потребують подальшого дослідження проблеми, пов'язані з розкриттям принципів та засад складання соціальної та етичної звітності компаній відповідно до міжнародних норм та стандартів, а також шляхів підвищення стандартів звітування національного підприємництва.

Метою статті є аналіз принципів та складових соціальної та етичної звітності підприємництва з їх подальшою адаптацією до національних умов.

Виклад основного матеріалу. Дослідження даної проблематики слід розпочати з визначення суті терміну «звітність» з точки зору підприємництва. Звітність – процедура, яка призначена для обліку того чи іншого процесу з метою пояснення або виправдання дій, упущень, ризиків та залежностей, за які несе відповідальність керівництво підприємства перед всіма зацікавленими сторонами (працівники, місцева громада, акціонери, інвестори, держава) відповідно до встановленого законодавства. Слід зазначити, що умовно зацікавлені сторони можна поділити на:

- **Внутрішні** (працівники, керівництво компанії, акціонери) – ті, які мають прямі економічні інтереси в компанії;

- **Зовнішні** (постачальники, споживачі, страхові компанії, банки) – ті, які мають комерційну важливість для компанії;

- **Більш широкі зовнішні** (політичні партії, неурядові організації, різноманітні асоціації, ком-

панії-партнери, місцева влада) – ті, які зацікавлені в ефективності підприємницької діяльності, і тому мають непрямий вплив на комерційний успіх компанії.

На рис. 1 зображено різноманітність зацікавлених сторін у галузі соціального та етичного звітування підприємств.

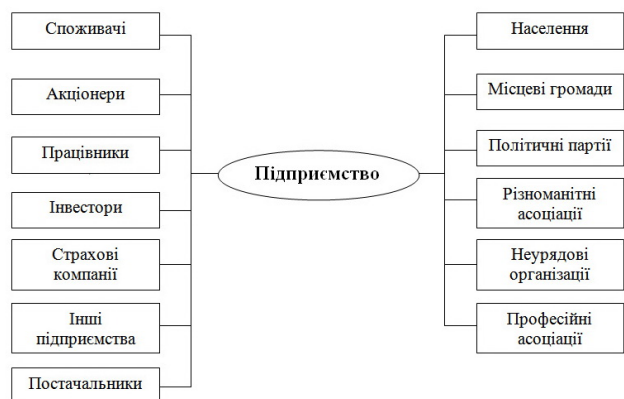


Рис. 1. Різноманітність зацікавлених сторін у галузі соціального та етичного звітування підприємства

Для системного дослідження соціального та етичного звітування необхідно визначити форми, у яких компаніям варто оприлюднювати корпоративні соціальні звіти. В залежності від цілей компанії, її місії та стратегії розвитку різною буде і форма соціально відповідального звітування. Найбільш поширеною формою у розвинутих країнах є звіт з корпоративної соціальної відповідальності. Для України на початковому етапі формування концепції соціальної відповідальності підприємства за умов перехідного та вкрай складного періоду становлення громадянського суспільства найбільш поширеними є соціальні звіти. На рис. 2 зображено різноманітність форм, які рекомендовано можуть застосовуватися при висвітленні соціально важливої інформації будь-якого підприємства з метою донесення її до власних працівників, акціонерів, суспільства, держави та міжнародних організацій.

Варто зазначити, що стандарт AA 1000 (AccountAbility) було засновано інститутом соціальної та етичної звітності у Великобританії. Відповідно до стандарту AA 1000, виокремлюються п'ять етапів формування соціальної звітності [4]:

1) Планування (визначення зацікавлених сторін, місії компанії, цінностей та стратегії розвитку);

2) Формування звітності (включає в себе оприлюднення цілей компанії, принципів ведення діяльності, визначення зацікавлених сторін, збір та аналіз соціально важливих показників);

3) Аудит зовнішньою організацією діяльності підприємства та оприлюднення даної інформації;

4) Вбудовування місії, цілей та цінностей компанії у чіткий план дій щодо реалізації задекларованої стратегії її розвитку та, як наслідок, формування підприємства у якості соціально відповідального суб'єкта економічних, соціальних та культурних відносин у суспільстві

5) Залучення зацікавлених сторін до формування концептуальних засад відповідальної діяльності компанії.

Для більш глибокого розуміння формування соціального звітування на основі стандарту AA1000 необхідно визначити ієрархію принципів його складання. До базових та пріоритетних принципів відносяться **прозорість складання та оприлюднення звітування, відповідальність** як за дії, так і за бездіяльність, та обов'язок **дотримання узгоджених стандартів**. Принцип причетності означає, що протягом достатньо довгого періоду часу відбувається відображення на всіх етапах соціально-етичне звітування (бухгалтерського обліку, аудиту і звітності) ряд сподівань і потреб усіх груп зацікавлених сторін – тих, які впливають на діяльність підприємства (організації), і, навпаки, тих, на які впливає діяльність підприємства. Принцип причетності також вимагає розгляд «мовчазних» зацікавлених сторін та відповідно їх «мовчазних» потреб, як то майбутні покоління та навколишнє середовище. Даний принцип набирає оперативного значення відносно й решти принципів AA1000. Умовно їх можна поділити на три групи, що пов'язані з:

- обсягом і характером виробничого процесу;
- осмисленістю інформації;
- управлінням процесу на постійній основі.

До групи принципів, яка пов'язана із обсягом і характером виробничого процесу відносяться: **повнота** (неупереджене включення до облікових процесів всіх сфер діяльності, пов'язаних із соціальною та етичною діяльністю підприємства), **суттєвість** (необхідність включення важливої інформації, яка може вплинути на зацікавлені сторони та їхню оцінку соціальної та етичної діяльності підприємства), **регулярність та своєчасність** (систематичне та своєчасне проведення соціально-етичного бухгалтерського обліку, аудиту та звітності для прийняття рішень щодо діяльності підприємства та взаємодії із зацікавленими сторонами).

До групи принципів, яка пов'язана із осмисленістю інформації відносяться: **забезпечення якості** (аудит діяльності підприємства незалежною і компетентною третьою стороною), **доступність** (можливість ефективного двостороннього спілкування із зацікавленими сторонами за допомогою соціально-етичного та аудиторського звітування), **якість інформації**. Варто зазначити, що принцип якості інформації включає наступні характерні критерії:

- Порівнянність – можливість порівнювати інформацію про діяльність підприємства з попередніми періодами, цільовими по-

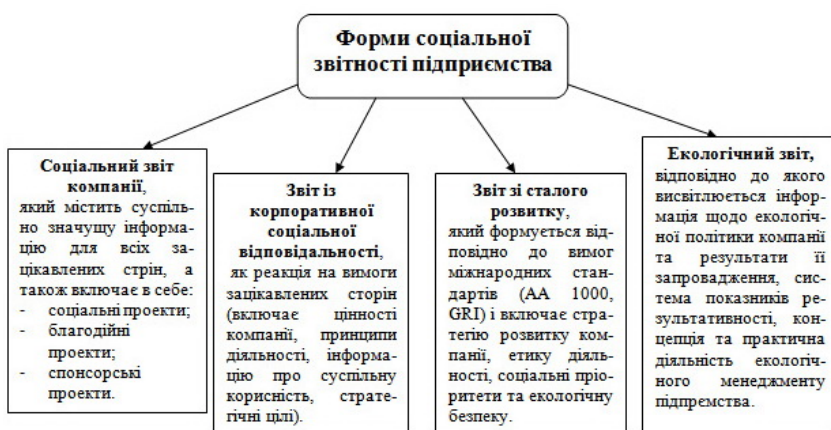


Рис. 2. Форми звітності соціально відповідальної діяльності підприємства [3, с. 186]

казниками або зовнішніми орієнтирами (міжнародні стандарти, норми тощо). Якщо для вимірювання продуктивності підприємством та його зацікавленими сторонами обрані індикатори є унікальними для даного підприємства, то порівнянність результату з іншими компаніями є неможливим.

• Надійність – характеристика, відповідно до якої інформація має бути представлена у відповідності з реальними даними. Крім того, інформація повинна бути представлена нейтрально, а підприємству слід бути обачливим щодо включення інформації та опису стану компанії до публічних звітів. Надійність інформації забезпечується виконанням наступних умов: релевантність (корисність), актуальність, зрозумілість

До групи принципів, яка пов'язана із управлінням процесу на постійній основі відносяться: *системна інтеграція* (системна розробка політики інтеграції соціальних та етичних складових бухгалтерського обліку, аудиту та звітності як невід'ємної складової діяльності підприємства), *постійне вдосконалення* (підвищення продуктивності соціального звітування за допомогою зовнішнього аудиту). Схематично принципи соціального та етичного звітування відповідно до стандарту AA 1000 зображено на рис. 3.

Стандарт AA1000 визначає процедури, яких організація має дотримуватися для обліку, аудиту і звітності у своїй діяльності. В його основу закладені принципи міжнародних конвенцій МОП. Вони стосуються примусової й дитячої праці, рівної оплати чоловічої й жіночої праці, техніки безпеки, охорони здоров'я тощо. Розповсюджений також Стандарт взаємодії із зацікавленими сторонами AA1000SES (Stakeholders Engagement Standard). Схематично мету та предмет стандарту AA1000SES зображено на рис. 4.



Рис. 4. Мета та предмет стандарту AA1000SES

Отже, стандарт AA 1000 забезпечує системність соціального звітування, враховуючи при цьому інтереси зацікавлених сторін та забезпечуючи дотримання встановлених норм. Такий підхід є ефективним при сприянні повноцінного забезпечення та дотримання концепції сталого розвитку.

Глобальна ініціатива зі звітності GRI (Global Reporting Initiative) є провідною організацією у сфері сталого розвитку. На даний час діє вже третє покоління керівництва – GRI-G3. Керівництво зі складання звітності GRI репрезентує діяльність

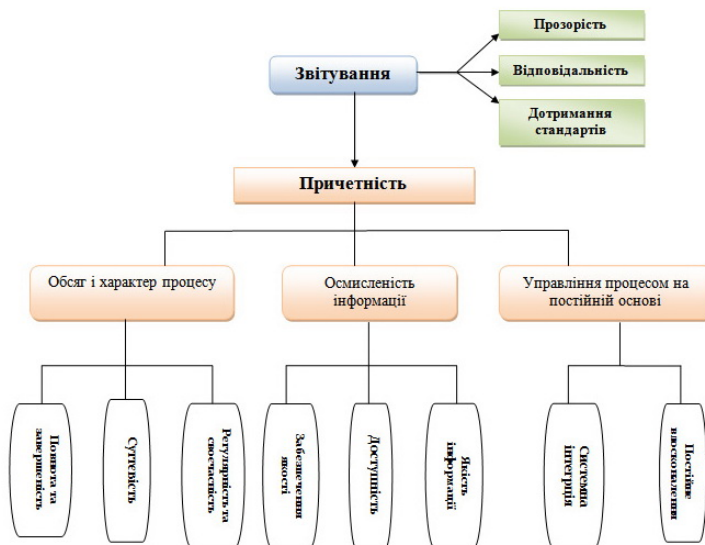


Рис. 3. Ієрархія принципів AA1000 [4]

підприємства як такого, що сприяє сталому розвитку в широкому сенсі та має вплив на зацікавлені сторони, включаючи їх права, які визначені національним законодавством та відповідними міжнародними стандартами.

Для того щоб підприємство розпочало процес звітування за стандартом GRI, необхідним, в першу чергу, є прийняття керівництвом компанії рішення про значущість сталого розвитку для організації та стратегії для досягнення поставленої мети. Для цього оприлюднюється заява, яка відображає спільне бачення та стратегію діяльності підприємства на короткостроковий, середньостроковий (3-5 років) та довгостроковий (більше 5 років) період щодо ключових проблем, пов'язаних з економічною, екологічною та соціальною результативністю. Така заява також має включати [7]:

- Пріоритети та ключові напрямки розвитку підприємства, включаючи їх зв'язок з міжнародними стандартами, що є запорукою успішної діяльності як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому;

- Врахування більш широких тенденцій макроекономічного та політичного характеру, які прямим чином впливатимуть на підприємство та пріоритети сталого розвитку;

- Ключові події, здійснені підприємством, досягнення, невдачі у звітному періоді;

- Детальний аналіз та опис результативності дій менеджменту підприємства відповідно задекларованим цілям;

- Окреслення та характеристика низки основних проблем та завдань на наступний звітний період.

Відповідно до керівництва зі складання звітності GRI соціальне звітування складається з двох частин: екологічне та соціальне. Екологічне звітування стосується діяльності компанії та її відношення до навколишнього середовища, а соціальне звітування стосується етичного поведіння зі співробітниками та місцевим населенням. В умовах світових глобалізаційних процесів використання компанією стандарту звітності GRI є одним із найбільш ефективних та популярних способів для підприємства (організації) стати більш конкурентоспроможною у довгостроковій перспективі.

Згідно з інформацією Центру розвитку КСВ, 8,3% українських компаній публікують окремі не-

фінансові звіти. За період 2005-2010 рр. в Україні 38 компаній опублікували 55 нефінансових звітів у різних форматах, у тому числі: 47 звітів – про прогрес, 7 звітів – за системою GRI, 6 нефінансових звітів – іншого формату. В Україні в середньому лише 10% компаній зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу готують та публікують нефінансові звіти. В той час як у розвинутих країнах із 250 найбільших компаній такі звіти готують 80% компаній. Сукупна частка компаній, що здійснюють соціальне звітування в Україні, складає 11,44% ВВП (108,774 млрд. грн.) за сукупним доходом [2, с. 155].

В Україні, згідно з даними дослідження UNITER¹ (united national initiatives to enhance reforms), лідерами у складанні соціальних та екологічних звітів є підприємства будівельної галузі та сфери послуг та зв'язку державної форми власності [6]. За результатами дослідження в Україні майже кожне п'яте підприємство готує нефінансовий звіт як самостійний документ (7,6%) або як частину загального звіту компанії (11,8%) [1, с. 55]. Крім того, аналіз трендів показує, що в більшості своїй українські компанії будуть закриті для публіки, а детальна інформація про діяльність компанії є відкритою тільки для внутрішнього користування. Найбільше число компаній, які не прагнуть до розкриття інформації про свою діяльність, є приватні компанії та акціонерні товариства, що виробляють споживчі товари, а також комунальні підприємства. З точки зору регіональної класифікації, найбільше число «закритих» для громадськості компаній знаходяться у Київській та Харківській областях. Найпопулярніші способи розкриття інформації для громадськості українськими компаніями включають веб-сторінки, в друкованих виданнях компанії, прес-релізи, професійні видання та засоби масової інформації. Найменш популярні методи включають участь у телевізійних програмах, прес-конференцій і зустрічі з громадськістю.

Важливість формування соціального та екологічного звітування підприємництва як інструменту підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи, слід розглядати у трьох напрямках:

1) **Внутрішньоринковий** – звітування як стійка форма організації основної діяльності підприємства (дотримання міжнародних стандартів якості продукції, соціального забезпечення працівників, дбайливе ставлення до навколишнього середовища тощо);

2) **Позаринковий** – відображення у соціальних та екологічних звітах активної суспільної позиції компанії, систематичного проведення благодійних заходів, позиціонування себе як відповідального корпоративного громадянина, відкритості та небайдужості по відношенню до соціальних проблем регіону;

3) **Поліпшення ринкових умов** – систематичне відображення у процесі звітування дій, пов'язаних з покращенням кон'юнктури ринку та загальних умов функціонування підприємств на ньому.

Враховуючи складність та суперечність кризових явищ сьогодення, компанії мають змогу виступати у ролі стабілізаційного фактору, знижу-

ючи негативні економічні, соціальні та екологічні наслідки криз, з якими зіштовхується суспільство. При цьому відбувається підвищення рівня конкурентоспроможності національної економічної системи. Але для цього підприємствам необхідно одночасно бути конструктивно задіяними у всіх трьох напрямках.

Для реалізації потенційних вигод від концепції соціального та екологічного звітування в Україні та країнах, що розвиваються, очевидним є необхідність розробки системи знань та практичного досвіду реалізації відповідних принципів та засад в галузі корпоративного соціального звітування. Але варто наголосити, що має відбутися докорінна зміна в корпоративному мисленні щодо розгляду соціального та екологічного звітування з точки зору підвищення рівня прозорості ведення діяльності, а не лише як інструменту демонстративного покращання репутації. Стримуючим фактором розвитку такого роду звітування в даному випадку є низька продуктивність вітчизняних компаній та небажання розкривати негативні наслідки діяльності, що могло б значно знизити репутацію та прибутки.

Вкрай важливим на сьогодні є питання екологічної справедливості в Україні та інших країнах, що розвиваються, оскільки вирішення даної проблеми на практиці виявляється несумісним з бажанням бізнес-структур максимізації власних прибутків. При цьому екологічна безпека, інтереси місцевого населення та працівників майже не враховуються.

З метою підвищення прозорості компаній необхідно є розробка державної програми мотиваційного механізму складання нефінансового звітування відповідно до міжнародних стандартів. Одночасно для перевірки правдивості складання нефінансових звітів доцільним є створення Національної Служби з аудиту корпоративної соціальної відповідальності та нефінансового звітування, оскільки ефективна система соціального та екологічного звітування підприємництва, яка носить загальнонаціональний характер, виступає інструментом вирішення соціальних та екологічних питань в майбутніх періодах. Відтак отримуємо очевидний позитивний ефект: корпоративне соціальне звітування дає змогу перетворити соціальні проблеми у стратегічні можливості підприємства за допомогою інноваційних рішень в процесі переговорів з громадськими та політичними організаціями.

Висновки. Нефінансова звітність є способом інформування всіх зацікавлених сторін про відповідність компанії суспільним очікуванням і вимогам регулюючих органів. Крім того, за допомогою соціального та екологічного звітування компанія отримує стратегічну перевагу власного розвитку у довгостроковій перспективі. Стандарти AA1000 та GRI є найбільш поширеними світі стандартами звітування. На основі принципів складання цих стандартів формуються звіти всіх без виключення світових корпорацій, компаній та нефінансових організацій. Вони включають в себе алгоритм складання звіту та висвітлюють діяльність компанії з точки зору концепції сталого розвитку.

В Україні низький рівень поширеності соціального звітування частково пояснюється відсутністю спеціалізованих державних і громадських інститутів, які б формували масштабну та ефективну систему контролю підприємств з дотримання останніми міжнародних стандартів звітування. Крім того, відсутність знань, обізнаності у галузі корпоратив-

¹ UNITER – п'ятирічний проект, який фінансується USAID. Основною метою UNITER є зміцнення та сприяння провідних реформ організації українського громадянського суспільства для підтримки і зміцнення демократичних засад функціонування національної економічної системи.

ного соціального звітування та необхідного рівня підготовки кадрів негативно впливає на рівень розвитку соціального та етичного звітування.

В нашій країні нефінансова звітність є добровільною практикою бізнесу, а серед нефінансових звітів найбільшого поширення набули соціальні звіти. В той же час важливою складовою розвитку культури соціального звітування в національних

масштабах є усвідомлення важливої ролі держави як рушійної сили її формування. За відсутності чіткої державної стратегії формування та реалізації програми сприяння соціального та етичного звітування національного підприємництва унеможливорюється ефективна інтеграція вітчизняного бізнесу до світової економічної та фінансової системи.

Список літератури:

1. Євтушенко В. А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46(1019). – С. 53-63.
2. Олійник О.О. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в регулюванні ризиків у соціально-трудових відносинах на вітчизняних підприємствах // «Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(60). – С. 153-161.
3. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія. – Д. : Державний ВНЗ «Національний гірничий університет». – 2011. – 357 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accountability.org/images/content/2/1/213/AA1000%20Framework%201999.pdf> – «Структура AccountAbility 1000 (AA1000): стандарти, керівні принципи і професійна кваліфікація».
5. The A to Z of CSR: A Complete Reference Guide to Concepts, Codes and Organizations / Eds. W. Wisser, D. Matten, M. Pohl, N. Tolhurst. – Chichester : John Wiley & sons Ltd. – 2007. – 320 p.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uniter.org.ua/data/block/research_eng_final_17_02.pdf – analytical report based on the results of the review «Corporate social responsibility 2005-2010: status and development perspective».
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G3.1-Quick-Reference-Sheet.pdf> – GRI Sustainability Reporting Guidelines.
8. O'Connor Martin, Spangenberg Joachim H. A methodology for CSR reporting: assuring a representative diversity of indicators across stakeholders, scales, sites and performance issues// Journal of Cleaner Production. – No. 16 – 2008. – P. 1399-1415.
9. Warhurst A. Sustainability Indicators and Sustainability Performance Management // Mining, Minerals and Sustainable Development. – March 2002. – No. 43 – 129 p.

Дацкевич Н. О.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОСНОВЫ И ПРИНЦИПЫ

Резюме

Статья посвящена основам и принципам составления социальной и этической отчетности предпринимательства. Выделено разнообразие форм в области социальной и этической отчетности предприятий. Рассмотрены направления формирования социальной отчетности предпринимательства как инструмента повышения конкурентоспособности национальной экономической системы.

Ключевые слова: социальная ответственность предпринимательства, социальная отчетность, стандарты социальной и этической отчетности.

Datskevych N. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

SOCIAL REPORTING OF BUSINESS: FOUNDATIONS AND PRINCIPLES

Summary

The article deals with the foundations and principles of the corporate social and ethical reporting of business. Author determined a variety of forms in the field of social and ethical reporting companies. Considered directions of forming social reporting of entrepreneurship as a tool to increase competitiveness of the national economic system.

Key words: social responsibility of business, social accountability, standards of social and ethical reporting.

УДК 159.955.4

Ільчук В. П.
Дубина М. В.
Прокопенко О. О.

Чернігівський національний технологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЯВИЩА «РЕФЛЕКСІЯ»

У статті розглянуто наукові підходи до трактування дефініції «рефлексія». Визначено сутність зазначеного поняття через застосування процесного підходу до його дослідження (з виділенням передумов виникнення, ідентифікації факторів впливу та деталізації результатів). Виявлено її характерні ознаки та систематизовано функції, до складу яких віднесено такі: пізнавальна, мотиваційна, аналітична, управлінська, прогностична, корекційна.

Ключові слова: рефлексія, процес, пізнання, суб'єкт рефлексії, об'єкт рефлексії, функція рефлексії, система.

Постановка проблеми. Важливою складовою дослідження сучасного суспільства є вивчення його окремих ланок функціонування, включаючи різнобічні соціальні групи та діяльність окремих індивідів. Об'єктивна необхідність вимагає пошуку нових наукових методів щодо виконання таких досліджень, обґрунтування їх теоретичних, методологічних та прикладних аспектів. Одним із способів дослідження психології поведінки окремої людини з можливістю застосування результатів такого пізнання у розвиток різних сфер економічного, соціального, політичного, культурологічного життя сучасного суспільства є рефлексія або рефлексивний підхід до дослідження.

Зазначений підхід вже використовується на сьогодні у багатьох науках, серед яких варто відмітити такі: філософія, психологія, педагогіка, соціологія, юриспруденція, економіка, що характеризує рефлексію як поліваріантне явище, якому притаманний значний спектр проявів у різнобічних сферах людської діяльності. Такий багатоаспектний характер обумовлює зростання зацікавленості вчених у дослідженні теоретичних та практичних засад зазначеного явища з метою розробки та обґрунтування прикладних аспектів його впливу на розвиток суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним теоретичним питанням дослідження сутності рефлексії як пізнавального процесу в житті людини присвячені наукові праці багатьох вчених, серед яких варто відмітити, насамперед, Г.П. Щедровицького, А.Т. Тюкову, С.Д. Неверковича, О.В. Лушпаєву, М.Г. Алексєєва, В.В. Давидова, В.К. Зарецького, С.Л. Рубінштейна, С.Ю. Степанова. Прикладні аспекти рефлексії вивчаються у працях таких науковців, як І.М. Семенов, який досліджував філософські та психологічні аспекти явища рефлексії, Є.П. Пугачов, Л.В. Пугачова, В.А. Сластенін, Л.С. Подимова, праці яких присвячені вивченню особливостей прояву рефлексії у педагогічному процесі. Психологічні аспекти рефлексії розглядаються у роботах Б.В. Зейгарника, Л.С. Виготського, А.Б. Холмогорової, Ч.М. Гаджієва. Оцінка ролі рефлексії в функціонуванні різнобічних аспектів економічного розвитку суспільства виконана такими вченими: І.А. Андрієнко, А.Ф. Єрешко, Ю.Р. Ічкітідзе, Р.М. Лепою, Т.В. Калінеско, Р.Н. Кветним, І.Р. Кветною, В.О. Корепановим, А.А. Мадих, Л.І. Мороз, О.В. Мосієнко, Д.А. Новиковим, Р.В. Прокопенко, С.В. Солодухіним, І.А. Стреблянською, О.О. Тарасовою, А.О. Тихоновим, К.В. Щербаковою, В.Н. Юсімом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на досить значну кількість наукових праць щодо вивчення теоретичних, методологічних, методичних та прикладних аспектів рефлексії як складової процесу пізнання, досить складно визначити сутність зазначеної дефініції, враховуючи численні і досить багатополлярні підходи різних вчених до її трактування. Саме тому існує об'єктивна необхідність виконання теоретичних досліджень сутності рефлексії з урахуванням вже існуючого, напрацьованого досвіду щодо визначення цього поняття, і через застосування системи різнобічних методів наукових досліджень, зокрема узагальнення, систематизації, аналізу, синтезу, варто розробити власний підхід до трактування сутності рефлексії та на його основі запропонувати власне визначення цієї дефініції.

Мета статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів рефлексії та розробка авторського трактування зазначеної дефініції.

Виклад основного матеріалу. Рефлексія є загальносуспільним явищем, і її вплив проявляється у багатьох сферах нашого суспільства. Саме така універсальність зазначеного поняття і викликає досить жвавий інтерес науковців до його дослідження, що обумовлює існування значної кількості різнопланових підходів до вивчення рефлексії. У таблиці 1 систематизовано наявні у науковій літературі варіанти визначення її сутності. На наше переконання, цілком об'єктивним та вичерпно правильним підходом щодо трактування дефініції «рефлексія» є застосування двокомпонентного підходу, за якого існує універсальне визначення сутності самого явища, та є підходи щодо його трактування через призму науки, сфери буття, в якому вивчаються особливості функціонування та прояву рефлексії.

Отже, враховуючи наведені тлумачення, пропонуємо авторське трактування дефініції «рефлексія». На нашу думку, *рефлексія* – це гносеологічний процес, суть якого полягає у пізнанні окремим індивідом явищ дійсності крізь призму його світоглядних уявлень і за допомогою спостереження, аналізу, оцінки, усвідомлення, формування сукупності різномірних рішень щодо здійснення ним певних дій у майбутньому. З урахуванням того положення, що рефлексію ми трактуємо як процес, то більш ґрунтовно досліджувати сутність зазначеного поняття пропонуємо за допомогою графічної моделі виникнення та формування такого процесу у окремого індивідуума (рис. 1).

Отже, реалізація самого процесу рефлексії розпочинається з виникнення певних подій або

Таблиця 1

Трактування дефініції «рефлексія»

№ п/п	Визначення	Автор, джерело
1.	Рефлексія – розумовий (раціональний) процес, направлений на аналіз, розуміння, усвідомлення себе: власних дій, поведінки, мови, досвіду, почуттів, станів, здібностей, ставлення до себе та до інших, своїх задач, призначення.	Мещеряков Б.Г., Зінченко В.П. [7]
2.	Рефлексія – це здатність встати в позицію дослідника по відношенню до іншого «персонажу», його дій та думок.	Лефевр В.А. [6]
3.	Рефлексія – це внутрішня психічна діяльність людини, направлена на осмислення своїх власних дій та станів; самопізнання людиною свого духовного світу.	Конюхов Н.І. [13]
4.	Рефлексія – це форма усвідомлення будь-чого за допомогою вивчення та порівняння.	Філософський енциклопедичний словник [16]
5.	Рефлексія – це форма пізнавальної активності, пов'язана зі зверненням мислення на самого себе, на свої власні підстави та передумови з метою критичного розгляду змісту, форм та засобів пізнання, а також ментальних установок свідомості.	Лебедев С.А. [5]
6.	Рефлексія – це направленість на осмислення та обґрунтування власних передумов, які вимагають звернення свідомості на себе.	Некрасова Н.А., Некрасов С.І., Садикова О.Г. [10]
7.	Рефлексія – це самоспостереження за власними психічними процесами та діями, самопізнання.	Никифоров А.С. [11]
8.	Рефлексія – це процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів та станів.	Дудьев В.П. [3]
9.	Рефлексія – це звернення себе на себе самого з різних позицій; це інструмент організації та самоорганізації співробітника і компанії в цілому, засіб, який «підринає» діяльність, мислення, свідомість, особистість та сприяє розвитку.	Сизикова Т.Е. [14]
10.	Рефлексія – це методологічний зріз управління, для якого необхідно передбачити поведінку як системи-об'єкта, так і самого управляючого суб'єкта та оточуючого середовища.	Кара-Мурза С.Г. [4]
11.	Рефлексія – це спосіб стати в позицію дослідника та аналітика як по відношенню до дій інших, так і по відношенню до власних дій та рішень.	Мосієнко О.В. [9]
12.	Рефлексія – це прагнення не просто до відтворення, відображення в знанні реальності, але до свідомого контролю за ходом, формами, умовами і підставами процесу пізнання.	Юдін Е.Г. [18]
13.	Рефлексія – механізм взаємодії між собою двох суб'єктів управління (керуюча система), яка одночасно може виступати об'єктом управління (керована система), і сприйняття суб'єктом (побудова образу), що залежить від дії чи повної реакції суб'єкта на цей об'єкт.	Мороз Л.І. [8]
14.	Рефлексія – це здатність людини «вийти у зовнішню (нейтральну) позицію» по відношенню до ситуації (чи проблеми), подивитися на неї зі сторони, з позиції того, хто її аналізує, тим самим передбачити поведінку як системи-об'єкта, так і самого управляючого суб'єкта та навколишнього середовища	Паршин Ю.І. [12]
15.	Рефлексія – це свідомий і довільний процес осмислення та переосмислення суб'єктом сутнісних власних ознак, можливостей і досягнень, а також своїх відносин із соціальним світом, що виявляються в ході його спілкування з іншими людьми та активного засвоєння ним норм і засобів різних діяльностей.	Волянук Н. [1]
16.	Рефлексія – це набута свідомістю здатність зосередитися на самому собі та оволодіти собою як предметом, який має свою специфічну стійкість та своє специфічне значення; здатність не просто пізнавати, а пізнавати самого себе; не просто знати, а знати, що знаєш.	Тейяр де Шарден П. [15]

* складено авторами

під впливом різнобічних факторів, які склалися у певний момент часу, або очікуються у майбутньому. Саме такі обставини стають каталізатором рефлексії, оскільки вимагають від індивідуума долучитися до процесу пізнання з метою вивчення певних явищ для прийняття рішень. Визначені передумови сприяють виникненню бінарного взаємного зв'язку у системі «суб'єкт рефлексії (індивід) – об'єкт рефлексії (реальність, дійсність, сукупність різнобічних явищ природи)».

Однак сам процес пізнання людиною оточуючого середовища відбувається під безпосереднім впливом тих особливостей, які притаманні людині і які формують її світогляд. Такі характеристики є суто індивідуальними і залежать від значної кількості різнобічних чинників. Відповідно до рисунку 1 на систему світоглядних уявлень індивіду впливають наступні фактори:

1) релігія – особлива система світогляду, що являє собою сукупність духовних, моральних та культурних цінностей, які обумовлюють поведінку людини, її спосіб мислення, життя, формують принципи відношення до оточуючих людей;

2) виховання – важливий чинник впливу на формування світогляду, оскільки світосприйняття та світорозуміння починає розвиватися з дитинства у процесі становлення особистості; з його допомогою людина отримує різнопланові знання, формулює систему індивідуальних принципів для себе та створює ідеали, формує життєві норми;

3) освіта – є одним з основних факторів впливу на формування світогляду людини, оскільки визначає рівень її інтелектуальної спроможності пізнавати різнобічні явища, формує систему знань про навколишній світ, що безпосередньо використовуються при вивченні нових явищ, предметів дійсності;

4) переконання – це психологічні установки, що характеризують впевненість індивіда у власних принципах, ідеях, поглядах та підходах до вирішення поставлених завдань, завдяки яким сприймаються або, навпаки, відкидаються світоглядні знання [2];

5) життєвий досвід – має визначну роль у розвитку світоглядних позицій, тому що на його основі формуються знання (зокрема побутові),

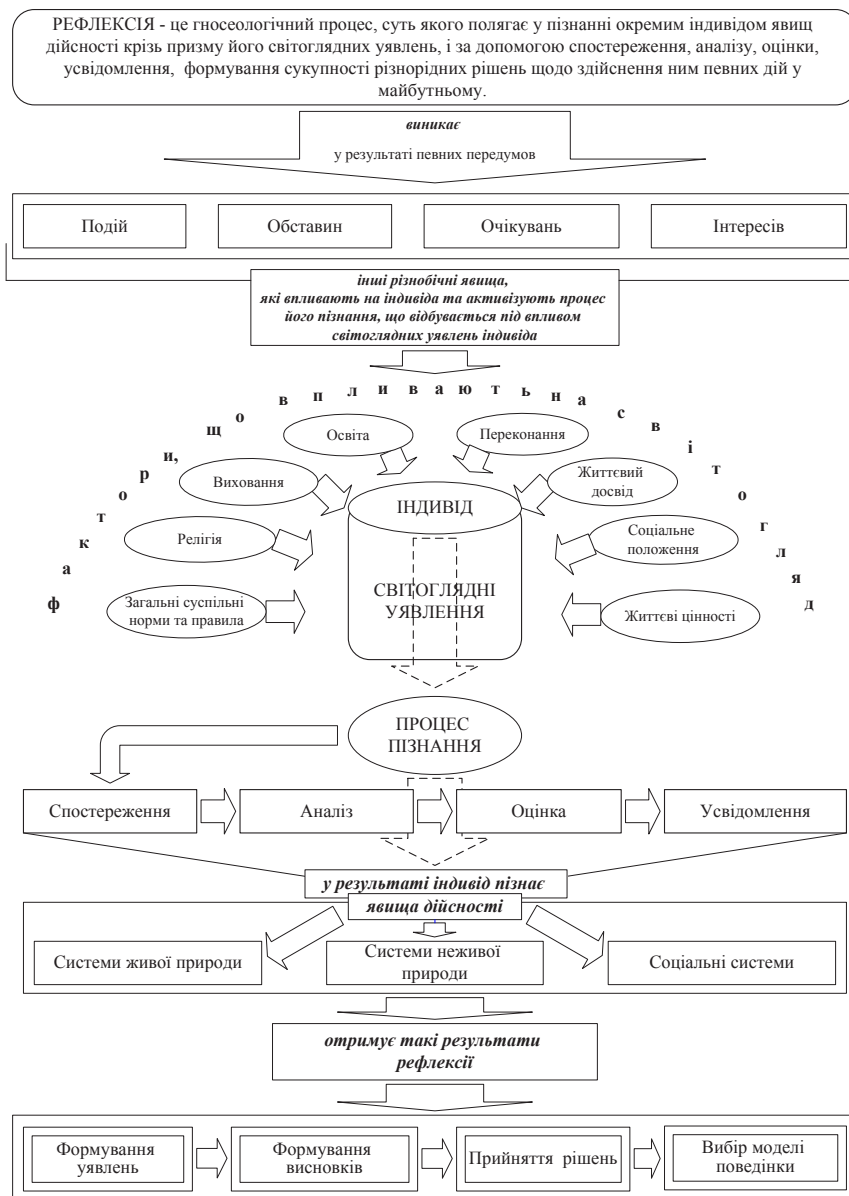


Рис. 1. Процесний підхід до визначення поняття рефлексії

Джерело: складено авторами

змінюються та встановлюються життєві цінності та переконання, пізнання різних об'єктів вже здійснюється через систему раніше сформованих знань про них або методи вивчення такого явища;

6) соціальне положення – безпосередньо пов'язане зі світосприйняттям людини, виявлення та розуміння свого місця у суспільстві, ставленні до себе, свого оточення та навколишнього середовища;

7) загальні та суспільні норми та правила – це шаблони та правила поведінки людини в суспільстві; це історично сформований стандарт поведінки у визначених ситуаціях для стандартизації, впорядкованості дій учасників суспільних відносин;

8) життєві цінності – спосіб самоствердження людини, яке проявляється у її ставленні до оточуючого світу, розуміння свого місця у суспільстві, встановлення пріоритетів у житті, таких як сім'я, кар'єра, особистісний ріст, освіта, комфорт, гроші, здоров'я, краса та ін.

Отже, аналізуючи дані рисунку 1, можна відмітити, що під впливом зазначених вище чинни-

ків кожний індивід пізнає явища, предмети, різномірні об'єкти нашої реальності, дійсності, що нас оточує. Процес пізнання, на наше переконання, полягає у поетапному проходженні чотирьох основних стадій:

1) спостереження – коли індивід акумулює інформацію про навколишній світ за допомогою органів чуття і отримана інформація в подальшому піддається аналізу, тобто на першому етапі індивід загалом сприймає дані без критичного їх розуміння;

2) аналіз – отриману інформацію суб'єкт рефлексії аналізує, відкидаються неважливі дані, увага зупиняється на важомій інформації, яка є дійсно необхідною для прийняття виваженого рішення;

3) оцінка – кінцевим результатом будь-якого аналізу є оцінка кінцевого підсумку, його правильності, адекватності тій ситуації, що склалася, виважений підхід до розгляду альтернативних варіантів вирішення проблеми;

4) усвідомлення – процес оцінки отриманих даних завершується розумінням, що варто робити, а від чого необхідно відмовитися, тобто усвідомлюється сам результат процесу пізнання і що варто робити далі з практичної точки зору.

Об'єктом рефлексії можуть виступати всі явища дійсності – системи живої та неживої природи, соціальні системи та зв'язки між ними. Тобто рефлексія людини може бути направлена на себе, свої внутрішні переживання (саморефлексія) та на об'єкти навколишнього світу. У результаті рефлексії суб'єкт формує уявлення про

досліджуваній об'єкт, робить висновки, виходячи з мети дослідження, розглядає можливі варіанти прийняття рішень та обирає певну модель поведінки із врахуванням реалізації найбільш раціонального способу вирішення проблеми [17, с. 126].

Таким чином, враховуючи наведені вище теоретичні засади, можна визначити, що метою рефлексії є дослідження процесів та явищ об'єктивної дійсності, виявлення та аналіз закономірностей їх розвитку та функціонування через призму світоглядних уявлень рефлексуючого суб'єкта для усвідомлення варіантів вирішення поставлених проблем та розробки подальших практичних дій щодо їх розв'язання.

До основних характерних ознак рефлексії варто віднести:

- притаманна лише свідомому суб'єкту – людині;
- є механізмом соціалізації;
- наявність двостороннього зв'язку між суб'єктом рефлексії та досліджуваним ним явищем дійсності;
- гносеологічне спрямування;

– залежність від світоглядних характеристик рефлексуючого суб'єкта, тобто загалом має суб'єктивний характер.

З урахуванням процесного підходу до визначення сутності рефлексії ідентифікуємо та розкриємо зміст її основних функцій:

1) пізнавальна рефлексія – це гносеологічний процес, який полягає у пізнанні явищ та предметів дійсності, саме ця особливість дозволяє рефлексії допомагати суб'єктам досліджувати світ;

2) мотиваційна – характеризує рефлексію як потенційне джерело формування мотиваційних чинників для прийняття рішень та здійснення певних дій у майбутньому;

3) аналітична – полягає у тому, що в процесі рефлексії виконується аналіз за допомогою вже сформованих методів досліджуваного об'єкту через систему кількісних і якісних характеристик;

4) управлінська – виявляється у здатності індивіда управляти власною поведінкою та формувати моделі впливу на поведінку інших осіб;

5) прогностична – здатність індивіда на основі рефлексії визначити вплив різнобічних факторів різної природи на подальший розвиток досліджуваних об'єктів у майбутньому на основі аналізу минулого досвіду;

6) корекційна – проявляється у можливості виявлення та пошуку шляхів виправлення й усунення негативних явищ та подій, що мали чи мають місце у життєдіяльності індивіда.

Висновки і пропозиції. Отже, виконавши ґрунтовний аналіз наукових праць значної кількості вітчизняних та зарубіжних науковців, нами обґрунтовано авторське трактування дефініції «рефлексія», яку пропонуємо розглядати як гносеологічний процес, суть якого полягає у пізнанні окремим індивідом явищ дійсності крізь призму його світоглядних уявлень за допомогою спостереження, аналізу, оцінки, усвідомлення, формування сукупності різнорідних рішень щодо здійснення ним певних дій у майбутньому. У статті при обґрунтуванні зазначеного терміну застосовано процесний підхід до дослідження рефлексії як невід'ємної складової пізнання людини, що полягав у деталізації причин її виникнення, факторів, які на неї впливають, деталізації самого процесу пізнання через виявлення основних його стадій (спостереження, аналіз, оцінка та усвідомлення) та визначення результатів рефлексії. Окрім зазначеного, також було ідентифіковано та систематизовано функції рефлексії, до складу яких віднесено такі: пізнавальна, мотиваційна, аналітична, управлінська, прогностична, корекційна, розкрито їх зміст.

Список літератури:

1. Воляннюк Н. Рефлексивність як детермінанта суб'єктності тренера-викладача / Н. Воляннюк // Соціальна психологія. – 2005. – № 2 (10). – С. 114–127.
2. Данильян О. Г. Філософія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1417012037557/filosofiya/sutnist_filosofiyi_osnovni_etapi_rozvitku. – Назва з екрану.
3. Дудьев В.П. Психомоторика: словарь-справочник / В.П. Дудьев. – М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2008. – 366 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Подрыв рационального мышления и рефлексивное управление / С.Г. Кара-Мурза // Рефлексивные процессы и управление. – 2003. – Т. 3, № 2. – С. 16–34.
5. Лебедев С. А. Философия науки: словарь основных терминов / С. А. Лебедев. – М. : Академический Проект, 2004. – 320 с.
6. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
7. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П. Большой психологический словарь / Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко. – М. : Прайм-Еврознак, 2003. – 672 с.
8. Мороз Л.І. Рефлексивно-психологічні риси кадрового потенціалу підприємства як складова маркетингових рішень / Л.І. Мороз // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми та шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті», 18-27 грудня 2012 р. – Одеса : КУПРІЄНКО. – С. 8–16.
9. Мосієнко О.В. Моделювання рефлексивного управління персоналом підприємства / О.В. Мосієнко // Науково-практичний збірник «Продуктивність агропромислового виробництва». – 2012. – № 21. – С. 75–80.
10. Некрасова Н.А., Некрасов С.И., Садикова О.Г. Тематический философский словарь: учебное пособие / Н.А. Некрасова, С.И. Некрасов, О.Г. Садикова. – М. : МГУ ПС (МИИТ), 2008. – 164 с.
11. Никифоров А.С. Неврология. Полный толковый словарь / А.С. Никифоров. – М. : Эксмо, 2010. – 464 с.
12. Паршин Ю.И. О важности и необходимости использования рефлексивного управления / Ю.И. Паршин // Рефлексивные процессы и управление в экономике: тезисы докл. и матер. II Всеукр.науч.-практ. конф. (Херсон, 10-12 июня) / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ред. кол.: Р.Н. Лепа и др. – Донецк, 2011. – С. 63–66.
13. Прикладные аспекты современной психологии: термины, законы, концепции, методы. Справочное издание / [автор-составитель Н.И. Конюхов]. – М. : РАГС, 1992. – 100 с.
14. Сизикова Т.Э. Рефлексивное управление в организации / Т.Э. Сизикова // Менеджмент сегодня. – 2007. – № 2(38). – С. 78–86.
15. Тейяр де Шарден П. Феномен человека / П. Тейяр де Шарден. – М. : Наука, 1987. – 240 с.
16. Философский энциклопедический словарь / [Ред.-сост. Е. Ф. Губский и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 569 с.
17. Шкарлет С.М., Ильчук В.П., Дубина М.В. Особливості рефлексивного управління довірою клієнтів на ринку фінансових послуг України / С.М. Шкарлет, В.П. Ильчук, М.В. Дубина // «Рефлексивные процессы и управление в экономике»: материалы IV Международной научно-практической конференции, 14-17 октября 2013 г. – Партенит : НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – С. 125–127.
18. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Методологические проблемы современной науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pseudology.org/science/SystemPodxod.htm>.

Ильчук В. П.
Дубина М. В.
Прокопенко Е. А.

Черниговский национальный технологический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ЯВЛЕНИЯ «РЕФЛЕКСИЯ»

Резюме

В статье рассмотрены научные подходы к трактованию дефиниции «рефлексия». Определена сущность данного понятия через применение процессного подхода к его исследованию (с выделением предпосылок возникновения, идентификации факторов влияния и детализации результатов). Выявлены ее характерные признаки и систематизированы функции, в состав которых отнесены следующие: познавательная, мотивационная, аналитическая, управленческая, прогностическая, коррекционная.

Ключевые слова: рефлексия, процесс, познание, субъект рефлексии, объект рефлексии, функция рефлексии, система.

Il'chuk V. P.
Dubyna M. V.
Prokopenko O. O.

Chernihiv National University of Technology

THEORETICAL ASPECTS OF INVESTIGATION THE ESSENCE OF THE PHENOMENON «REFLECTION»

Summary

The article deals with scientific approaches to the interpretation of the definition «reflection». The essence of the pointed definition through the use of the processing approach to its investigation (with the releasing of preconditions of its arise, identification of the influence factors and detailisation results) is defined. Specific features of this phenomenon are revealed and functions, to which are included cognitive, motivational, analytical, managerial, predictive and corrective, are systematized.

Key words: reflection, process, cognition, subject of reflection, object of reflection, function of reflection, system.

УДК 330.88:330.3

Киристюк С. В.

Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті представлено ретроспективний аналіз становлення теорії креативної економіки, що охоплює три головні концепції: «креативних індустрій», «креативного міста» та «креативного класу». В рамках існуючих концепцій визначено фактори сприяння розвитку креативної економіки. Встановлено спільні для досліджуваних концепцій креативної економіки вихідні теоретичні положення.

Ключові слова: креативна економіка, культурні та креативні індустрії, креативний клас, креативне місто, креативний кластер.

Постановка проблеми. Глобальні виклики (глобальна фінансово-економічна криза, глобальне потепління й ін.) на зламі тисячоліть поставили світову спільноту перед важливими завданнями, від виконання яких залежить доля усього людства. Пошук ефективних рішень для їх вирішення обмежений, в першу чергу, прискореним скороченням природних ресурсів, які можуть бути задіяні в процесах господарської діяльності, а також неможливістю використання традиційних методів і способів розвитку. У розвинених країнах (перш за все, в Австралії, Великобританії, Канаді) науковці й експерти вважають, що практично безмежний потенціал для подолання вище названих проблем закладений у людському розумі, який наділений властивістю оригінального, нестандартного, інноваційного мислення – тобто креативністю. Дослідження потенціалу, факторів та особливостей креативного мислення для цілей соціо-економічного розвитку через формування креативної економіки в останні півтора десятиліття стали одними з ключових науково-практичних розвідок в економічній науці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На межі другого та третього тисячоліть майже одночасно з'явилися декілька важливих публікацій, які сформували наукову основу розвитку теорії креативної економіки, а їх автори (Ч. Лендрі, Дж. Хоукінс, Р. Флоріда) вважаються її основоположниками. Після світової кризи 2008-2009 рр. інтерес до цієї проблематики підвищився з новою силою, а коло зацікавлених науковців суттєво розширилось, в тому числі вітчизняних. Поле досліджень даної проблеми українських науковців досить широке: від загальних положень (І. Вахович, О. Чуль) до особливостей окремих підходів теорії креативної економіки (І. Радіонова), від моделей розвитку креативної економіки на макрорівні (А. Осаул) до просторових аспектів на рівні міста (В. Чала).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим у вітчизняній науці бракує комплексних досліджень теоретичних підходів щодо креативної економіки, що відповідало б на питання співвідношення їх у часі, за змістом й визначення ключових факторів розвитку.

Мета статті. З огляду на вищезазначене в дослідженні ми ставимо за мету проведення ретроспективного аналізу становлення теорії креативної економіки шляхом визначення особливостей та ключових факторів розвитку креативної економіки в розрізі існуючих підходів.

Виклад основного матеріалу. Розвиток теорії креативної економіки найчастіше пов'язують з іменами англійських дослідників Ч. Лендрі та Дж. Хоукінса й американського науковця Р. Флоріди, які один за одним протягом 2000-2002 рр. опублікували свої праці, що згодом стали культовими. Кожен з них зробив ваговий внесок у становлення теоретичних основ креативної економіки, представивши оригінальне бачення її змісту.

Найбільшого поширення в світовій практиці набув підхід щодо креативної економіки як сукупності креативних індустрій, що базуються на реалізації індивідуальних здібностей, навичок й ідей та мають потенціал для залучення робочої сили й підвищення суспільного добробуту шляхом створення та використання інтелектуальної власності, яке було запропоновано протягом 1998-2001 рр. британським Департаментом культури, медіа та спорту й розвинено Дж. Хоукінсом згодом [1].

Дослідження Департаменту культури, медіа та спорту стали першим офіційним визнанням важливості креативних індустрій в економіці Великобританії. До креативних індустрій було віднесено наступні: рекламу; архітектуру; ринок мистецтва та антикваріату; ремесла; дизайн; моду; кіно; музику; виконавче мистецтво; галузь розваг та відпочинку; видавничу справу; створення програмного забезпечення; телебачення й радіомовлення. Вони визнавалися базовими галузями, які формують поле креативної економіки й при цьому мають тісний економічний зв'язок з такими взаємозалежними сферами як туризм, спорт, культура, спадщина тощо. Успішний розвиток креативних індустрій може мати місце за умов активної політики сприяння, що сконцентрована на поліпшенні найважливіших груп факторів: підвищення якості людського капіталу шляхом розвитку індивідуальної то соціальної креативності мислення; поліпшення доступу до фінансових ресурсів для креативних підприємств; поліпшення інституційного середовища у сфері дотримання прав інтелектуальної власності; підтримка та просування креативної продукції та послуг на зовнішні ринки.

В 2001 р. перелік галузей, що входять до креативної економіки, було розширено Дж. Хоукінсом, якого багато дослідників (А. Степанов, М. Савіна, Й. Клоудова) вважають основоположником теорії креативної економіки, до п'ятнадцяти: реклама; архітектура; образотворче мистецтво; ремесла; дизайн; мода; музика; кіно; виконавче мистецтво; видавничу справу; розробка програмного забезпечення; телебачення й радіомовлення; розробка іграшок; розробка відеоігор; наука. В основу його тлумачення креативної економіки покладено творчий, креативний підхід до розвитку економіки, який ґрунтується на розумінні необхідності визнання автентичності та унікальності даної діяльності й закріплення авторського права на її результати.

У дослідженнях креативної економіки з позицій галузевого підходу є окремі суперечливі моменти, які містяться в різних наукових та аналітичних публікаціях. Одним з них є розбіжності щодо розподілу галузей на культурні та креативні. Науковий інтерес до вивчення проблеми економічного змісту видів діяльності, що відносяться до галузі

культури, сягає своїм корінням 30-40-х років минулого століття, коли представники Франкфуртської школи представили своє скептичне бачення процесу меркантилізації мистецтва як деякої ідеологічної спроби легітимізації капіталістичного суспільства та зародження культурної сфери економіки, оперуючи несумісністю культури й економіки, що, на їх думку, неодмінно мало привести при їх взаємодії до втрати вихідних основ культурної діяльності. Поступово (протягом 60-х років) усталене негативне бачення комерціалізації культури почало розвіюватися окремими аналітиками й внаслідок активної пропаганди ЮНЕСКО щодо підтримки розвитку культурних індустрій, в тому числі як способу подолання сільської бідності у відсталіх країнах, до кінця 1980-х років поняття культурної сфери економіки стало предметом активного дослідження різних наукових кіл [2, с. 19-20].

У першій половині 1990-х років почався активний розвиток нових прогресивних ідей у сфері масмедіа, що докорінно змінило напрями розвитку культурних індустрій. Головним фактором успішності цього процесу була нестандартність, некопійованість та новітність культурного розвитку – креативність. Таким чином, поступово у вжиток політиків та науковців на зміну терміну «культурні індустрії» входило поняття «креативні індустрії». Останнє за своїм змістом дещо ширше, ніж перше й охоплює товари та послуги, що створюються культурними індустріями, а також ті, що основані на інноваціях. В загальному товари та послуги креативних індустрій можна охарактеризувати як продукцію «новітньої культури, інноваційної науки та розвитку». Одними із перших почали використовувати дане поняття при розробці політики розвитку культури в Австралії на початку 1990-х років й згодом підхопили у Великобританії [2, с. 20].

Незважаючи на це, сьогодні існує багато практик та моделей класифікації культурних та креативних індустрій, що використовуються провідними агентствами та статистичними органами різних країн. Головна проблема полягає в тому, що між ними існують суттєві відмінності щодо розмежування / ототожнення / підміни культурних й креативних індустрій. На нашу думку, для усунення розбіжностей доцільно використовувати модель, запропоновану Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), яка пропагує розвиток креативних індустрій шляхом поширення інформації про оборот міжнародної торгівлі креативною продукцією та послугами. ЮНКТАД виділяє чотири групи та дев'ять підгруп креативних індустрій, які, на нашу думку, найбільш точно та повно відображають галузі, що належать до креативної економіки [3, с. 8].

Протягом 1990-х рр. вченими та експертами відмічалась зростаюча роль провідних світових мегаполісів (Нью-Йорк, Лондон, Сінгапур, Париж, Мілан та ін.) у розвитку глобальної економіки, які стали центрами зосередження основних фінансових й трудових ресурсів та торговельних потоків. Пожвавлення інтересу до ролі міст у глобальному розвитку, крім того, було підвищено внаслідок виходу у 2000 р. книги англійського дослідника і консультанта з містопланування Ч. Лендрі «Креативне місто». Місто, на його думку, має стати основним осередком життєдіяльності людини в майбутньому: незважаючи на те, що згідно опитувань понад 80% людей бажають жити саме в невеличких сільських поселеннях, проте

в дійсності бажання лише 4% з них виправдовуються. Ч. Лендрі наголошує, що людство наразі вступає в нову хвилю розвитку життєвих потреб: перша з них була спричинена бажанням жити у власних будинках, друга – бажанням жити за містом, а сучасні прагнення людей він ототожнює з процесом культурної соціалізації, що можливо лише в містах. Узгодження людських прагнень та глобальних тенденцій дійсності можливо шляхом відновлення притаманних сільській місцевості цінностей та створення унікального середовища саме в містах [4, с. 9-15].

Ч. Лендрі вважає єдиною важливим ресурсом міста людину з її здібностями та знаннями, тобто людський капітал, відображенням якості якого є міське середовище. Творче людське начало перетворює географічний простір на територію з притаманними їй особливими якостями – історичною спадщиною, затишним ансамблем архітектури, суспільною привітністю, благодатним духовним настроєм тощо. Саме ці набуті територією якості є основними активами подальшого розвитку, обумовленого їх унікальністю й автентичністю. Ми погоджуємось з Ч. Лендрі в тому, що кожне місто володіє певним потенціалом для реалізації власного креативного капіталу. Ч. Лендрі виділяє наступні групи факторів, що формують ступінь креативності міста:

- особистісні якості (важливі умови: критична частка креативних людей та доступ їх до прийняття стратегічних та поточних рішень);
- воля та лідерські якості (формування внутрішнього світу людей, готових до змін, в тому числі приймати на себе відповідальність за рішення дії);
- людська різноманітність та доступ до різних талантів (кожен індивід з набором особистісних якостей, навичок та спеціальності відіграє важливу роль у розвитку креативної економіки);
- організаційна культура (механізми та доступ до процедур прийняття та реалізації рішень);
- місцева самобутність (збереження та розвиток місцевої самобутності укріплює основи соціуму та громадянського суспільства й створює умови для отримання додаткової доданої вартості);
- міський простір та різноманітність об'єктів (сукупність об'єктів міської інфраструктури, які є місцем формування думок та ідей, їх обміну тощо – ринок, церква, заклади освіти та розваг й інші);
- розвиток мереж взаємовідносин та соціального капіталу [4, с. 163].

Основна перепона на шляху креативності – лінійність та обмеженість мислення. Саме тому першочерговою умовою для розвитку креативності суспільства має стати формування нового мислення, для якого характерно:

- інтегровані підходи і розширення меж у вирішенні проблем (чим більше спеціалістів та зацікавлених осіб залучено до вирішення проблем, тим більше різносторонніх аспектів проблеми буде враховано й тим вища ймовірність креативного підходу до її вирішення. Застосування міждисциплінарного підходу не лише зберігає значущість кожної із застосованих дисциплін, а й збагачує їх – формуючи синергетичний ефект);
- розширення методів пізнання та форм комунікації;
- формування простору для співробітництва (врахування бачення кожного суб'єкта, альтернативна критика, експериментальне впровадження – сприяють підвищенню активності та формуванню креативних ідей).

Ефективна реалізація потенціалу креативного мислення проявляється у формі нових ідей, для генерації яких можуть використовуватися різні методи, які можна об'єднати у три групи:

I – сприяють збільшенню числа ідей (методи: мозкового штурму, узагальнення і візуалізації кращих практик);

II – сприяють формуванню нових ідей (методи: асоціацій, аналогій, метафор, провокацій, випадкових слів тощо);

III – сприяють перегляду старих ідей [4, с. 255-260].

Формування креативних ідей відбувається частіше в кризових умовах занепаду, ніж під час циклів підйому та стабільності. Останні ж, на думку Ч. Лендрі, в певній мірі виступають передумовою гальмування креативного розвитку.

Основною перепорою на шляху просування нових ідей найчастіше є невідповідність інституційного середовища й консервативність поглядів та застосовуваних методів в управлінні соціально-економічним розвитком просторового утворення. Подолання цієї проблеми без поліпшення доступу носіїв новітніх ідей до структур управління неможливо.

Оцінюючи положення концепції креативної економіки, розробленої Ч. Лендрі, хотілось би особливо відмітити, що креативна економіка міста в сучасному глобалізованому світі стає «обличчям» міста й «душею» людей, що в ньому проживають. Аналогічно тому, як доброзичлива людина захоплює нас, так і креативне місто приваблює увагу до себе. Практичне значення концепції Ч. Лендрі підтверджується величезною кількістю креативних проєктів розвитку міст, в тому числі в Україні (наприклад, проєкт «Творимо креативні міста в Україні»). Разом з тим з високою ймовірністю можна припустити, що основні положення концепції креативного міста можуть бути цілком застосовані й до сільських територіальних утворень як суб'єктів управління сільськими територіями, що обумовлено їх багатофункціональною роллю, в тому числі природно-відновлювальною, рекреаційно-оздоровчою, культурною, духовною функціями. Наші припущення знаходять підтвердження у інших дослідженнях, в яких обґрунтовано можливість розвитку креативної економіки в економічно відсталих регіонах, якими на макrorівні можна вважати сільські території [5, с. 121-122].

Поряд з концепцією креативного міста досить активно розвивається ще один напрям – концепція креативних кластерів, які разом представляють основні напрями просторового підходу щодо розвитку креативної економіки. Креативний кластер – географічно обмежена сукупність взаємопов'язаних суб'єктів господарської діяльності, здійснюваної, як правило, в межах однієї індустрії, що налужить до сфери креативної економіки. Ф. Альжанова під креативним кластером розуміє спільноту творчо орієнтованих підприємців, що функціонують на певній закритій території [6, с. 9]. Форми організації креативних кластерів досить різноманітні й варіюють від невеликих спільнот креативних однодумців, що розміщуються на закинутих фабриках й заводах (наприклад, «АртПРИЧАЛ», Київ), до великих об'єднань розробників-виробників креативної інноваційної продукції та обслуговуючих їх компаній (наприклад, Силіконова Долина, США). Незалежно від масштабів кластеру, їх успішний розвиток залежить від комплексу факторів: наявності функціонуючого об'єднання та мережі; потужної інноваційної

основи; сильної кваліфікаційної основи підготовки кадрів. В Україні прикладом такого креативного кластеру можна назвати Львівський кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг, робота якого побудована на системній взаємодії всіх вище перелічених факторів [7].

Розвиток креативних кластерів з 2004 р. активно підтримується ЮНЕСКО в рамках програми розвитку креативних міст. Основна місія цієї програми полягає у підтримці окремих ініціатив міст щодо розвитку зон креативних індустрій – кластерів, обміну інформацією між схожими утвореннями та популяризації їх діяльності шляхом сприяння культурному туризму.

Основною перевагою розвитку креативної економіки на основі кластеру, на нашу думку, є високий рівень взаємодії між суб'єктами, підкріплений взаємозацікавленістю та взаємопідтримкою, що позитивно відображається на загальних конкурентних позиціях такого утворення.

У 2002 р. американським вченим-соціологом Р. Флорідою було запропоновано альтернативний підхід до розуміння креативної економіки. В основу його вчення покладено гіпотезу, що майбутні трансформації суспільства та розвиток економіки залежить від так званого «креативного класу», під яким він розуміє кластер людей, об'єднаних спільними інтересами, поглядами й економічною діяльністю, що базується на використанні інтелектуальних здібностей. Разом з тим автор відмічає, що процес формування креативного класу ще триває, а його представники не ідентифікують себе як клас.

Підхід Р. Флоріди ґрунтується на пошуку відмінностей у ступені креативності спеціалістів різних професій. Виходячи з цього, серед всієї сукупності професій автором було визначено креативні, серед яких виділено «ядро креативного класу» та «креативних спеціалістів». До числа креативних спеціалістів віднесено переважно працівників галузі знань, таких як медицина, юриспруденція, ІТ-технології, освіта та ін. Ядро креативного класу формують спеціалісти, які, окрім високого рівня людського капіталу, володіють новаторськими та креативними здібностями й мисленням, а саме: науковці, дизайнери, розробники-програмісти, поети, письменники, працівники шоу-індустрії тощо [8]. Розроблений підхід піддавався постійній критиці, викликаний відсутністю емпіричних підтверджень, зроблених автором висновків, а також внаслідок відсутності обґрунтувань та рекомендацій щодо формування умов, які сприяють локальному згуртуванню та зосередженню креативного класу на визначеній місцевості. Крім того, автор сам згодом прийшов до

висновку, що зростання, основане на просторовій кластеризації креативного класу, має надзвичайно низькі темпи й при цьому вигоду отримують переважно представники високоосвічених та найбільш креативних професій – ядра креативної економіки. На нашу думку, у даного підходу, окрім зазначеного, є ще один суттєвий недолік, викликаний нівелюванням особистісних відмінностей спеціалістів однієї професії, проте ми погоджуємось із загальним висновком про різний професійний ступінь креативного мислення та здібностей.

Головною умовою для розвитку креативного класу, на думку автора, є відповідне середовище – толерантне та відкрите до нових ідей з належною розвинутою інфраструктурою. Перелічені передумови можливо сформувати лише в містах, які Р. Флоріда вважає основними осередками розвитку креативного класу, який є рушієм майбутніх соціо-економічних трансформацій. Більше того, на його думку, розвиток креативної економіки є єдино правильним шляхом суспільного розвитку, а пошук шляхів розвитку на основі відновлення чи реконструкції старих систем є безглуздом, що в значній мірі повторює висновки, зроблені Ч. Лендрі [9, с. 115].

Висновки і пропозиції. Таким чином, у ХХІ столітті на зміну економіки знань та інформації поступово приходить креативна економіка, теоретичне коріння якої лежить у площині економіки, психології, культурології, географії тощо, тим самим актуалізуючи застосування міждисциплінарного підходу до досліджень даної проблематики.

Дослідження креативної економіки здійснюються переважно з позицій трьох підходів: галузевого, просторового та професійного. Спільним для зазначених підходів є те, що рушійною силою креативної економіки є людина з її здібністю креативного мислення, яке є джерелом виникнення новітніх, нестандартних ідей. Умови формування креативної економіки відрізняються від її традиційного типу: класичні фактори розвитку відходять на другий план, тоді як ключовими чинниками стають умови організаційно-інституційного середовища, що приваблюють креативних людей. В розглянутих концепціях домінує думка, що прийнятні умови для розвитку креативної економіки можуть бути створені лише в містах, які розглядаються основним простором розвитку креативних індустрій. Незважаючи на це, ми безспірно припускаємо, що модель креативної економіки може стати одним із сучасних та прогресивних шляхів розвитку й сільської економіки, а дослідження умов та особливостей її впровадження є цілком перспективним науковим завданням.

Список літератури:

1. Creative Industries Mapping Document 1998/2001 [Електронний ресурс] / GOV.UK / Publications. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998/2001>.
2. Creative Economy Report 2013, Special edition: Widening Local Development Pathways. United Nations/ UNDP/ UNESCO, 2013. – 188 p.
3. Creative Economy: A Feasible Development Option. United Nations / UNDP / UNCTAD, 2010. – 422 p.
4. Лэндри Ч. Креативный город. – М. : Издательский дом «Классика – XXI», 2011. – 399 с.
5. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы / Й. Клоудова // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010. – № 5. – С. 110–125.
6. Альжанова Ф. Креативная экономика: теоретическая концепция и ее практическое применение [Електронний ресурс] / Ф. Альжанова – Режим доступу : www.kazinvestexpo.org/ru/lecture/view/473.
7. Львівський кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг [Електронний ресурс] / IT-BPO LVIV CLUSTER – Режим доступу : <http://it-bpo.lviv.ua/>.
8. Флоріда Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Классика – XXI», 2005. – 421 с.
9. Радіонова І.О. Теорія трансформації Р. Флоріди: теоретичні розвідки у добу креативності [Електронний ресурс] / І.О. Радіонова // Сучасне суспільство. – 2013. – Вип. 1. – С. 111–119. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/cuc_2013_1_14.pdf.

Киризиук С. В.

Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье представлен ретроспективный анализ становления теории креативной экономики, охватывающей три главных концепции: «креативных индустрий», «креативного города» и «креативного класса». В пределах существующих концепций определены факторы содействия развитию креативной экономики. Установлены общие для исследуемых концепций креативной экономики теоретические положения.

Ключевые слова: креативная экономика, культурные и креативные индустрии, креативный класс, креативный город, креативный кластер.

Kyryziuk S. V.

Institute of Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine

APPROACHES ANALYSIS OF CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

Summary

This article presents a retrospective analysis of the development of the creative economy theory, covering the three main concepts of: «creative industries», «creative city» and «creative class». Within the existing concepts the driving factors of the creative economy were defined. The underlying theoretical principles, common for the investigated concepts of the creative economy, were established.

Key words: creative economy, cultural and creative industries, creative class, creative city, creative cluster.

УДК 338.5.01

Лащак В. В.

Буковинський університет

ЦІНА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ТА ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИЧНИХ РОЗРОБОК

У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент: це теорія трудової вартості, теорія граничної корисності та теорія попиту і пропозиції. Розглянувши існуючі теорії, можна стверджувати, що державний вплив варто розглядати як комплексний регулятор як і попиту, так і пропозиції, а сутнісна неоднозначність ціни за еволюційних змін економічної системи роблять актуальним завдання дослідити більш детально існуючі підходи до конструювання цінової моделі та виявити її потенційні можливості в державно-регуляторному процесі впливу на споживчі ціни.

Ключові слова: теорії цін, вплив держави, попит, пропозиція, споживчі ціни.

Постановка проблеми. Дослідити більш детально функціональний механізм ціноутворення та еволюційний вплив на нього з метою виявлення потенційних можливостей державно-регуляторного впливу на споживчі ціни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент. Представниками теорії трудової вартості були А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс. Теорію граничної корисності розвивали А. Маршалл, К. Менгер, Д. Кларк. А прихильниками теорії попиту і пропозиції були Дж.С. Міль, А. Маршалл. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи і прийоми ціноутворення.

Однак у сучасних теоріях ціни практично не обґрунтовано питання про значення та вплив держави через фінансові важелі на споживчі ціни.

Метою дослідження є вивчення існуючих теорій ціни, а також ролі і місця держави в них як генератора впливу на споживчі ціни.

Основні результати дослідження. Поширеним є трактування ціни як інструменту економічних

взаємовідносин через призму комплексу економічних понять та впливів, що входять в єдину синтетичну категорію, яка включає в себе галузі застосування, призначення, спосіб формування та ін. Однозначно дати загальне єдине визначення цьому поняттю дуже складно, а вже використані в економіко-теоретичних і прикладних наукових дослідженнях категорії ціни зовсім не означають її остаточної визначеності, однозначності трактування, який вкладають у неї представники різних шкіл економіки. Основною причиною такого трактування є неоднакові методологічні базисні засади, на яких ґрунтуються сучасні економічні теорії. Для обґрунтування власного бачення проблеми скористаємось найбільш характерними визначеннями ціни з метою аналізу їх історичного походження та виявлення наслідків особливого трактування ціни для сучасної економічної теорії.

Розпочнемо з того, що ціна є системоутворюючою категорією в таких галузях економічної науки, як мікроекономіка, маркетинг і теорія інфляції, де вивченню її природи, структури та динаміки надається непересічне значення. В макроекономіці через призму цін аналізуються тео-

ретичні засади побудови цінової моделі, маркетингологі визначають практичні аспекти застосування цін на мікрорівні, в центрі уваги дослідження інфляційних процесів є аналіз питання динаміки загального рівня цін протягом деякого часового інтервалу. Основною метою нинішніх мікрорівневих досліджень (як теоретичних, так і практичних) є з'ясування домінуючих факторів ціни на різних за ступенем конкурентності ринках, впливу на її формування ринкового попиту і пропозиції та змогу держави впливати на ринкову рівновагу. Більшість авторів, які використовують поняття ціни у своєму науковому або навчальному викладі, виходять з грошової оцінки цієї категорії. У найбільш спрощених визначеннях ціна взагалі фігурує як певна кількість грошових одиниць, до якої прирівнюється товар під час акту обміну [1, с. 736; 2, с. 109]. Але необхідно погодитись, що з точки зору регуляторного впливу найперше, що цікавить, – це динаміка агрегованих цін національного продукту, швидкість зміни їх рівня з перебігом часу.

У сучасній економічній теорії переважаючими є три позиції щодо першооснови ціни, до якої тяжіє грошовий еквівалент.

1. Теорія трудової вартості – це підхід, згідно з яким за основу цінності товару беруть кількість витраченої праці. Цей підхід дістав назву вартісного, а теорія, на якій він заснований, – вартісної. Основи цієї теорії заклали такі англійські економісти, як У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс.

2. Теорія граничної корисності. Ця теорія вважає основою цінності товару ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу. Представниками цієї теорії були У. Джеванс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк, Д. Кларк.

3. Теорія попиту і пропозиції, яка є конвергентним поєднанням двох попередніх позицій. Представники цього напрямку вважають, що реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції товарів [3].

Для термінологічного дослідження зазначимо, що поняття вартості, взятє як вихідне при окресленні основи ціни, в економічних дослідженнях часто замінюється альтернативним поняттям цінності. Аналізуючи англійські теоретичні коріння, можна сказати, що термін «value» (цінність) позначає субстанцію товару, на якій ґрунтується ціна, тоді як вартість – «cost» – вживається в розумінні витрат виробництва, які несуть виробники товару. В українській економічній термінології, основні якої виходять з радянської доби, утвердилась вартість як однозначний відповідник німецького «wert», яке виходить з центральної категорії трудової теорії К. Маркса.

Вартісну основу ціни, насамперед, декларувала формаційна політична економія, яка базувалась на засадах трудової теорії вартості. Наукове видання радянських часів – «Економічна енциклопедія» – так трактувало ціну: «Цена – денежное выражение стоимости товара; экономическая категория, служащая для косвенного измерения величины затраченного на производство товаров общественно необходимого рабочего времени» [4, с. 364]. В популярному у 60-70-ті роки ХХ ст. підручнику політекономії вказувалося: «Цены, по которым товары обмениваются, имеют своей объективной основой стоимость и, в конечном счете, определяются стоимостью» [5, с. 640]. На сьогоднішній день визначення ціни в електронній енциклопедії «Вікіпедія» дається в такому трак-

туванні: «Цена – фундаментальная экономическая категория, которая означает количество денег, за которые продавец согласен продать, а покупатель готовый купить единицу товара. Цена пущей количества товара складает его стоимость, тому правомерно говорить про цену как денежную стоимость единицы товара» [6].

З приведеного визначення ми бачимо, що поняття ціни розглядається не тільки через призму грошової оболонки вартості, але й робиться акцент на вторинному характері ціни в порівнянні із затратами праці, які у опосередкованій формі можуть вимірюватися необхідним робочим часом, а в непрямій – кількістю грошової маси. Дане визначення зосереджує увагу на унікальному характері вартості як єдиному об'єктивному, детермінованому працею факторі ціни.

Трактування вартості з позиції трудової теорії ґрунтується на тому, що вона (вартість) являє собою кристалізовану в товарі знеособлену працю виробника і є невід'ємною властивістю будь-якого товару, її величина визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу, витраченого на виготовлення товару. Навіть у випадку вищої ціни за якісніший товар опосередковано збільшуються затрати праці; якщо вироблено товар з більш кращими споживчими властивостями (збільшеною довговічністю для побутових приладів, зручністю і врахуванню модних тенденцій для одягу, екологічною безпекою і покращеними смаковими характеристиками для продуктів харчування) на незмінній технічній основі, то досягнення цих властивостей буде однозночно пов'язане з використанням дорожчої сировини, більшими затратами трудових і капітальних ресурсів.

Погляд з іншої сторони барикад мають прихильники теорії граничної корисності, які концентрують свої дослідження на процесі споживання, нівелюючи процес виробництва. За даною теорією вартість блага визначається граничною корисністю його серед низки таких же благ. Один із фундаторів маржиналізму К. Менгер дав визначення вартості (цінності) блага: «Ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы создаем зависимость от наличности их в нашем распоряжении» [7, с. 278]. З даного визначення випливає, що вартість виявляється залежною, з одного боку, від інтенсивності потреби у благах, а з іншого, – від наявного запасу благ, якими ця потреба може бути задоволена. Тобто, в кінцевому рахунку, з точки зору корисності так зване благо стає тим вищим в ціні, чим гостріша потреба в ньому і більша рідкісність.

Ми бачимо, що два, здавалося би, діаметрально протилежні підходи до з'ясування теоретичного підґрунтя ціни по-різному пояснюють дві окремі константи економічної дійсності, не перетинаючись між собою, доповнюючи один одного. Трудова теорія вартості і теорія граничної корисності, які формувалися майже в один і той самий історичний період, впродовж десятиків років виступали антиподами і заслужено стали вагомим надбанням економічної науки зі взаємодоповнюючим відношенням до поняття ціни. Можливість компромісу і їх співіснування описав в свій час ще М.І. Туган-Барановський, довівши, що вартість одного й того ж товару можна отримати як певну кількість затрат праці або, прирівнявши запас благ до того ж еталону і використавши дію закону спадної граничної корисності, – як цінність останнього серед низки благ [8, с. 540].

Вищевказані теорії ціни, незалежно від того, який підхід до їх формування лежить в їх основі, характеризуються однобокістю підходів, оскільки приймають за основу єдиний із ціноутворюючих факторів. Затратні концепції, ставлячи на передній план як основу ціни працю та виробничі ресурси, віддають перевагу виробництву, тим самим визнаючи за ним право формувати ціни на ринку; кориснісні моделі вбачають первинність споживчих інтересів як визначального чинника ціни.

Історично першою синтетичною моделлю, яка поєднала в собі затратний та кориснісний підходи до формування ціни, стала концепція англійського економіста А. Маршалла «Принципи економічної науки» («Principles of Economics», 1890). Специфікою синтезу, проведеного науковцем А. Маршаллом, є те, що в основу ціни попиту покладено постулати теорії граничної корисності благ в її інтерпретації Е. Бем-Баверком, а ціну пропозиції трактується з точки зору теорії факторів виробництва.

Для побудови цінової моделі, як вважав А. Маршалл, необхідно з'ясувати цілий комплекс факторів, які визначають зміни попиту, пропозиції та їх взаємодії на тому чи іншому ринку благ. А. Маршалл встановив наступний механізм впливу співвідношення попиту і пропозиції на формування цін товарів в умовах необмеженої конкуренції, суть якого полягала в тому, що попит на більшість товарів зі зростанням ціни знижується і, навпаки, з падінням цін підвищується. Тобто існує пряма залежність обсягу пропозиції від рівня цін, що дозволило припустити, що ціна рівноваги встановлюється в тій точці, де попит дорівнює пропозиції.

За теорією А. Маршалла неоднаковий вплив попиту і пропозиції на ринкову ціну спостерігається лише в залежності від часового періоду, протягом якого відбуваються коливання параметрів ринку. Тобто чим коротший період, що розглядається, тим сильніший вплив попиту на цінність і, відповідно, на ціну товару; і, навпаки, чим триваліший є цей період, тим більшого впливу зазнає цінність з боку пропозиції. Причина в тому, що вплив витрат виробництва потребує для свого прояву, як правило, більше часу, ніж зміни в попиті. Фактична цінність часто підпадає під вплив тимчасових факторів, дія яких нерівномірна і короткотривала порівняно з постійно діючими факторами.

Під поняттям постійно діючих факторів впливу на ринкову ціну розглядаються ті, що функціонують окремо у складі попиту та пропозиції незалежно від кон'юктурних коливань. Такими виступають, насамперед, гранична корисність як чинник попиту і виробничі витрати як чинник пропозиції, отже, ціна попиту, його обсяг і корисність перебувають у специфічних взаємовідносинах. Загальна корисність речі для людини зростає паралельно зі збільшенням запасу цих речей, але не з тією швидкістю, з якою зростає запас, тобто додаткова користь, яку отримує людина від приросту запасу речей, зменшується в міру наповнення запасу. Така залежність підпадає під дію закону спадної граничної корисності, висунутого представниками австрійської школи політичної економії. Гранична корисність формує граничну ціну попиту на товар: чим більшим запасом речей володіє людина, тим нижчою буде ціна, яку вона готова сплатити за додаткову кількість речей [9, с. 415]. Зі зростанням запасу речей гранична ціна попиту знижується, а ефективним попит стає

в тому випадку, коли гранична ціна попиту досягає рівня, який задовольняє продавців і граничні ціни попиту і пропозиції співпадають.

Передумовою для встановлення рівності між ціною попиту і ціною пропозиції є необхідність їх виразу у грошовій формі. А. Маршалл припускав, що при незмінній кількості матеріальних ресурсів індивіда гранична корисність грошей, під якою розуміється їх купівельна спроможність, залишається фіксованою. У результаті ціни попиту на два будь-які товари перебувають у такому ж співвідношенні, як і їх корисності [10, с. 310].

Ціна пропозиції складається під дією витратних факторів, де основним законом, що регулює ціни продажу, є прямий вплив обсягу пропонованого товару, який постачається на ринок за певну одиницю часу, на рівень ціни цього товару [11, с. 264]. А. Маршалл припускає, що протягом зазначеного часового інтервалу ринкова кон'юнктура залишається без змін, а вирішальним чинником ціни пропозиції стає кількість товару, при цьому підставою для встановлення ціни виступають виробничі затрати фірми. Оскільки зміни в умовах виробництва відбуваються повільно, а також неоднаковою є їх швидкість для реального капіталу, підприємницьких здібностей та організації виробництва, то нормальна ціна пропозиції фактично дорівнює нормальним витратам фірми. Нормальною ціною вважається та ціна, рівень якої є достатнім для підтримання обсягу випуску товарів на рівні, який склався на певний період. Виробничі витрати розраховуються на одиницю продукції, відповідно до прогнозованих річних видатків фірми на оплату необхідних ресурсів, таких як плата за сировину, нарахування амортизації на основний капітал, сплати процентів і страхування, заробітної плати працівникам та інших. Тобто нормальному рівню ціни відповідатиме певна кількість кожного з виробничих факторів, представлених у ціновій формі, отже, у нормальному (статичному) стані ринку ціна пропозиції дорівнюватиме реальним витратам виробництва.

Трактування А. Маршаллом ціни пропозиції та цінності товару з точки зору затрат ресурсів, які беруть участь у виробничому процесі, свідчить про те, що за основу взято витратно-факторну модель ціни, запропоновану ще Ж.Б. Сеєм, а здійснений ним синтез моделей ціни ґрунтується на кориснісному та витратно-факторному підходах.

Сучасні ціновики дещо по-іншому розглядають синтез трудових і кориснісних аспектів ціни, в процесі еволюційних ринкових перетворень сформувалась думка про необхідність створити єдину конвергентну теорію ціни, яка б поєднала глибокий якісний аналіз з перевагами функціонального дослідження економічних ринкових реалій.

Погляди представників наукової думки з питань синтезу сучасної цінової моделі умовно розділились на три групи. Перша виступає з ініціативою здійснити теоретичний синтез на основі трудової концепції, посиливши та адаптувавши її до сучасних методів кількісного і якісного аналізу, взявши за основу принципи трудової теорії К. Маркса. Такий підхід залишає діючим понятійний ланцюг трудового підходу: «суспільна вартість» – «ціна виробництва» – «ринкова ціна» – «ціна реалізації», застосовуючи діалектичний принцип єдності загального, особливого та одиничного. При цьому на боці ціни виробництва виступає всезагальна закономірність; ринкова ціна виражає особливості в ціноутворенні на даний вид товарів; ціна реаліза-

ції вказує на конкретні, одиничні умови його купівлі-продажу [12, с. 416]. Першим етапом даного ланцюга є перетворення вартості товару в його ціну, що виражається через закон середньої норми прибутку, через призму даного закону вартість розглядається не як результат процесу праці, а як його функція, оскільки вона є, передусім, наслідком певних соціально-економічних відносин і лише потім трансформована в певні матеріальні блага суспільною працею. Вартість трактується не як властивість, притаманна тому чи іншому товару, а як якість, яка проявляє себе у процесі праці, отже, і у кінцевому продукті праці.

Інша група економістів висловлює думку про рівноправне представлення в синтезованій ціновій моделі трудових і кориснісних основ вартості й ціни, взявши завдання виходу на більш високий, узагальнюючий рівень економічної теорії, яка б увібрала в себе найпродуктивніші ідеї класичної та неокласичної шкіл. Потенційна можливість такого синтезу криється у спільному об'єкті досліджень – грошовій формі кориснісно-витратної субстанції товару. Визнання матеріального виробництва як сфери економіки, де відбувається формування фундаменту товарних цін, зближує позиції теоретиків, також немає принципових суперечностей у питанні визначення основних факторів виробництва, які беруть участь у формуванні вартості. Основним дискусійним питанням залишається спосіб включення до складу ціни затрат та перелік виробничих факторів, які включаються: по-перше, вважати джерелом вартості лише працю чи й інші фактори; по-друге, брати за основу перенесений характер вартості матеріально-речових факторів чи тільки створений у процесі їх використання; по-третє, яке співвідношення і яким чином включаються до складу ціни доходи, відповідні виробничим факторам; по-четверте, як вища або нижча корисність товару (абсолютна чи відносна), поєднуючись з різнорівневими затратами факторів, формує комбіновану вартісну основу ціни, що визначається ще на фазі виробництва, не пройшовши обміну та споживання? І хоча кількості поставлених запитань перевищує конструктивні відповіді на них, економісти не припиняють пошук у цьому напрямку [13, с. 73-78].

Третя група економістів є прихильниками неокласичного аналізу ціново-вартісних відносин, це здебільшого дослідники практичних проблем ціноутворення, котрі використовують як методологічну базу аналізу переважно маржинальні принципи [14, с. 416; 15, с. 48].

Трансформація вартісних відносин у період стрімкого науково-технічного прогресу, набуття інформації та знань статусу виробничих факторів, соціально-економічний розвиток у напрямку до постіндустріального суспільства дали підстави стверджувати, що за таких умов саме людські знання та інформація постають не просто новим чинником ціни, а принципово іншим підґрунтям вартості [16, с. 103]. Еволюційна економіка доводить, що господарська система, її об'єкти та відносини між суб'єктами розвивається за тими ж законами,

що й біологічні системи, а природа і динаміка цін зумовлюється народженням, розвитком і загибеллю економічних генерацій. Теорія факторів виробництва лягла в основу економетричного напрямку ціноутворення, досягнення якого оцінено досить високо, і його автори удостоєні Нобелівської премії з економіки. Враховуючи інтеграційні процеси нашої держави, варто також згадати про теорію паритету купівельної спроможності (ПКС), яка робить спробу звести разом економічні фактори, що пояснюють формування попиту і пропозиції валют та їхню динаміку. Одне з фундаментальних понять, що взято за основу теорії ПКС, – це правило єдиної ціни: товари коштують однаково – куплені безпосередньо за іноземні валюти або після конвертації. Інакше кажучи, для кожного товару виконується такий вираз:

$$P_i(t) = S(t) * P^i(t),$$

де t – індекс моменту часу;

i – індекс товару;

$S(t)$ – поточний обмінний курс;

$P_i(t)$ – ціна товару в національній валюті;

$P^i(t)$ – ціна товару в іноземній валюті.

У такому трактуванні правил єдиної ціни закладена гіпотеза нульових витрат обігу, відсутність торгових бар'єрів (як тарифних, так і нетарифних) та однорідність товарів. Правило єдиної ціни справджується лише у тому разі, якщо всі товари мають однакову вагу в обох країнах. Звідси випливає висновок: якщо структури економік не однакові, то й теорія ПКС не працює, навіть якщо правило єдиної ціни справджується. У релятивістській версії теорії ПКС беруться не абсолютні рівні цін, а їхні індекси. Таке формулювання є точнішим, ніж абсолютна версія цієї теорії. Проте й вона недостатньо обґрунтована, оскільки не зовсім виправдовує себе у тих випадках, коли структури виробництва і відносні ціни товарів у різних економіках змінюються. Однак на коротких проміжках часу теорія ПКС може давати достатньо адекватні пояснення тенденцій змін обмінних курсів.

Висновок. Нашим основним концептуальним завданням було розглянути процес ціноутворення в світлі існуючих теорій з метою визначення ролі та можливостей держави впливати на споживчі ціни. Розглянувши існуючі теорії цін, можна стверджувати, що державний вплив варто розглядати як комплексний регулятор попиту і пропозиції, а сутнісна неоднозначність ціни як інструменту економічних взаємовідносин в трактуваннях представників різних напрямів економічної думки та динамічна мінливість функціонального механізму за еволюційних змін економічної системи роблять актуальним завдання дослідити більш детально існуючі підходи до конструювання цінової моделі та виявити її потенційні можливості в державно-регуляторному процесі впливу на споживчі ціни. Важливо, щоб за таких умов не відбулося відриву цінової теорії, яка більше схильна до опори на струнко вибудовану трудову доктрину, від моделювання цін та практичного ціноутворення, де віддається перевага маржинальним принципам аналізу.

Список літератури:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1990. – С. 736.
2. Ивчиков Н.Н. Трансфертные цены в рыночной экономике // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 2. – С. 109–119.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2007.
4. Политическая экономия: Экономическая Энциклопедия. – В 4-х тт.; т. 4. – М. : Советская Энциклопедия, 1980. – С. 364.
5. Брегель Э.Я. Политическая экономия капитализма. – М. : Международные отношения, 1966. – С. 640.
6. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

7. Менгер К. Основания политической экономии: Общая часть / Пер. с нем.; под ред. приват-доцента Р.М. Оржемцкого. – Одесса, 1903. – 278 с.
8. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / 4-е изд., переработ. – Петроград : изд-во Юридического книжного двора «Право», 1917. – 540 с.
9. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вильям Д. Макроекономіка: Пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
10. Маршалл А. Принципы политической экономии / В 3-х т. Т.2 / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 310 с.
11. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний. – К. : Наукова думка, 1994. – 264 с.
12. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева. – Спб. : ТООТК «Петрополис», 1996. – 416 с.
13. Мэнкью Н.Г. Макроекономіка / Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 73 с.
14. Балацкий Е.В. Издержки и полезность как факторы ценообразования // Вестник Моск. Ун-та. – Сер. 6. – Экономика. – 1996. – № 4. – С. 15–28.
15. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева. – Спб. : ТООТК «Петрополис», 1996. – 416 с.
16. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику. – М., 1998. – С. 103.

Лащак В. В.

Буковинский университет

ЦЕНА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И ОБЪЕКТ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Резюме

В современной экономической теории в вопросах первоосновы цены преобладающими являются три позиции, к которым тяготеет денежный эквивалент: это теория трудовой стоимости, теория предельной полезности и теория спроса и предложения. Рассмотрев существующие теории, можно утверждать, что государственное влияние следует рассматривать как комплексный регулятор спроса и предложения, а неоднозначность цены в условиях эволюционных изменений экономической системы делает актуальной задачу исследовать более подробно существующие подходы к конструированию ценовой модели и выявить её потенциальные возможности в государственно-регуляторном процессе влияния на потребительские цены.

Ключевые слова: теории цен, влияние государства, спрос, предложение, потребительские цены.

Laschak V. V.

Bukovina University

PRICE AS ECONOMIC RELATIONS, AND THE OBJECT OF THEORETICAL DEVELOPMENTS

Summary

In modern economic theory, there are three dominant position on the fundamental principle of prices, which dominates the cash equivalent of a theory of labor value theory of marginal utility, and the theory of supply and demand. Having reviewed the existing theories can be argued that the public impact should be considered as an integrated regulator as demand and supply, and intrinsic ambiguity in price for evolutionary change of economic system do the actual task to investigate in more detail the existing approaches to designing pricing models, and identify its potential in the state regulatory processes impact on consumer prices.

Key words: theory of prices, the impact of the state, demand, supply, consumer price.

УДК 330.837

Могилова А. Ю.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ

Уточнено систему категорій інституціоналізму. На основі дослідження еволюційного розвитку інститутів систематизовано їх характерні особливості. Визначено інституційні важелі економічного росту країни та суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інституція, інститут, категорія, трактування, етимологія, характерні особливості.

Постановка проблеми. Інституціоналізм має потенціал найбільшого впливу на подальший розвиток економічної тріади: теорії, політики і практики. Проте, як зазначає В. Полтерович, «ми не маємо у розпорядженні повного опису більшості реальних інститутів, таких як ринок, біржа чи парламент» [1, с. 32]. Тобто потенціал інституційних досліджень досі повністю не реалізовано. Вагома частина наукових досліджень має абстракт-

тно-теоретичний характер та гальмує реалістичне вивчення інститутів, що знижує практичну значущість наукових розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначальний вплив на розвиток сучасної інституційної теорії мають Т. Веблен, Д. Норт, Дж. Ходжсон, Т. Еггертссон, П. Бергер, О. Иншаков, Д. Фролов, А. Шастітко, Т. Гайдай, А. Московський. Розвиток будь-якої галузі наукових дослі-

джен стає можливим за умов загальноприйнятого уявлення науковців щодо її ключових категорій. Проте стосовно теорії інституціоналізму досі не відмічається встановлених єдиних тлумачень головних категорій її понятійного апарату. Велике розмаїття визначень категорій «інституція» та «інститут» дуже часто засвідчує взаємозамінність цих понять, їх ототожнення в дослідженнях вчених та іноді – явну протилежність визначень, змістовну некоректність і навіть плутанину. Недосконалість категоріального апарату гальмує процеси розробки дієвих інструментів розвитку господарюючих суб'єктів та економіки в цілому.

З причини незавершеності тлумачень головних понять інституціональної теорії **головною метою даної статті** є дослідження сутності і змісту категорій «інституція» та «інститут», розробка єдиної системи понять, що стане основою формування оптимальної політики розвитку економічних систем всіх рівнів та практичних заходів удосконалення економічного стану господарюючих суб'єктів за комплексом показників.

Виклад основного матеріалу. В наукових текстах інституціоналістів термін «institution» використовується в якості визначення інституції та інституту, що пояснюється особливостями перекладу на російську мову. Так, у передмові С. Сорокіної до класичної праці Т. Веблена «Теория праздного класса» відмічено, що «термін «інституціоналізм» пов'язаний з двома поняттями: «інституція» – настанова, звичай, порядок, прийнятий у суспільстві, та «інститут» – закріплення звичаїв і порядків у вигляді закону чи закладу. Поділ цих понять доволі умовний, оскільки в концепціях інституціоналістів вони мають надзвичайно широкий та розмитий зміст» [2, с. 6]. Такий переклад терміну institution назавжди закріпив в роботі Т. Веблена «The Theory of the Leisure Class» інституції (institutions) в якості інститутів (institutes) [3]. Аналогічним чином було переведено поняття institution у працях Д. Норта [4], Дж. Ходжсона [5], Т. Еггертсона [6], О. Вільямсона [7], які присвячені дослідженню саме інституцій. Російські вчені О. Іншаков та Д. Фролов визнають інституцію базовою категорією інституціональної теорії [8, с. 67]. Такої ж позиції дотримується Т. Гайдай, відзначаючи, що «інституція – основний об'єкт дослідження, центральна категорія та аналітичний інструмент інституціональної теорії» [9, с. 54].

В дослідженнях вчених можна виокремити такі різновиди трактувань поняття «інституція» та «інститут», що доводить нечіткий категоріальний апарат для відображення інституціональної дійсності:

1. Як синонімічні поняття. Ототожнення понять «інститут» та «інституція» в текстах робіт українських вчених Т.В. Гайдай пояснює тим, що «в цій якості даний термін був запозичений (привнесений) в українські джерела як калька русифікованого вжитку», в яких «поширене вживання цього терміну як повноцінного замінника поняття інституції» [9, с. 56].

2. Як опозиційні (самостійні) поняття: Д. Норт [10], А. Шаститко [11], М. Кармазіна та О. Шурбова [12].

3. Нерозмежовані поняття (частіше як «плутанина» в наукових текстах): авторами не виділені чіткі риси цих категорій, через що у різних працях вони використовують ці два поняття без чіткого співставлення їх із типом дослідження, а також в одних і тих самих роботах вживають одночасно два поняття. Стосовно подібних термі-

нологічних неточностей П. Бергер та Б. Бергер зауважують, що ототожнення інституцій з інститутами є «надто однобоким», адже «воно занадто пов'язує поняття інституції з тими соціальними сутностями, котрі визнаються та кодифікуються правом» і припускає, що «це один із прикладів впливу юристів на наше мислення» [13].

Етимологічною основою терміну «інституція» вважається латинське institutio, що в перекладі означає пристрій, образ дій, настанову, вчення, вказівку [8, с. 68]. Подібний зміст інституції надають багато вчених.

В. Гамільтон, визначаючи інституції як «вербальний символ для кращого опису групи суспільних звичаїв, ... переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу», наголошує на приналежності інституцій до конкретного соціуму, а отже, виокремлює в такий спосіб соціальну природу інституцій [14, с. 364]. На психологічних засадах інституцій акцентує увагу Дж. М. Ходжсон, стверджуючи, що інституції відображують думки та очікування людей [5, с. 2]. Відповідно до власних думок люди приймають на себе виконання певних функцій, а отже, цілком об'єктивним до будь-яких умов господарювання вважаємо розуміння інституцій як «соціальних форм функцій суб'єктів, об'єктів» російських вчених О. Іншакова та Д. Фролова, який цим трактуванням зосередив увагу на функціональній методологічній основі інституцій. Тобто виконання суб'єктами конкретних функцій вважатимемо формою прояву інституцій. Крім того, дані вчені зауважують, що визнання окремих соціальних функцій за окремими носіями закріплює за ними конкретні статуси та ролі у суспільстві, внаслідок чого забезпечується еволюційний розвиток системи суспільного поділу праці на основі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів та порядків. Таким чином, дійсним змістом інституції є соціально закріплена, типова дія, що відображує постійно реалізовану індивідуальними або колективними суб'єктами функцію. Проте якщо соціалізовані функції втрачають суспільну вагомість та значущість, тоді вони стають періодично виконуваними функціями і не вважаються через це інституціями [8, с. 67-68]. Враховуючи вищевикладене, соціальну значущість, усталений характер дій та стійкість у часі можна вважати обов'язковими характеристиками інституцій.

Здатність інституцій змінюватись у часі дозволяє зробити висновок про їхній тісний зв'язок з історичними етапами розвитку економічних агентів. Стосовно цієї особливої властивості інституцій П. Рікер стверджує, що інституції віддзеркалюють стан волі та почуттів певної людської групи в певний момент історії [15, с. 302]. Аналогічної думки дотримується Т. Веблен, вважаючи, що «інституції – це результати процесів, що відбувались у минулому, пристосовані до обставин минулого» [3, с. 202].

Виникаючи у внутрішньому середовищі господарюючих суб'єктів, інституції у формі традицій, звичаїв, порядку дій, неформальних настанов, стереотипів мислення тощо під впливом зовнішнього середовища підлягають певній формалізації та в кінцевому підсумку набувають форми інститутів, які у вигляді затверджених норм, нормативів, правил, законів тощо жорстко регламентують поведінку господарюючих суб'єктів в разі виникнення чітко визначених зовнішніх умов господарювання (рис. 1). Стосовно природи інститутів

погоджуємося із зауваженням О. Іншакова та Д. Фролова, які вважають, що «інститут як категорія виводиться не прямо із інституції, а опосередковано – через організацію», тим самим автори визначають одну із форм реалізації інститутів. [8, с. 70]. У. Гамільтон, дотримуючись думки, що основою інститутів є звичний для певної групи людей або суспільства спосіб мислення та дії, тим самим підтверджує позицію, що інституції виступають основою інститутів [16, с. 146]. Таким чином, інститути, виникаючи у внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання, набувають своєї кінцевої форми у зовнішньому середовищі, тобто інститут являє собою екзогенну інституцію, а також дана трансформація доводить тісний характер зв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. З цього приводу набуває актуальності проблема диференціації і типологізації інститутів.

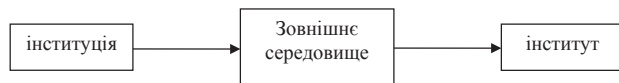


Рис. 1. Трансформація інституцій

Етимологія поняття «інститут» (від лат. *institutum*) визначає його як «встановлення, установу та організацію, через які реалізуються інституції, тобто здійснюються специфічні суспільні функції або навчають їм, передають їх новим агентам» [8, с. 72].

Трактування поняття «інститут» стикається із дуальним характером визначення:

1. Інститут являє собою правила та норми, закріплені в законодавчому порядку або на основі моралі та моральності;

2. Інститутом називається будь-які організації як колективні утворення, упорядковано структуровані господарюючі суб'єкти [17, с. 187].

З цієї причини поняття «інститут» є комплексною, гетерогенною категорією [8, с. 70]. У словнику російської мови С. Ожегова подане визначення інститутів як сукупності норм права у якій-небудь галузі суспільних відносин та як назви деяких навчальних закладів та наукових установ [18, с. 218]. Таке саме визначення закріплено за інститутом у Великій Радянській Енциклопедії: «Інститут (від лат. *institutum* – установа, заклад) – сукупність норм права, що охоплює певне коло суспільних установ; вищі навчальні заклади; науково-дослідні установи тощо» [19, с. 293]. Але при цьому трактування інституції як стійкого об'єднання людей [19, с. 296] нівелює чітке розмежування цих понять, оскільки в обох закріплюється певний вид організації людей.

Різні гуманітарні науки досліджують різні аспекти інституційних утворень: у правовій науці інститути розуміються як стійкі комплекси юридичних правил; в історичній науці основну увагу приділено еволюційним механізмам їхнього розвитку; у соціології розглядаються конкретні практичні «повсякденні» основи інститутів; економічні науки трактують інститути як засоби суспільного обміну в аспекті механізму регулювання ринкових відносин; у політичній філософії увагу сконцентровано на забезпеченні «правильного» та «справедливого» облаштування суспільного життя [12, с. 12]. Можна дійти висновку, що для забезпечення економічного росту взагалі та окремо капіталізації на макро- та мікрорівні необхідно забезпечувати дотримання всіх інституційних

аспектів із перелічених галузей знань. Такої ж думки дотримується Р. Пустовіт, підкреслюючи інтеграцію інститутів між собою та наголошуючи на необхідності дослідження інститутів «у взаємодії з політичними, економічними і соціальними структурами» [20, с. 87].

Якщо досліджувати еволюційний розвиток інститутів, то науковці, по-перше, акцентували увагу на їх «природному» виникненні у вигляді політичних інститутів, що мали забезпечувати безпеку та соціальний порядок (зокрема, О. Конт та Г. Спенсер). Подальше обґрунтування процесу розвитку інститутів апелює послідовно проведеною людьми діяльністю і, таким чином, додає інститутам певної «штучності», соціальної інженерії. Така позиція розуміє інститути як «конструктори, що склалися в результаті послідовно проведеної людьми об'єктивації реальності», на які покладено функцію «регуляції статусно-рольової поведінки індивідів» [12, с. 11].

Розвиток інститутів визначається історичним розвитком суспільства. Подібну думку підтримує Ю. Раковська, яка при трактуванні інституту зазначає, що він визначається потребами людей та діє в їх інтересах... виникає у ході розвитку соціуму, диференціації видів діяльності, поділу праці, формування специфічних видів суспільних відносин. При цьому вона акцентує свою увагу на організаційній характеристиці інституту, визначаючи його як «сукупність взаємозв'язків і систем поведінки людей», і наголошує на історично зумовлених формах організації інститутів [16, с. 146]. О. Іншаков та Д. Фролов правомірно наголошують, що інститут закріплює лише ефективні інституції, формуючи їхній унікальний склад і забезпечуючи, таким чином, потенційне розмаїття форм організації діяльності, індивідуальних та асоційованих [8, с. 71-72].

М. Кармазіна та О. Шурбована висловлюють думку, що «саме демократична держава є механізмом, котрий трансформує інституції в інститути» [12, с. 14]. Погоджуючись із такою позицією, можна виокремити демократичний устрій суспільства як один із важелів економічного росту країни та її економічних агентів.

Якщо стійкі інституції не отримують закріплення в праві, то вони можуть діяти автономно і започаткувати виникнення нелегально функціонуючих інститутів. Подібну позицію автори висловлюють, досліджуючи проблему «тіньових» політичних інститутів, що «випродовковують свої особливі закони функціонування та чітку й структуровану систему взаємодій» [12, с. 16]. Але при цьому М. Кармазіна та О. Шурбована стверджують, що «не завжди за демократії об'єктивно існуюча інституція є офіційним інститутом» [12, с. 13]. З цієї причини вони розширюють коло своїх досліджень в напрямку вивчення проблем позаправових, неформальних інститутів та до категорії «аномічного (тобто, того, що не підпорядковується нормативному порядку)» відносять «громадську думку, акції непокори, лобі, клієнтелізм, блат тощо» [12, с. 15]. Умови сьогодення, обумовлені глобалізаційними процесами, призводять до зміни структурних елементів інститутів та деформації формальних інститутів. Практично в усіх сферах суспільного життя формальні інститути заміщуються неформальними, що пояснюється існуванням в кожному суспільстві таких груп людей, які або через низький суспільний статус, або через належність до національних чи релігійних меншин мають обмежене коло законних способів

задоволення власних інтересів і забезпечують свій матеріальний добробут через приналежність до певного злочинного угруповання [16, с. 148].

Тіньова економіка є надзвичайно стійким соціально-економічним інститутом, забезпечує отримання економічними агентами незаконної економічної вигоди від уникнення оподаткування, розкрадання державного майна або майна акціонерів, незаконного відчуження активів підприємства тощо. Але, як зазначає Т. Шведчикова, тіньова економіка може позитивно впливати на функціонування економіки в цілому, якщо одержані тіньові доходи повністю не витрачатимуться на особисте споживання власників, а виступатимуть джерелом фінансування інвестицій у виробництво або спрямовуватимуться на виплату «неофіційної» заробітної плати [21, с. 50].

Метафори Д. Норта «інституції – правила гри» та «інститути – гравці» зазнали критики як не-економічні трактування з боку російських вчених А. Московського [22] та Д. Фролова [23]. Підтримуючи Д. Норта, Ф. Фукуяма розрізняє правила офіційні та неофіційні [24, с. 58].

Багато дослідників погоджуються з обмежувальною функцією інститутів, яку ті реалізують через заборону або дозвіл певних дій формальними та неформальними правилами, тим самим структуруючи взаємовідносини між індивідами. Як зазначає Д. Фролов, інститути створюють норми і правила, чим одночасно визначають «можливості і обмеження, права і обов'язки, ролі і статуси» [23, с. 151].

На впорядкованості та організаційній цілісності інституту наголошує М. Дюверже, визначаючи поняття соціального інституту [25, с. 644]. Дану позицію розвинуто В. Дементьєвим через визначення ним інституту як «наглядного (дисциплінарного) механізму», складовими якого виступають правила, обмеження тощо [26, с. 85]. Тим самим В. Дементьєв підкреслює чітку організацію інститутів із визначеною системою зв'язків між її елементами.

З причини розширення трактування інституту в напрямку розуміння його як конкретного закладу визначеної організаційної структури, яка передбачає реалізацію певних впорядкованих процесів, можна констатувати окремий теоретичний напрям розвитку категорії «інститут». Так, автори визначають інститути не лише як комплекс встановлених норм, правил, стандартів тощо, але також як конкретні організації структурних одиниць: «Інститути – сукупність норм, правил, інститутів (організацій), функціонування яких забезпечує досягнення оптимальної організації, координації поведінки економічних суб'єктів і призводить до скорочення трансакційних витрат» [27, с. 75]. Хоча є науковці, що в такий спосіб визначають не інститути, а інституції. Наприклад, Ю. Коваленко дає інституціям визначення, практично рівноцінне визначенню інститутів

О. Носової, про що засвідчує її вислів: «...пропонуємо трактувати інституції як систему, що включає тверді (офіційні) обмеження (правила і характеристики примусу), м'які (неофіційні) обмеження (стандарти поведінки і стереотипи мислення) й інтуїцію, які забезпечують досягнення оптимальної організації, координації і стимулювання поведінки економічних суб'єктів (домогосподарств, корпорацій, держав та інших організацій) і призводять до скорочення трансакційних витрат» [28, с. 27]. Підтримуємо першу із цих двох протилежних позицій, оскільки, на нашу думку, саме інститут (а не інституція) як організація передбачає особливу структуру елементів, виконуючих конкретні функції, та наявність між ними чітких взаємозв'язків.

Крім того, підтримуємо висновок О. Іншакова та Д. Фролова з приводу того, що інститутами слід визначати виключно стійкі у часі організації конкретного функціонального виду [8, с. 73].

Висновки та пропозиції. За результатами проведеного дослідження поглядів науковців на проблему трактування основних категорій інституціоналізму можна визначити головні характеристики інститутів:

1. Відповідність історичному етапу розвитку економічного агента;

2. Структурованість – впорядкованість та злагодженість дій окремих елементів, частин, структурних одиниць (внутрішніх та зовнішніх);

3. Гнучкість та відтворюваність: можна вважати тією об'єктивною вимогою, завдяки якій забезпечуватиметься стійкість інституту та тривалість його існування. Руйнування будь-якої структурної ланки не має завдавати шкоди функціонуванню інституту, а отже ліквідована частина має бути одразу замінена аналогічною.

2. Тривалість існування.

Акцентування уваги на даних визначальних характеристиках дозволило удосконалити трактування поняття «інститут»:

Інститут – це система законодавчо встановлених норм і правил, що забезпечують стійкість у часі функціонально-структурні форми організації спільної людської діяльності в процесі суспільного виробництва та визначають видовий статус організації.

Крім того, було запропоновано інституційні важелі економічного росту країни та суб'єктів господарювання:

1. Демократичний політичний режим;

2. Прозора судова система;

3. Розгалужена система фондів бірж;

4. Розвинене фінансове посередництво;

5. Збереження частки державної власності на підприємствах базових галузей економіки.

Розробка детальних практичних рекомендацій щодо використання цих важелів у повному обсязі має стати майбутнім напрямом наукового дослідження.

Список літератури:

1. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.
2. Сорокина С.Г. Торстейн Веблен и его книга «Теория праздного класса» (вступительная статья) // Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
3. Veblen T. The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions. / T. Veblen. New York, London: Macmillan, 1899. – 400 p.
4. Nort D. Economic Performance Through Time / D. Nort // The American Economic Review. – 1994. – № 3. – P. 359–368.
5. Hodgson G. M. What Are Institutions? / G. M. Hodgson // JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES. – 2006. – Vol. XL. – No. 1. – P. 1–25.

6. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics. / T. Eggertsson. // The New Palgrave Dictionary of Economic and Law. – Vol. 2. – London : The Macmillan Press Limited, 1997. – 324 p.
7. Williamson O. Mechanism of Governance / O. Williamson. – New York : Oxford University Press, 1996. – 429 p.
8. Иншаков О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63–77.
9. Гайдай Т.В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу / Т.В. Гайдай // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 53–64.
10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
11. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 67–81.
12. Кармазіна М., Шурбована О. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять / М. Кармазіна, О. Шурбована // Політичний менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 10–19.
13. Бергер П.Л., Бергер Б. Що таке інституція? Випадок мови / Пер. Ю. Яремко. – Режим доступу : <http://www.ji.lviv.ua/n35texts/berger.htm>.
14. Hamilton W.H. Institution / W. Hamilton // Encyclopedia of the Social Sciences. – 1932. – vol. 73. – № 4. – P. 359–368.
15. Пікер П. Історія та істина. – К. : Видавничий дім «КМ Академія», 2001. – 396 с.
16. Раковська Ю. Процес інституціоналізації торгівлі людьми в сучасних умовах / Ю. Раковська // Підприємництво, господарство, право. – 2012. – № 5. – С. 146–149.
17. Волконский В.Л. Homo institutus против Homo economicus / В.Л. Волконский // ЭКО. – 2005. – № 6. – С. 187–191.
18. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М. : Гос. Изд-во иностр. и нац. словарей., 1953. – 848 с.
19. Большая Советская Энциклопедия: в 30-ти томах. / [Гл. ред. Прохоров А.М.]. – Изд. 3-е. – М. : Советская энциклопедия, 1972. – Т. 9. – 1972. – 624 с.
20. Пустовіт Р.Ф. Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці: Монографія. / Р.Ф. Пустовіт. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 372 с.
21. Шведчикова Т.М. Тінюва економіка як елемент інституційного середовища сфери товарного обігу / Т.М. Шведчикова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 6 (25). – С. 49–53.
22. Московский А. Пределы институционализма / А. Московский // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 74–81.
23. Фролов Д.П. Как учат институционализму в России / Д.П. Фролов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 155–164.
24. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке [пер. с англ.] / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220 с.
25. Дюверже М. Политические институты и конституционное право / М. Дюверже // Антология мировой политической мысли. В 5-ти томах. – Т. 2. – М. : Мысль, 1997. – С. 644–655.
26. Дементьев В.В. Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? / В.В. Дементьев // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 75–92.
27. Носова О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О.В. Носова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Том. 6. – № 2. – С. 74–81.
28. Коваленко Ю. Зміст категорії «інституція» в інституційному економічному аналізі / Ю. Коваленко // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 4. – С. 19–31.

Могилова А. Ю.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Резюме

Уточнена система категорий институционализма. На основании исследования эволюционного развития институтов систематизированы их характерные особенности. Выявлены институциональные рычаги экономического роста страны и хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: институция, институт, категория, трактование, этимология, характерные особенности.

Mohylova A. Y.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MODERN INSTITUTIONAL THEORY

Summary

Category system of institutionalism was refined. Based on the study of evolutionary development institutions their characteristics are systematized. Institutional levers of economic growth and businesses were revealed.

Key words: institution, institute, category, interpretation, etymology, characteristics.

УДК 330. 111. 4

Носик О. М.

Національний фармацевтичний університет

ФУНКЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

На основі порівняльного, системного і функціонального аналізу розкрито зміст та головні види функцій людського капіталу у соціально-інноваційній моделі економічного розвитку. Охарактеризовано особливості людського капіталу як нематеріального порівняно з фізичним капіталом. Обґрунтовано зміст власних і вмієних функцій людського капіталу на індивідуальному, корпоративному та національному рівнях.

Ключові слова: людський капітал, нематеріальний та фізичний капітал, власні і вмієні функції людського капіталу, індивідуальний, корпоративний, національний рівні системи функцій людського капіталу, соціально-інноваційна модель економічного розвитку.

Постановка проблеми. Людський капітал є пріоритетним чинником соціально-економічного розвитку на інноваційній основі та узагальнюючим показником його рівня і результатів. Становлення економіки знань обумовлює суттєві трансформації як інноваційної моделі розвитку економіки, так і соціально-економічної ролі людського капіталу, що значно актуалізує теоретичні дослідження змісту, напрямів реалізації, чинників ефективності його функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішній час вже сформована і інтенсивно розвивається науково-дослідна програма людського капіталу, що відповідає моделі розвитку науки англійського математика, логіка і філософа науки І. Лакатоса. Як пише М. Блауг, «теорія людського капіталу насправді є прекрасним прикладом дослідницької програми: її не можна звести до єдиної теорії, до простого застосування стандартної теорії капіталу до певних економічних явищ» [1, с. 317]. Твори вітчизняних і зарубіжних фахівців з економічної теорії, соціології, філософії, права, психології, менеджменту складають теоретико-методологічну основу дослідження ролі та функцій людського капіталу в економіці знань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасний період аналізу функцій людського капіталу присвячено роботи А. Артем'єва, Л. Борисенкової, Н. Корольової, І. Лазаревої, Е. Лобачової, Л. Ревуцької, О. Святодух. Але зараз є відсутнім єдиний підхід до визначення змісту та головних видів функцій людського капіталу.

Мета статті. Метою цієї роботи є визначення та класифікація функцій людського капіталу як основи соціально-інноваційної моделі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Україні в умовах довготривалої інноваційної дисфункції економіки потрібна не реанімація задекларованої у великій кількості офіційних документів, але так і не реалізованої інноваційної моделі, а її перетворення у соціально-інноваційну модель, головними теоретичними засадами якої є соціальна визначеність і спрямованість інноваційного процесу, соціальна орієнтованість його факторів і результатів, інноватизація як радикальна зміна соціального середовища інноваційної діяльності, взаємообумовленість соціального-економічного і інноваційного розвитку, провідна роль людського капіталу.

У теперішній час категорія людського капіталу відображає соціально-економічні явища і процеси, притаманні етапу трансформації індустріального суспільства у постіндустріальне. Це специфічна економічна категорія економіки знань. Як підкреслює А. Чухно, людський капітал як еко-

номічна категорія знаменує собою новий етап у розвитку людини та її праці, коли в одній особі поєднуються і власник знань як основного виробничого ресурсу, і власник умінь їх використовувати у процесі виробництва [2, с. 12].

Визначення та класифікація функцій людського капіталу у соціально-інноваційній моделі економічного розвитку охоплює такі взаємопов'язані напрями дослідження: 1) з'ясування особливостей людського капіталу порівняно з капіталом речовим (фізичним). Річ у тому, що людський капітал є одним з головних ресурсів соціально-інноваційного розвитку, отже його функції та напрями їх реалізації обумовлено сутнісними особливостями цього специфічного економічного ресурсу; 2) розкриття соціально-економічної ролі людського капіталу як цілісної системи його функцій, що потребує обґрунтування критеріїв виокремлення напрямів її реалізації – функцій; визначення рівня системи, її структури та взаємозв'язків з зовнішнім середовищем її функціонування.

Людський капітал як основа, фактор і критерій економічного розвитку в умовах економіки знань – це продуктивні сили людини (біофізичні, інтелектуальні, соціальні), що формуються та накопичуються в результаті суспільного інвестування (з боку індивідуума, родини, суб'єктів господарювання, держави, громадських утворень та ін.) у людину та є джерелом зростання вартості та доходів. Людський капітал можна представити як:

– запас успадкованих та набутих здібностей, навичок та вмінь людини до продуктивної діяльності, який накопичується та використовується в процесі її життєдіяльності, відтворюється на базі інвестицій та забезпечує ефективне виробництво і споживання, є чинником отримання різних форм доходу;

– процес – використання продуктивних сил людини, що забезпечує зростання вартості.

Людський капітал є капіталом нематеріальним. Як підкреслює Г.В. Рожков, «нематеріальний капітал має неречову (нематеріальну) природу, тому його іноді називають «невидимими активами» [3]. У складі людського капіталу: 1) невідчужені від людини її здібності (біофізичні, трудові, інтелектуальні, підприємницькі, творчі) до продуктивної діяльності; 2) права інтелектуальної власності, що належать особі та є нематеріальними. Тому, вважаємо, дискусійною точкою зору Ю. Корчагіна, який пише, що «у деяких працях ЛК (людський капітал – доповнення О.М. Носик) називають навіть нематеріальним капіталом (уподібнюючи його інтелектуальному капіталу). Насправді ЛК – і матеріальний, і інтелектуальний капітал, ядром якого є цілком матеріальні, живі і освічені люди. Плюс їх знання та інтелект. Люди – професіона-

ли у своїх видах діяльності. І в ЛК входить також все те матеріальне, що безпосередньо сприяє ефективній трудовій діяльності та високій якості життя цих людей» [4]. Дійсно, капітал втілений у людині, але це не дає підстав включати її до його складу. Це нематеріальний капітал людини, який використовується нею у продуктивній діяльності (виробництві продуктів, наданні послуг тощо) з метою отримання доходу та інших вигод.

Людському капіталу притаманні риси, що поєднують його з фізичним (речовим) капіталом, і сутнісні відмінності. Як і фізичний капітал, людський капітал є об'єктом і результатом інвестування, благом довготривалого користування, має певний цикл кругообігу, зношується морально та фізично, амортизується. «Людський капітал, як і будь-який інший вид капіталу, є результатом інвестування та накопичення протягом певного часу доходу, який в майбутньому буде реінвестований в подальший розвиток та накопичення» [5]. Як підкреслює Р. Капелюшніков, «у головному людський капітал подібний фізичному: він являє собою благо тривалого користування; вимагає витрат по ремонту і утриманню; може застарівати ще до того, як відбудеться його фізичний знос» [6].

Головними особливостями людського капіталу порівняно з речовим (фізичним) капіталом є такі:

1) неречова (нематеріальна) природа як втіленість у людині, що обумовлює його невідчуженість від носія (неліквідність), окрім прав інтелектуальної власності людини, та можливість використання іншими суб'єктами на умовах відносин найму (оренди), а не купівлі-продажу. На обґрунтовану думку Р. Капелюшнікова, в сучасному суспільстві людина, на відміну від верстата або пакета акцій, не може бути предметом купівлі-продажу (таке можливо лише у рабовласницькій економіці). Як наслідок, на ринку встановлюються тільки ціни за «оренду» людського капіталу (у вигляді ставок заробітної плати), тоді як ціни на його активи відсутні» [6];

2) велика роль нематеріальної мотивації до інвестицій, коли, наприклад, витрати на освіту дитини здійснюються родиною не тільки з метою отримання високих доходів у майбутньому, а і заради зміни її кола спілкування, підвищення соціального статусу тощо;

3) залежність величини людського капіталу від середньої тривалості життя та періоду працездатності людини, що обумовлено умовами життя та праці. «Величина людського капіталу, – пише А.А. Чухно, – залежить і від середньої тривалості життя особистості, періоду її активного працездатного віку. Такі чинники, в свою чергу, обумовлені умовами життя: сумою доходів, забезпеченістю житлом, житлово-комунальним обслуговуванням, системою культурних послуг тощо. Життя людини великою мірою визначається також станом медичного обслуговування, доступністю ліків, системою лікування і відпочинку, фізичної культури та спорту тощо» [7];

4) значна роль чинників споживання у формуванні людського капіталу;

5) вичерпаність людського капіталу та можливість його втрати внаслідок невикористання. «Людський капітал – це вичерпний ресурс, який потребує внесків через здатність до зношення та морального старіння, має здатність до оновлення, вдосконалення та розвитку [8];

6) кругообіг людського капіталу можливо представити як специфічний інвестиційний цикл: у вартісному вимірі кругообіг людського капіталу

охоплює фази його створення на базі інвестицій індивіда, родини, фірм, держави та ін.. інвесторів у людський розвиток, використання на індивідуальному, корпоративному, національному рівнях (що також потребує певних інвестицій), результатом якого є зростання вартості та отримання доходу (матеріального і нематеріального), додаткового інвестування у відтворення людського капіталу на якісно новому рівні;

7) здатність людського капіталу до оновлення, вдосконалення, розвитку та самопродуктування;

8) забезпечення власнику і користувачеві людського капіталу не тільки різних форм доходу (матеріального, грошового), а і нематеріальних вигод (наприклад, людський капітал є чинником таких нематеріальних вигод його власника, як репутація та конкурентоспроможність на ринку праці);

9) застосування як вартісних, так і не вартісних показників для оцінки людського капіталу, яка може бути грошовою і негрошовою. Основу грошової оцінки людського капіталу складає метод капіталізації або ефекту від його використання, або споживчих витрат. На відміну від людського капіталу, як вказує Б. Пасхавер, оцінка відтворювального капіталу не потребує дисконтного розрахунку: речові блага мають реальну ринкову ціну, яку повинен відображати бухгалтерський облік шляхом поточних та періодичних переоцінок балансових позицій [9, с. 54].

Особливості людського капіталу, його визначальне місце та провідна роль в економіці знань концентровано відображає система його функцій. Як економічний ресурс капітал виконує функції виробництва продукту (послуг), забезпечення власнику факторного доходу, зростання вартості. Функції людського капіталу як «обов'язка, кола діяльності» [10, с. 498] обумовлено його природою та роллю у соціально-економічному розвитку.

У сучасних наукових джерелах існує багато пропозицій щодо класифікації функцій людського капіталу. А. Артем'єв вважає, що складовими загальної сукупності функцій людського капіталу є такі функції: 1) соціально-економічна. Призначення даної функції полягає у формуванні та розвитку виробництва і виробничих відносин; 2) ціннісноутворююча. Ця функція дозволяє людині реалізувати особистісні мотиви, бажання, потреби; 3) мотивуюча. Приналежність людини до людського капіталу суспільства вже сама по собі є потужним стимулом до зростання виробництва, бажанням діяти в інтересах і на благо своїх потреб; 4) комунікаційна. Через використання комунікаційних потоків розвиток продуктивних сил суспільства [11].

О. Святодух, Н. Корольова, Л. Ревуцька називають такі функції людського капіталу: 1. Економічна, що забезпечує істотне прискорення економічного зростання і прирощення національного багатства країни, а також приріст доходів індивіда для здійснення життєдіяльності як суб'єкта людського капіталу, так і його сім'ї. 2. Стимулююча, що сприяє прискоренню приросту прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань і відносин, які, в свою чергу, забезпечують високоефективну господарську діяльність. 3. Інноваційна, сприяюча розвитку НТП, оскільки людський капітал є головним джерелом нововведень. 4. Соціальна, що сприяє розвитку людини як особистості, що забезпечує підвищення її соціального статусу. 5. Інвестиційна, що припускає вкладення коштів у людський капітал і сприяє його розширеному відтворен-

ню. Інвестиції в людський капітал забезпечують більш високий дохід у майбутньому як для окремої людини, так для інших можливих інвесторів. 6. Креативна, що сприяє самовираженню, реалізації творчих та інтелектуальних можливостей людини [12; 13].

Е.Н. Лобачова і Л.Н. Борисенкова розрізняють функції людського капіталу відповідно до певних рівнів його функціонування: на рівні окремого індивіда – це економічна і стимулююча функції; на мікрорівні – прогностична (оцінка ступеня використання людського капіталу) і виробничо-економічна функції; на макрорівні – трансляційна функція, змістом якої є спадковість, передавання людського капіталу, і стратегічна функція, яка проявляється у тому, що людський капітал є одним із елементів, що є супутнім розвитку держави, руху науково-технічного прогресу в межах держави, економічному зростанню [14].

І. Лазарева виокремлює такі функції людського капіталу: відтворювальну (базову), персоніфікації знань, інноваційну, саморозвитку суб'єкта – носія людського капіталу, інтеграції потоків знань і вартості [15].

На нашу думку, розглядаючи роль людського капіталу у суспільному розвитку як цілісну систему його функцій, треба, по-перше, визначити її рівні – функції людського капіталу індивіда (індивідуальний рівень), фірми (корпоративний рівень), суспільства (національний рівень); по-друге, встановити сферу функціонування людського капіталу, по відношенню до якої будуть визначатися напрями реалізації його суспільної ролі: економічна, соціальна, політична, культурна тощо. Як вже визначалося, метою цього дослідження є розкриття функцій людського капіталу індивіда, фірми, суспільства у соціально-інноваційній моделі економічного розвитку. По-третє, оскільки користувачем людського капіталу може бути не тільки його власник (носій), а і користувач (орендар), доцільним є виокремлення його а) власних функцій, які є напрямками реалізації ролі людського капіталу у забезпеченні певного рівня розвитку (економічного, соціального, культурного тощо) його власника; б) вмієних функцій як напрямів використання людського капіталу, спрямованого на досягнення цілей користувача (користувачем людського капіталу є його власник, а також особа, організація, суспільство, що використовують послуги людського капіталу для досягнення певних цілей). У широкому розумінні на національному рівні вмієні функції людського капіталу – це «коло зобов'язань» щодо суспільного розвитку у певний історичний період. Власні і вмієні функції людського капіталу тісно взаємопов'язані та у сукупності відображають його соціально-економічну природу і роль як базового ресурсу суспільного розвитку в умовах економіки знань.

Розглянемо власні і вмієні функції людського капіталу залежно від рівнів їх реалізації.

Індивідуальний рівень. Головними власними функціями людського капіталу індивіда є такі: 1) *ресурсна* – людський капітал є базовим ресурсом а) складної (інтелектуальної) праці – праці, яка потребує підготовки, навчання, творчого підходу, новацій та продукує інтелектуальний (знаннємісткий) продукт; б) інноваційної діяльності, спрямованої на розробку та впровадження інновацій, у тому числі і інноваційного підприємництва; 2) *відтворювальна* – людський капітал є основою створення та накопичення запасу

здібностей, навичок та умінь людини до високоефективної діяльності; 3) *комерціалізаційна* – забезпечення власнику людського капіталу певного рівня доходу та його зростання; 4) *соціалізаційна* – людський капітал є основою соціалізації людини, набуття нею певного соціального статусу. Тобто відносно до індивіда як власника коло зобов'язань (соціально-економічна роль) людського капіталу охоплює забезпечення його ефективної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності та соціалізації, накопичення запасу знань та здібностей та їх економічну реалізацію (комерціалізацію) у формі отримання та підвищення певного рівня доходу та інших вигод (у тому числі нематеріальних). Оскільки власник людського капіталу є і його користувачем, то на індивідуальному рівні використання його власні функції є одночасно і вмієними. При цьому зміст функцій може змінюватися залежно від конкретних обставин та цілей його реалізації індивідом.

Корпоративний рівень. Складовою інтелектуального капіталу фірми є фірмово-специфічний людський капітал найманих працівників, який не є її власністю, але використовується для досягнення певних цілей бізнесу. Тому зміст та характер реалізації власних функцій людського капіталу найманого працівника (ресурсної, відтворювальної, комерціалізаційної і соціалізаційної) відображають не тільки особливості (інтелектуальні, біофізичні, моральні та ін.) індивіда, а і специфіку бізнесу.

Фірма, організуючи професійне навчання працівників, здійснюючи певні організаційно-соціальні заходи, є інституціональним інвестором у їх фірмово-специфічний людський капітал, а її цілі визначають зміст вмієних функцій їх людського капіталу. Отже, на корпоративному рівні вмієні функції фірмово-специфічного людського капіталу працівників спрямовані на досягнення цілей фірми як інвестора і користувача. До них належать: 1) *виробнича* функція – виробництво продукції, надання послуг тощо; 2) *інноваційна* – фірмово-специфічний людський капітал є пріоритетним ресурсом інноваційної діяльності фірми; 3) *економічна* – забезпечення фірмі певного рівня прибутку та його зростання; 4) *ринкова* – використання фірмою людського капіталу, що має високі якісні характеристики (особливо у сферах надання високотехнологічних, виробництва наукомісткої продукції), є одним з провідних факторів її конкурентоспроможності на національному та світовому ринках; 5) *організаційно-адаптаційна* – забезпечення організаційного розвитку фірми як основи її пристосування (навчання) до нових умов та правил ведення бізнесу. В економіці знань людський капітал працівників фірми є основою набуття нею рис інтелектуальної організації, що навчається, головним ресурсом якої є інтелектуальні трудові ресурси; 6) *соціально-адаптаційна* – забезпечення реалізації соціальної ролі бізнесу, його соціальної відповідальності.

Національний рівень. Національний людський капітал не є адитивною системою – це не сума людських капіталів індивідів та фірм, а їх інтегративна цілісність, яка забезпечує соціально-економічний розвиток в умовах економіки знань. В соціально-інноваційній моделі розвитку національної економіки його вмієними функціями є: 1) *соціально-інноваційна* – забезпечення суспільного розвитку на базі інновацій: техніко-технологічних, економічних, управлінських, соціальних

тощо; 2) *синергетична* – досягнення позитивного синергетичного ефекту від використання людського капіталу суспільства у всіх сферах його життєдіяльності; 3) *кумулятивно-ретрансляційна* – накопичення людського капіталу у часі та на базі спадковості, передавання, формування нових знань та навичок.

Висновки і пропозиції. Таким чином, обґрунтування змісту та напрямів трансформації інноваційної моделі економічного розвитку у соціально-інноваційну, що є необхідним для подолання інноваційної дисфункції економіки України, базується на визначенні та класифікації функцій людського капіталу як провідного чинника інновацій. Людський капітал – це запас успадкованих та набутих здібностей, навичок та вмінь людини до продуктивної діяльності, який накопичується та використовується в процесі її життєдіяльності, відтворюється на базі інвестицій та забезпечує ефективне виробництво і споживання, є чинником отримання різних форм доходу, і процес як використання продуктивних сил людини, що забезпечує зростання вартості. Людський капітал порівняно з речовим (фізичним) капіталом є нематеріальним та має такі особливості: втіленість у людині, залежність від середньої тривалості її життя та періоду працездатності, значна роль у формуванні здібностей людини чинників споживання; вичерпаність та можливість втрати внаслідок невикористання; здатність людського капіталу до оновлення, вдосконалення, розвитку та самопродукування; забез-

печення власнику і користувачеві людського капіталу не тільки різних форм доходу (матеріального, грошового), а і нематеріальних вигод; можливість використання невартісних показників для оцінки, яка може бути негрошовою.

Система функцій людського капіталу має певні рівні: індивідуальний, корпоративний, національний, на кожному з яких йому притаманні власні і вмінені функції як коло його зобов'язань відносно власника і користувача. На індивідуальному рівні власними функціями людського капіталу є ресурсна, відтворювальна, комерціалізаційна, соціалізаційна; на корпоративному рівні вмінені функціями фірмово-специфічного людського капіталу як складової інтелектуального капіталу організації є виробнича, інноваційна, економічна, ринкова, організаційно- і соціально-адаптаційна функції; на національному рівні до вмієних функцій людського капіталу суспільства належать соціально-інноваційна, синергетична, кумулятивно-ретрансляційна.

Зміст, ступінь реалізації власних і вмієних функцій людського капіталу на індивідуальному, корпоративному, національному рівнях залежать від багатьох факторів та умов, які, у сукупності, відображають рівень соціально-економічного, політичного, духовного розвитку суспільства та людини. В умовах, які не сприяють чи навіть перешкоджають реалізації функцій, виникає дисфункція людського капіталу, яка є предметом подальшого аналізу.

Список літератури:

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг ; пер. с англ. Ю. В. Автономова. – М. : Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
2. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія / А.А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 4–12.
3. Рожков Г.В. Генезис инновационной экономики в России [Электронный ресурс] / Г.В. Рожков ; под. ред. С. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступа : <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>.
4. Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/books/articles/0003/0022/>.
5. Еволюція поглядів на людський капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://mev-hnu.com/blog/2010-12-09-3>.
6. Капельюшников Р.И. Теория человеческого капитала [Электронный ресурс] / Р.И. Капельюшников. – Режим доступа : [http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=0\\$](http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=0$).
7. Чухно А.А. Інституційно-інформаційна економіка [Електронний ресурс] / А.А. Чухно. – Режим доступа : http://pidruchniki.ws/15660212/ekonomika/evolyutsiya_yavishcha_kategoriyi_lyudskiy_kapital#707.
8. Дерій Ж.В. Теоретичні аспекти розвитку теорій людського капіталу [Електронний ресурс] / Ж.В. Дерій. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2013/Economics/14_125292.doc.htm.
9. Пасхавер Б.И. Аграрный сегмент национального богатства / Б.И. Пасхавер // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 49–59.
10. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
11. Артемьев А.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / А.В. Артемьев : автореф. дис...канд. экон. наук спец. 08.00.01 – Экономическая теория. – М. , 2007. – 18 с. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/chelovecheskii-kapital-kak-faktor-ekonomicheskogo-rosta>.
12. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования и российские реалии [Электронный ресурс] / Е.А. Святодух // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – Выпуск № 44. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala-metodologiya-issledovaniya-i-rossiyskie-realii>.
13. Королева Н.Н. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования [Электронный ресурс] / Н.Н. Королева, Л.Е. Ревуцкая. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/14_133117.doc.htm.
14. Лобачова Е.Н. Роль человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / Е.Н. Лобачова, Л.Н. Борисенкова. – Режим доступа : <http://hmbul.bmstu.ru/articles/101/101.pdf>.
15. Лазарева И.П. Человеческий капитал в процессе модернизации региональных экономических систем [Электронный ресурс] / И.П. Лазарева. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-v-protsesse-modernizatsii-regionalnyh-ekonomicheskikh-sistem>.

Носик Е. Н.

Национальный фармацевтический университет

ФУНКЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

На основе сравнительного, системного и функционального анализа раскрыто содержание и основные виды функций человеческого капитала в социально-инновационной модели экономического развития. Охарактеризованы особенности человеческого капитала как нематериального по сравнению с физическим капиталом. Обосновано содержание собственных и вмененных функций человеческого капитала на индивидуальном, корпоративном и национальном уровнях.

Ключевые слова: человеческий капитал, нематериальный и физический капитал, собственные и вмененные функции человеческого капитала, индивидуальный, корпоративный, национальный уровни системы функций человеческого капитала, социально-инновационная модель экономического развития.

Nosik E. N.

National Pharmaceutical University

THE FUNCTION OF HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

Summary

The content and basic functions of the human capital in the socio-innovative model of economic development are disclosed on the base of the comparative, systematic and functional analysis. The especially of human capital as intangible as compared to physical capital are characterized. The content of their own and imputed functions of human capital at the individual, corporate and national levels are justified.

Key words: human capital, intangible and physical capital, personal and imputed function of human capital, individual, corporate, national level of the system of the functions of the human capital, socio-innovative model of economic development.

УДК 338.23(47+57):[33(=161.2:100)]-054.72

Полюсевич Ю. Г.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

НОВА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У ПРАЦЯХ ЕКОНОМІСТІВ УКРАЇНСЬКОЇ ДІАСПОРИ

У статті досліджено суть та особливості розвитку радянської господарської системи в період нової економічної політики на основі праць українських економістів-емігрантів. Проаналізовано точки зору вчених українського зарубіжжя щодо відродження деяких ринкових інститутів та їх впливу на господарську діяльність як у сільському господарстві, так і в промисловості, а також їх роль у відбудовчих процесах в господарському комплексі України в складі СРСР. Показано дещо перебільшені сподівання дослідників української еміграції на відновлення елементів ринкової системи періоду непу як визначальних в процесі подальшого розвитку господарства України.

Ключові слова: нова економічна політика, діаспора, радянська господарська система, продрозкладка, продподаток, колективна власність, державна власність, радянські трести, радянські синдикати.

Постановка проблеми. Нова економічна політика як особливий етап розвитку радянської господарської системи завжди привертала увагу дослідників, як радянських, так і зарубіжних. Не виключенням серед них були й представники українського зарубіжжя, які, починаючи з 20-х років XX ст. неодноразово звертались до цього періоду радянської історії. Вони намагались знайти в неї певні ознаки ринкової системи, побачити перспективи її розвитку як основи формування національної економіки України. Такі дослідження є надзвичайно актуальними в сучасних умовах необхідності подальшого реформування господарського комплексу України, становлення цілісної національної господарської системи, без чого є неможливим подальший успішний розвиток нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Творчий доробок представників української економічної думки в еміграції вперше в Україні був

оглядово досліджений в праці «Історія економічної думки України» (1993) Н. Петровською, яка виокремила серед їх представників такі знакові постаті, як В. Тимошенко та Вс. Голубничий. У курсі «Історія економічної думки України» львівський дослідник С. Злупко також приділяє увагу розвитку економічної думки в українській діаспорі. Остання праця, в якій дається значно більш ґрунтовний аналіз як напрямків економічних досліджень, так і науковий установ українського зарубіжжя вийшла у 2011 р. (Горкіна Л. П. XX століття з історії української економічної думки: коротка ретроспектива: монографія / Л. П. Горкіна, М. Г. Чумаченко; під заг. ред. О. О. Шубіна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 142 с.), в якій згадані проблемам присвячений цілий розділ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання нової економічної політики в працях українського зарубіжжя є, прак-

тично, не дослідженим в українській економічній літературі. Точка зору українських економістів-емігрантів на проблеми господарського розвитку в умовах нової економічної політики є досить цікавим і актуальним, особливо сьогодні у зв'язку з необхідністю реформування в напрямку входження до європейського простору.

Мета статті. Проаналізувати точку зору українських економістів-емігрантів на основні елементи господарської системи України періоду непу. Зокрема, на стан та напрямки розвитку сільського господарства, промисловості, грошово-кредитної системи тощо. А також з'ясувати їх бачення щодо можливості створення в умовах непу національної господарської системи.

Виклад основного матеріалу. Найбільш цікавим періодом в історії України під час перебування її у складі СРСР був період нової економічної політики (1921-1928 рр.). Особливість господарської системи цього періоду полягала в тому, що в ньому поєднувалися певні риси ринкових інститутів з державним контролем за господарською діяльністю. Дослідження економістів української діаспори стосуються й більш ранніх періодів господарювання, але ґрунтовні дослідження вивчення господарського розвитку України в радянські часи починається саме з цього періоду.

Цією проблематикою займалися такі економісти в еміграції як Б. Винар, К. Кононенко, М. Добриловський, О. Мицюк та інші. У своїх дослідженнях вони більшою мірою звертали увагу на особливості розвитку радянського сільського господарства, системи оподаткування селянських господарств на території України, а також займалися дослідженням та аналізом питань розвитку промисловості та її відбудови, відродження інститутів фінансово-кредитної сфери. Їх дослідження насичені статистичними даними, які дозволяють більш чітко відобразити картину тогочасного господарства СРСР, і, зокрема, України.

Отже, нова економічна політика вважається започаткованою на X з'їзді РКП(б) 15 березня 1921 року, на якому В. Ленін проголосив перехід від продрозкладки до продподатку. Така зміна проявлялася в тому, що на зміну встановленій нормі споживання для селян, було введено натуральний податок у визначеному наперед розмірі, а залишком селянин мав право розпоряджатися на власний розсуд з правом вільного продажу, що підтверджувало відродження ринкових відносин в радянській системі господарювання. Як зазначає К. Кононенко, «причини переходу до нового порядку, суттю речей, були дуже спрощені. Вважалося, що оскільки «продрозверстка» вбиває господарський стимул у селянина, він скорочує обсяг свого хліборобства до власної споживчої норми, а тим самим не продукує товарний хліб, – поскільки надання селянам права продажу лишків відродить, мовляв, ті лишки шляхом відродження господарського розмаху» [4, с. 122]. Такої ж точки зору дотримується й О. Мицюк, який, досліджуючи становище селянина в радянській державі, в тому числі й в період нової економічної політики, зазначав, що «з непом відроджується право власності селянина на продукт його праці; по здачі встановленого замість продрозверстки продподатку всю останню частину врожаю хлібороб набув право вже продавати» [5, с. 113-114].

Таким чином, сільське населення отримало право розпоряджатися своєю продукцією й отримувати від цього власну вигоду, але ж за це право селянам прийшлося заплатити високим натураль-

ним податком. Відносно цього М. Добриловський, стверджує, що «запроваджений 1921 р. натуральний податок матеріально мало чим різниться від продрозкладки. Ставки його дуже високі. Заможніші господарства по старому мають віддавати державі майже всі лишки» [3, с. 137].

Така ситуація призвела в результаті до того, що великі селянські господарства ставали на шлях відбудови, натомість більш слабкі господарства занепадали. На думку М. Добриловського, це можна пояснити, тим, що «натуральний податок був єдиним надійним джерелом, з якого держава могла діставати реальні цінності, і тому їй тяжко було утриматися, щоб не вичерпати цього джерела до дна. А при недосконалоості методів оцінки це вичерпування йшло дуже нерівномірно і тим самим знесилювало той стимул до поширення продукційності господарства, який радянська влада бажала оживити податковою реформою» [3, с. 138].

Отже, у працях вчених української еміграції чітко услідковується точка зору, що такі дії радянської влади не означали відмову від політики «воєнного комунізму», в основу якої було покладено натуральні відносини розподілу. Адже на з'їзді проголошено лише перехід до продподатку як способу державних заготівель продовольства та сировини натуральним податком, який забезпечував би можливість створення продовольчих та сировинних резервів для прямого розподілу. Таким чином, по-суті з прийняттям закону про заміну продрозкладки на продподаток влада не відмовилася від попередньої політики, метою якої було перетворення народного господарства в єдиний організм, який повинен діяти на підставі натурального розподілу. І, як підкреслював К. Кононенко, «проектувалося обмежити обмін тільки місцевим ринком в обсязі, в якому селянин сам, користуючись кінським транспортом, може виступати продавцем хліба» [4, с. 123]. Але якщо К. Кононенко дотримується точки зору, що селянин ставав вільним продавцем хліба, то М. Добриловський бачить інші наслідки зазначеного кроку радянської влади. Розглядаючи питання щодо можливостей українського селянства розпоряджуватися наслідками власної праці, він зазначає, що «нова економічна політика, оголошена в 1921 році, розкріплює внутрішній товарообмін. Між тим одним з найголовніших товарів українського внутрішнього ринку – хліб залишається виключеним з вільного торговельного обороту, що зводить нанівець купуючу здатність населення» [3, с. 137]. Тобто, вважаючи саме хліб основним товарним продуктом українського селянства М. Добриловський тісно пов'язує купівельну спроможність останнього з можливостями реалізації цього продукту. І тому автор підкреслює, що, незважаючи на зростаючий обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, рівень життя селянства залишається дуже низьким.

Необхідно зазначити, що проголошуючи заміну продрозкладки на продподаток, більшовики не збиралися відроджувати товарно-грошові відносини, вони лише відмовилися від диктатури щодо шляху вилучення у селян їх продукції, дозволивши їм такою політикою реалізовувати залишки після сплати продподатку у «місцевому господарському обороті».

У працях економістів українського зарубіжжя аналіз господарської системи непу включає також і питання зростання внутрішнього товарообороту, обумовлений рішеннями X з'їзду РКП(б). Так, К. Кононенко зазначав, що допущення такого

товарообороту як способу реалізації селянської сільськогосподарської продукції відкрило шлях до відродження товарно-грошових відносин між головними галузями економіки – промисловістю та сільським господарством. Владі не вдалося реалізувати прямий товарообмін через апарат наркомату продовольства та споживчу кооперацію без втручання ринкових відносин, з цього вийшла, за добре відомими словами В. Леніна, звичайнісенька купівля-продаж. Визнаючи могутню силу ринку, зазначає український дослідник, В. Ленін виголошував, що «торгівля – ось та ланка в історичному ланцюзі подій в перехідних формах нашого соціалістичного будівництва 1921-22 рр., за яке треба всіма силами ухопитися нам, пролетарській державній владі, нам, керуючій комуністичній партії» [4, с. 124].

Слід підкреслити, що в історико-економічній літературі є декілька точок зору на нову економічну політику, зокрема на обґрунтування її кінцевої мети. Зокрема, деякі вчені, в тому числі й представники української еміграції вважали, що переходячи до непу, радянська влада вийшла на шлях капіталістичної еволюції господарства та вирішила такою політикою відновити демократичну свободу. На протипагу такій позиції у Радянському Союзі домінувала думка, що перехід до непу це є лише один зі шляхів побудови соціалізму через тимчасове існування як соціалістичного, так і не-соціалістичного укладів з поступовим витісненням останнього. Відповідно до слів В. Леніна, нова економічна політика забезпечувала перехід до нових порядків селянства найпростішим та найрозумілішим шляхом, адже саме в непі вождь бачив поступку селянинові як торговцю [6, с. 370].

Проте для радянської влади це була дійсно лише поступка, а в цілому держава забезпечувала пильний контроль над селянством, тобто, аграрний сектор, по-суті, зберігав ознаки командно-адміністративної системи, хоча ззовні досить чітко прослідковувались відродження цілого ряду ознак системи ринкової. І намагаючись аналізувати ситуацію, що склалася в аграрному секторі України в цей період, більшість зарубіжних українських дослідників звертали увагу саме на ці обставини.

Серед таки поступок селянству в умовах непу радянська влада бачила й відродження сільськогосподарської кооперації. На це шлях її підштовхнула стаття В. Леніна «Про кооперацію», в якій він зазначав, що саме в кооперації «ми знайшли той ступінь поєднання приватного інтересу, приватного торговельного інтересу, перевірки і контролю його державою, ступінь підпорядкування його загальним інтересам...» [6, с. 370].

Один з представників української діаспори проф. В. Коваль щодо цієї точки зору Леніна зауважував, що «минуло п'ять літ з того часу, як українська кооперація знищена більшовиками. Минуло п'ять літ і ті самі руки, які знищували укр. Кооперацію як «петлюрівську», «куркульську, «контрреволюційну» і т. д. після спроб збудувати «нову» кооперацію, примушені повернути кермо своєї кооперативної політики на старі шляхи «куркульської» кооперації, на яких будується кооперація у всьому світі» [7, с. 581]. Тобто, український вчений щиро вірив, що політика радянської влади щодо кооперації в умовах непу відроджує не лише її саму, але й ту систему, яка породила це явище господарського життя: «Не важливо в які словесні формулювання загортають більшовики очевидні істини, а важливо відзначити, що ... трудове селянське господарство вибороло собі у біль-

шовиків право на таке існування, якого вимагає його суспільно-економічна природа» [7, с. 583]. На жаль, життя дало зовсім інші наслідки: суцільна колективізація, по суті, означала відмову не лише від непу, але й від використання кооперації, хоча словесно й зберігалася у всі радянські часи т. зв. колгоспно-кооперативна власність.

Зазнала змін й система управління державною промисловістю. В ній, як і у сільськогосподарській галузі, відбувається перехід від жорстко централізованої системи «главкізму», яка була притаманною періоду «воєнного комунізму», до територіальної систем України. Такий перехід відбувається через запровадження трестів та синдикатів, які й стають головною ланкою в системі управління промисловістю. Промислові підприємства, які були пов'язані з забезпеченням потреб населення, входили до місцевих трестів, а проміжні форми утворювали трести республіканського підпорядкування. Трести об'єднувалися в синдикати, метою яких було постачання сировини і матеріалів трестам та реалізація їх продукції.

Цей період привертає увагу дослідників українського зарубіжжя. Аналізуючи принципи цих змін, Б. Винар зазначає, що трести поділялися на «трести союзного, республіканського та місцевого підпорядкування. Всіх союзних трестів було в тому часі біля 70 і ними управляв безпосередньо ВСНХ СССР. До цієї категорії трестів належали найбільші промислові підприємства в СССР, що їх продукція, згідно з класифікацією советських господарських органів, мала всеохопне значення» [2, с. 52]. Проте в працях представників української діаспори домінувала точка зору щодо недостатньої ефективності як трестів, так і синдикатів яку вони намагалися пояснити активним тиском на них приватного капіталу, в тому числі й торговельного. Зокрема, К. Кононенко, розглядаючи розвиток промисловості в період непу, зазначав, що «приватний торговельний капітал чимраз більше узалежнював від себе промисловість, у тому числі й державу, виступаючи постачальником її сировиною, покупцем її продукції і користуючись з гострої нестачі у неї обігових коштів» [4, с. 128]. Точка зору Б. Винара стосовно ролі приватного капіталу мало відрізнялася від позиції К. Кононенка. Він стверджував, що «швидко розвивається приватна торгівля, що в даних умовах означало задержання за советською владою тільки т. зв. командних висот господарського життя, як важка промисловість, закордонна торгівля, фінанси, тощо» [2, с. 188].

Однією з характерних ознак нової економічної політики була денационалізація середніх та дрібних підприємств та здача в оренду державних підприємств. Основний промисловий комплекс (так звані «командні висоти») залишався в руках держави, проте влада всіляко намагалася задіяти й приватний капітал у формі об'єднаних товариств, які включали як державні, так і приватні підприємства. Але, як зазначає К. Кононенко, «обидві ці форми не знайшли широкого застосування, як з причин недовір'я до большевицької влади, так і через короткий час існування НЕП-у» [4, с. 129].

Погоджуючись в цілому з позицією згаданих авторів, слід проте зауважити, що саме впровадження непу в промисловість та застосування не лише державного, але й приватного капіталу стали підґрунтям для її відбудови. Посприяло цьому запровадження нових організаційних форм, часткова денационалізація підприємств, зростаючі капіталовкладення, але за наявності не рівних умов

існування приватних та державних підприємств, власність останніх виступала вищою за приватну. Це призвело до неспроможності середніх та дрібних підприємств конкурувати з трестами та синдикатами, і врешті-решт до того, що державний сектор поступово почав витіснити приватний.

В економічній думці українського зарубіжжя цей аспект також знайшов своє втілення. Як підкреслює Б. Винар «немає найменшого сумніву, що політичний клімат НЕП додатньо причинився до загальної відбудови українського промислового виробництва та його розширення в окремих промислових ділянках, що до того часу були більші чи менше занедбані» [2, с. 201]. Він абсолютно переконаний, що велику роль в цьому відіграла приватна ініціатива, але в той же час, постійна боротьба проти приватних підприємств дещо загальмувала цей процес.

Проте, незважаючи на вищезгадані недоліки нової економічної політики Б. Винар зазначає, що «нова економічна політика дуже корисно вплинула на зростання української промисловості та майже повністю відбудувала українську легку промисловість» [1, с. 20], яка, як відомо, до «комуністичних висот» не належала і в яку приватний капітал було допущено значно ширше.

Важка ж промисловість, вже згадувані командні висоти в економіці, у більшості зосереджувалася у державній власності і складала важливу частку у промисловому потенціалі Союзу. У її відродження вкладалися державою великі кошти, за рахунок яких і відбувалася відновлення обсягів промислового виробництва.

Важливою ознакою нової економічної політики був активний розвиток грошово-кредитної системи та її інституцій, який відбувався через відродження виробництва на основі товарно-грошових відносин, а також заміни грошової одиниці періоду «воєнного комунізму» – «радзнаку» – червінцем, що вільно обмінювався на іноземну валюту та котувався на світовій арені. Аналізуючи саме ці складові нової економічної політики, М. Добриловський приходить до висновку, що «режим економіки в фінансовому господарстві, визнання банкрутства ідеї безгрошового організованого обміну в комуністичному господарстві на теренах СРСР категорично вимагали стабілізації

валюти» [3, с. 138]. Саме ці питання вимагали невідкладного вирішення, що в свою чергу обумовило початок грошової реформи 1922-1924 рр. М. Добриловський вважав розв'язання цих завдань першочерговими. У першу чергу дослідник вважав необхідним позбавитися швидко зростаючої інфляції паперових грошей. На його думку в процесі реалізації грошової реформи влада повинна була вирішити такі проблеми: «з однієї сторони поширити попит на гроші серед населення, а з другої сторони знайти засоби відтягнення з обігу зайвих грошових знаків, що своєю кількістю дають на валютний курс» [3, с. 138].

М. Добриловський вважав, що вирішити ці питання можна було шляхом більшої легалізації товарообміну, що в свою чергу сприяло б підвищенню кількості та асортименту товарів на ринку, в тому числі й сільськогосподарських. Цьому також повинна була сприяти і заміна натурального податку на грошовий. Аналізуючи дії влади в цьому напрямку (допущення з 1923 р. сплати продподатку як натурою, так і грошима, зміна розмірів податку в бік його зменшення) М. Добриловський зауважував, що тепер «податок береться від кількості землі та худоби і вноситься або хлібом або гріними» [3, с. 139], що і повинно було, на його думку, забезпечити реалізацію поставлених завдань.

Висновки і пропозиції. Отже, українські економісти, що працювали поза межами України активно цікавилися тими змінами, що відбувалися в СРСР та УРСР в період непу. Вони звертали свою увагу на такі важливі аспекти, як відбудова та розвиток промисловості, відновлення сільськогосподарського виробництва, кооперації, відродження фінансової та грошово-кредитної системи, тобто піддавали аналізу та шукали відповіді щодо шляхів вдосконалення всіх складових господарської сфери. В їх висновках, не зважаючи на певні незгоди з офіційною радянською точкою зору, безперечно прослідковується думка, що в цілому нова економічна політика була можливою спробою до формування національної господарської системи України. Їх аналіз може бути використаний в процесі розробки рекомендацій щодо знаходження шляхів створення такої системи на сучасному етапі.

Список літератури:

1. Винар Б. Розвиток української легкої промисловості. – Денвер, ЗДА. – Зарево, 1955. – 30 с.
2. Винар Б. Українська промисловість: Студія Советського Колоніалізму. – Париж – Нью Йорк – Мюнхен, 1964. – 397 с.
3. Добриловський М. Оподаткування селянських господарств на Радянській Україні // Записки УГА. – 1927. – Т. 1. – С. 135–155.
4. Кононенко К. Україна і Росія. Соціально-економічні підстави української національної ідеї 1917 – 1960 / Серія: Монографії. – Ч. 1. – Мюнхен: УТГІ, 1965. – 535 с.
5. Мицюк О. Усупільнення земельної власності після світової війни // Записки УГА. – 1929. – Т. 2. – С. 101–117.
6. Ленин В.И. О кооперации // Полн. собр. соч. – М.: Политиздат, 1970. – Т. 45. – С. 369–377.
7. Коваль В. Суспільно-економічна природа сільськогосподарської кооперації // Сільськогосподарська кооперація: вибрані праці / [упоряд. Л.П. Горкіна; за ред. д-ра екон. наук Л.П. Горкіної]; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 776 с. – С. 580–607.

Поліосевич Ю. Г.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ОТОБРАЖЕНИЕ В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ УКРАИНСКОЙ ДИАСПОРЫ

Резюме

В статье исследованы сущность и особенности развития советской хозяйственной системы в период новой экономической политики на основе трудов украинских экономистов-эмигрантов. Проанализированы точки зрения ученых украинского зарубежья относительно восстановления некоторых рыночных институтов и их воздействие на хозяйственную деятельность как в сельском хозяйстве, так и промышленности, а также их роль в восстановительных процессах хозяйственного комплекса Украины в составе СССР.

Ключевые слова: новая экономическая политика, диаспора, советская хозяйственная система, продразверстка, продналог, коллективная собственность, государственная собственность, советские тресты, советские синдикаты.

Polyusevych Y. G.

Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

NEW ECONOMIC POLICY AND ITS REFLECTION IN THE WRITING OF ECONOMISTS UKRAINIAN DIASPORA

Summary

The article investigates the nature and characteristics of the Soviet economic system during the new economic policy period based on research papers of the Ukrainian economists' immigrants. The viewpoints of Ukrainian scientists living abroad were analyzed regarding certain market institutions renewal and their impact on economic activity both in agriculture and industry as well; and their role in the recovery processes of the Ukrainian economic sector as part of the USSR. It demonstrates rather exaggerated expectations of Ukrainian immigration researchers with respect to recovery of the NEP period market system components as the defining ones in the process of further economic development of Ukraine.

Key words: new economic system, diaspora, Soviet economic system, requisitioning, tax in kind, collective ownership, state ownership, the Soviet trusts, syndicates Soviet.

УДК 330.34(477)

Поченчук Г. М.

Академія фінансового управління

ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто особливості формування моделі економічного розвитку України. Охарактеризовано основні теорії економічного розвитку. Проаналізовано основні етапи розвитку України після отримання незалежності, визначено окремі недоліки реалізації вітчизняної моделі економічного розвитку та обґрунтовано необхідність та напрямки її модифікації.

Ключові слова: розвиток, економічний розвиток, економічне зростання, теорії економічного розвитку, модель економічного розвитку України.

Постановка проблеми. Нові тенденції у світогосподарській системі, пов'язані із переструктуризацією світової економіки, виходом на передові позиції нових центрів (країни БРІКС), жорсткішими умовами міжнародної конкуренції, зростанням дефіциту енергоресурсів, а також внутрішні диспропорції та суперечності розвитку політичної, економічної та соціальної систем вимагають перегляду шляхів розвитку України.

Не викликає сумніву, що модель економічного розвитку, яка сформувалась сьогодні в Україні не відповідає вимогам часу та запитам населення країни. Вона не забезпечує конкурентоспроможності вітчизняному виробництву, добробуту широким верствам населення, збереженню можливостей розвитку наступним поколінням. Україна має вельми вузький набір явних конкурентних переваг, та й ті зосереджені, головним чином, в енергомісткій виробничій сфері, в той час як 2013 рік продемонстрував, що світова економіка знаходиться в активній фазі переходу до 6-го технологічного

укладу. У рамках цього укладу найбільш динамічно розвиваються технології, що спрямовані на створення продуктів (товарів і послуг) з такими характеристиками як мобільність і безперервна «присутність он лайн» (мобільний інтернет, «інтернет речей»); самокерованість і саморегуляція (автономний транспорт, 3D-друк, «розумні» протези); енергоефективність (поновлюючі джерела енергії); найновіші матеріали. Тому можна стверджувати, що в Україні наразі склалася ситуація, яка потребує якісної зміни економічної моделі розвитку та відповідних глибинних структурних та інституціональних зрушень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням формування і трансформації соціально-економічних систем, моделей економічного розвитку та економічного зростання присвячено досить багато наукових праць закордонних дослідників: А. Аслунд, Л. Бальцерович, Р. Барро, Г. Гросман, Е. Денісон, Є. Домар, Я. Корнаї,

Г. Мюрдаль, Р. Льюїс, Р. Лукас, К. Перес, П. Ромер, У. Ростоу, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Р. Харрод, Й. Шумпетер, російських вчених: А. Бугалін, С. Глазьев, А. Колганов, В. Лівшиц, О. Сухарев та вітчизняних вчених: Г. Башнянин, А. Гальчинський, В. Гєєць, А. Гриценко, С. Мочерний, В. Тарасевич, І. Соскін, А. Філіпенко, А. Чухно. У роботах розглядаються різні аспекти теорії розвитку та економічного зростання, для різних умов та різних країн, про що детальніше розглянуто в основному викладі. Однак, незважаючи на різноманітність теоретичних підходів, більш ніж двадцятирічний досвід розбудови моделі економічного розвитку України на чужих рецептах вимагає подальших досліджень стосовно власної національної моделі економічного розвитку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз особливостей формування та напрямків трансформації моделі економічного розвитку України. Для досягнення мети дослідження необхідно вирішити наступні завдання: визначити поняття економічний розвиток, економічне зростання; охарактеризувати основні моделі економічного розвитку; визначити етапи формування та основні аспекти моделі економічного розвитку України; окреслити напрямки перебудови національної моделі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічний розвиток суспільства є багатовимірним процесом, що охоплює досить широкий спектр інтересів. У першу чергу, це економічне зростання, структурні зрушення в економіці, вдосконалення умов і якості життєдіяльності населення, що обумовлює існування багатьох різноманітних тлумачень цього поняття. Розвиток розглядається як незворотна, спрямована, закономірна зміна об'єктів, у результаті якої виникає їх новий якісний стан [17, с. 15]. Важливо також визначити співвідношення між економічним розвитком і економічним зростанням, які тісно пов'язані між собою.

У загальноживаному значенні під розвитком розуміють процес удосконалення тих чи інших елементів суспільних відносин, матеріально-речових складових суспільства або соціально-економічних і матеріальних систем у цілому, перехід до принципово нових якісних характеристик. Розвиток – це єдиний цілісний процес, що може розглядатися тільки стосовно системи, тому що цей процес є результатом кооперативної дії елементів системи. У цьому сенсі розвиток слід розуміти як процес глибокої модернізації та переорієнтування всієї економічної, а також соціальної системи. Він передбачає поряд зі зростанням доходів і виробництва здійснення радикальних змін в інституційній, соціальній і адміністративній структурах. [19, с. 70]. Отже, економічне зростання одна з найважливіших характеристик і складова частина економічного розвитку країни.

Історична практика засвідчує, що односпрямованого прогресу, лінійного розвитку в економіці не існує. Зміни відбуваються циклічно, хвилюючись за схемою: прогрес-стагнація-регрес. Тому в економічній науці багато уваги приділялось і приділяється проблематиці економічного розвитку країн та їх регіонів, економічного зростання, його джерел та факторів.

Інтенсивне наукове осмислення економічного розвитку, його головних рушійних сил започатковано ще роботами класиків політичної економії, а згодом продовжувалось марксистською течією.

Значний внесок у дослідження економічного розвитку здійснив Й.А. Шумпетер, започатку-

вавши теорію еволюційної економіки та інновацій. Саме він вперше розмежував відмінності у трактуванні понять «економічний розвиток» та «економічне зростання». Шумпетер писав: «Ми не вважатимемо просте зростання економіки, яке виявляється у збільшенні населення та багатства, процесом розвитку, бо воно не передбачає жодних якісно нових змін, а лише процеси адаптації до такого самого типу, як зміни у звичних умовах» [22, с. 73].

У формалізованому вигляді теорія зростання почала розглядатись в рамках кейнсіанського (теорія Харрода-Домара) та неокласичного (теорія Солоу) напрямів економічної науки, а згодом з'явилося багато теорій, які їх розвивали та поглиблювали.

Пожевлення досліджень економічного розвитку відбулося в середині ХХ століття, коли внаслідок розпаду колоніальних систем з'явилося багато нових незалежних держав або так званих країн, що розвиваються. Сформувалась ціла низка теорій економічного розвитку для активізацій соціально-економічних процесів у зазначеній групі країн:

- теорія лінійних стадій розвитку (зростання), обґрунтована американським економістом та істориком У. Ростоу. Ключовим елементом теорії Ростоу є накопичення критичної маси заощаджень для здійснення ривка до самопідтримуючого зростання і здійснення його прискорення;

- теорія структурних перетворень; розглядає історичний процес переходу в глобальному масштабі від аграрної (неолітичної) до індустріальної моделі економічного розвитку. Зміст структурних перетворень найбільш повно викладено в моделях Льюїса, Фей та Рейніса;

- теорія зовнішньої залежності розглядала феномен слаборозвинутості країн з точки зору відношення сили всередині країни і на міжнародній арені, структурних і інституційних диспропорцій в економіці, переважання дуальних господарств і дуальних товариств як в окремих країнах, так і в світі. Ця теорія має три основних форми: неокolonіальна модель залежності, хибна парадигма розвитку та теорія дуального розвитку;

- неокласична модель вільного ринку, в центрі якої є твердження про нераціональне використання ресурсів у менш розвинутих країнах внаслідок викривлення цін державним втручанням в економіку, що в кінцевому підсумку подає хибні сигнали як споживачам, так і виробникам, створює асиметрію в економічних відносинах, породжує величезні диспропорції в господарстві.

Поява нових теорій економічного розвитку викликана до життя невирішеністю гострих проблем економічного розвитку в багатьох країнах світу та явною недосконалістю неокласичної концепції вільного ринку. Сучасні теорії економічного розвитку включають до розгляду одне або кілька з наступних положень: проблеми координації економічних суб'єктів, забезпечення довготривалої сталості зростання, ефект масштабу, поділ праці, інновації та інформація, навчання на практиці, недосконала конкуренція. Так, автори теорії ендегенного зростання намагались модифікувати і розширити традиційну неокласичну теорію таким чином, щоб пояснити: 1) чому ряд країн розвивається успішно, а інші знаходяться в стагнації; 2) чому навіть в неокласичному світі вільних ринків держава може зіграти важливу роль в процесі розвитку.

У 1992 році у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з питань навколишнього середовища і роз-

витку було одностайно проголошено, що основою розв'язання гострих соціально-економічних і ресурсно-екологічних проблем є перехід до моделі сталого розвитку. Модель сталого, стійкого розвитку, як і будь-яка соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку. Сталий розвиток – це економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля [17, с. 16], воно спрямоване на задоволення потреб сучасного покоління без шкоди майбутнім генераціям людей [7, с. 9].

Оскільки економічний розвиток сприяє підвищенню конкурентоздатності країн, створенню нових робочих місць, гармонізації функціонування природної і суспільної систем, зростанню трудових доходів та соціальних трансфертів, скороченню бідності та нерівності, то дослідження в даній царині залишаються актуальними. Розрізняючись в базових, фундаментальних підходах, вони пропонують різні поведінкові гіпотези, використовують різні поняття і категорії, різним чином пояснюють процес розвитку, і дають різні керівні вказівки для розробки та реалізації економічної політики [24].

Одна із зазначених теорій економічного розвитку – неокласична – була покладена в основу розробки політики «Вашингтонського консенсусу» щодо реформування командно-адміністративних економічних систем та переведенні їх на ринкові засади функціонування.

Взагалі відомі кілька моделей становлення ринкової економіки – залежно від рівня розвитку країн, що обумовлює різну міру регульованості економіки, різні рівні соціалізації та демократизації суспільного життя: модель «ринкового соціалізму», що застосовувалась у Югославії та Угорщині і з модифікацією у Китаї та В'єтнамі; модель «оксамитової революції», реалізовувалась у Чехії; модель «шокової терапії», яку використали Польща та країни СНД [21, с. 115].

Програма під загальною назвою «Вашингтонський консенсус» була розроблена в 1989 групою провідних економістів на чолі з професором Дж. Уільямсоном (Гарвард) за підтримки МВФ для країн Латинської Америки. Після ряду модифікацій, цей документ став розглядатися МВФ та іншими міжнародними установами як еталонна програма країн Заходу, на базі якої слід здійснювати економічні реформи країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, тобто постсоціалістичним. Основні ідеї програми включають: підтримання фінансової дисципліни; пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури серед державних витрат; зниження граничних ставок податків; лібералізація фінансових ринків; вільний обмінний курс національної валюти; лібералізація зовнішньої торгівлі; зниження обмежень для прямих іноземних інвестицій; приватизація; дерегулювання економіки; захист прав власності. Ці положення враховувались при формуванні моделі економічного розвитку України.

Розвиток України протягом періоду після отримання незалежності умовно можна поділити на кілька етапів:

- 1991–1994 рр. – етап становлення основних елементів ринкової економіки. відбувався демонтаж елементів старої економічної системи та формування елементів нової;

- 1995–1999 рр. – етап стабілізації та відновлення процесів економічного зростання;

- 2000–2007 рр. – етап розвитку ринкових засад національної економіки. Наприкінці 2005 року ЄС, а на початку 2006 року США надали Україні статус країни з ринковою економікою у взаємодіях;

- 2008 рік і дотепер – перманентне розгортання кризових явищ, спочатку внаслідок Великої світової рецесії 2008–2009 років, згодом внаслідок внутрішніх суспільно-політичних, управлінських та економічних проблем країни.

У процесі становлення та розвитку національної економіки на ринкових засадах різними нормативно-правовими та програмними документами формувалась та реалізовувалась модель економічного розвитку. Так, Постановою ВРУ «Про основні засади і напрями становлення України в кризовий період» (1994 рік) головним завданням економічного розвитку визначено завершення структурної перебудови та формування ефективної конкурентоспроможної національно-орієнтованої ринкової економіки [9, с. 393]. У Конституції України наголошується соціальна спрямованість економіки. Соціальна ринкова економіка – це особлива демократична форма суспільного устрою, досить ефективного господарювання, соціально справедливого розподілу його результатів. Це уклад життя, де діють рівні можливості для всіх і пріоритет права, поважаються свободи людини, а індивідуальна свобода набуває найбільшої цінності.

Протягом першого десятиліття ХХІ ст. розроблено та реалізовувалось цілий ряд різноманітних нормативно-правових та програмних документів, які визначали засадничі основи моделі економічного розвитку України. У Законі України «Про основи національної безпеки» пріоритетом національних інтересів визначається створення конкурентоспроможної, соціально-орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення [8, с. 351]. В Указі Президента «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» стратегічним пріоритетом декларується забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економічної політики [10]. Після підписання Угоди про партнерство і співробітництво з Європейськими співтовариствами Указом Президента України затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу», якою визначено курс на розвиток національної економіки за інноваційною моделлю [14, с. 12]. Інноваційна модель розвитку економіки являє собою поєднання інноваційних пріоритетів, напрямів, механізмів, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення національної економіки. Інноваційній моделі притаманні пріоритетність розвитку освіти і науки, науково-дослідних робіт і конструкторських розробок [11, с. 212].

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачено розвиток сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки [3]. Крім того, розроблено багато законопроектів та програм, що висвітлюють стратегічні питання економічного розвитку, науковцями підготовлено безліч доповідей, аналітичних записок, звітів щодо стратегії та механізмів забезпечення економічного розвитку.

Отже, модель економічного розвитку України декларативно визначається як соціально-орієнтована, інноваційна, спрямована на забезпечення зростання конкурентоспроможності, сталого економічного зростання та добробуту населення. Попри те, реальна ситуація залишається далекою від бажаного.

Вибір України на користь неоліберальної моделі не був спонтанним. Не маючи на старті реформ, країна змушена була вдатися до запозичення зарубіжного досвіду. Однак, широко тиражована і використана в 90-ті роки трансформаційного перетворення ліберальна доктрина ортодоксального характеру, за якою планувалося вибудувати нове суспільство і нову економічну систему, не забезпечила повною мірою бажаних результатів і до того ж її не вдалося реалізувати повною мірою. На доказ цього існує ціла низка наукових досліджень [1; 2; 15; 16; 23; 25]. В результаті реалізації трансформаційних ліберальних перетворень на теренах СНД почали говорити про «слов'янську» модель економічного розвитку, маючи на увазі Україну і Росію. Характерними рисами цієї моделі, яка сформувалась на початок ХХІ ст. є те, що:

- держава, навіть і після приватизації великої частки власності, залишається потужним власником у важливих галузях народного господарства. Частка малого й середнього приватного бізнесу залишається порівняно невеликий. Зберігається тісний зв'язок політичної влади й власності;
- відбувається постійний перерозподіл прав власності при активній участі неекономічних факторів. Багато підприємств приватизовані формально, перебувають під контролем держави, на мають ефективного приватного власника – товаровиробника;
- фінансовий капітал переважає над промисловим. При цьому сформувалися стійкі протиріччя відносно розподілу доходів і капіталів. Банки, зосередивши основні фінансові ресурси, не вважають вигідним вкладати капітал у проведення реструктуризації приватизованих підприємств. У той же час керівництво приватизованих підприємств не бажає віддавати контроль над власністю в обмін на інвестиції з боку банків. Компроміс між банками й підприємствами розв'язується шляхом створення фінансово-промислових груп;
- надзвичайно нерівномірно відбувається перехід до ринкових відносин у різних галузях економіки;
- існують високий рівень криміналізації економічному життю, корумпованості, неповага до закону й недовіра до якої-небудь влади;
- значна частина населення схильна до державного патерналізму (визнання значної ролі держави в перерозподілі доходів населення) і суспільним формам присвоєння (безкоштовних утвору, медичного обслуговування) [20, с. 78].

Модель розвитку, яка формувалась в Україні в 90-ті роки, незважаючи на всі заяви, пріоритетом виставляла ринкові перетворення, становлення елементів ринкового механізму, а не формування ефективно діючої економіки.

Починаючи з 2000 року ситуація дещо змінилася. Середній приріст реального ВВП протягом 2000–2006 рр. становив 7,4% завдяки одужанню економіки від наслідків значного падіння показників протягом перехідного періоду 1990-х років [18]. Причинами стали: зростання внутрішнього споживання внаслідок стрімкого зростання заробітної платні та соціальних трансфертів, а також вражаючого збільшення обсягів роздрібного кре-

дитування; сприятливі зовнішні умови – зростання на міжнародному ринку цін на метали, ціни на енергоносії були для України порівняно низькими; дотримання бюджетної дисципліни; підтримання заборгованості на низькому рівні та обмеження дефіциту допомогло відновити довіру та підтримати зростання. Джерела економічного зростання 2000-2008 років базувалися на використанні створених ще за радянських часів потужностей при цьому консервувалась застаріла виробнича структура, а економіка України закріплювалась як сировинний придаток.

Криза 2008-2009 років, спричинена наростанням суперечностей між розвитком реальної економіки та фінансової сфери, накопичення внутрішніх диспропорцій та суперечностей суспільно-політичного та економічного характеру зумовили затяжну стагнацію в Україні. Якщо у світовій економіці закріплюються тенденції виходу з кризи, то експертні прогнози перспектив розвитку економіки України в 2014 році коливаються від найнегативніших – падіння на 8%, до песимістичних – «мінус» всього 2,9% [5].

Таким чином, в Україні формувалась і закріплювалась модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, що може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили. Така економічна модель за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не передбачає інвестицій у людський капітал [4, с. 14]. Структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання. При цьому в Україні не відбулося чіткого розмежування між економічними інтересами приватного капіталу, бюрократичною природою держави та суспільними інтересами. За відсутності перевірених часом політичних інститутів, загальноприйнятих способів збереження політичної спадковості, а також норм розподілу владних компетенцій та матеріальних благ між різнорідними групами, держава стала ареною боротьби між елітами, кланами та олігархами.

Щоб уникнути поглиблення економічної, фінансової та соціальної кризи з потенційними серйозними наслідками для економіки і добробуту, економічну модель України має бути переорієнтовано зі стимулювання та фінансової підтримки великого фінансово-промислового капіталу на розвиток конкуренції, оптимізацію регулятивних функцій держави та її ролі в національному процесі відтворення, усіяку активізацію малого і середнього бізнесу [12, с. 22].

Перебудова національних моделей розвитку стає типовим явищем для сучасного світу. Модель економічного розвитку передбачає визначення цілей на основі пріоритетів розвитку, визначення засобів досягнення цілей, розробку механізмів реалізації заходів, визначення ресурсного забезпечення та виконавців, а також термінів отримання результатів. Проведений аналіз нормативно-правового регулювання розвитку, програмних документів, національних наукових доповідей, аналітичних матеріалів засвідчує, що попри декларування необхідних та важливих для економічного розвитку України цілей, пріоритетів, заходів – їх жодного разу не було досягнуто або досягнуто незначних результатів. Модель не вирішує всіх проблем, бо вона є лише певна конструкція, інструмент дії. Отже, проблема полягає не тільки і не стільки в самій моделі економічного розвитку, а міститься в тому як, хто, в чий інтер-

есах, якими засобами і за рахунок яких ресурсів її реалізує. А також важливим елементом є відповідальність за результати прийнятих рішень в процесі реалізації економічної політики розвитку.

Висновки і пропозиції. Сьогодні Україна знову має шанс піти висхідним шляхом розвитку. Незважаючи на складну ситуацію у всіх сферах суспільної життєдіяльності існує потенціал формування моделі випереджаючого розвитку. Стан зовнішніх і внутрішніх чинників та специфіка вітчизняної економіки зумовлюють неможливість прийняття для України жодної з наявних моделей економічного розвитку, оскільки ці моделі відображають історичний досвід, традиції та менталітет інших народів. Для українців характерною є побудова життя на стратегії уникання негараздів, а не на стратегії досягнення успіхів, адже вони полюбують завершувати свою аргументацію «аби не гірше» [13, с. 278].

Завдання сьогодні полягає в тому, щоб на основі узагальнення підсумків пройденого, аналізу його глибоких суперечностей і оцінки значних втрат у соціальному і морально-етичному відношенні знайти можливі шляхи подальшого розвитку. В першу чергу, необхідно забезпечити суспільно-політичну стабільність та відновлення довіри до владних структур, стабілізувати макроекономічну ситуацію та публічні фінанси. На цих засадах можна перебудовувати модель економічного розвитку з метою утвердження випереджаючого інноваційного розвитку та становлення соціально-орієнтованої економіки. Україна має потенціал у виробництві найновіших матеріалів, запровадженні та розповсюдженні екотехнологій у сільському господарстві, екотуризмі, транспортній логістиці, нарощуванні відновлюваних джерел енергії. Для залучення в роботу потенційних можливостей необхідні ефективні рішення та дії, що може бути проблематикою подальших досліджень.

Список літератури:

1. Аслунд А. Розбудова капіталізму: Трансформація в країнах колишнього Радянського блоку/ А. Аслунд. – К. : Основи, 2003. – 636 с.
2. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс]: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
4. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 2–25.
5. Консенсус-прогноз МЭРТ: падение ВВП Украины в 2014 г. составит 4,6% [Електронний ресурс]: Експертні прогнози. – Режим доступу : http://zn.ua/ECONOMICS/padenie-vvp-ukrainy-v-2014-g-sostavit-4-6-mayskiy-konsensus-prognoz-minekonomiki-mert-145331_.html. – Назва з екрану.
6. Конституція України : прийнята на п'ятій сес. Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. : із змін., внес. згідно із Законом № 2222-IV (2222-15) від 8. груд. 2004 р. – Х. : Ігнатекс-Україна, 2009. – 48 с. – (Нормативні документи та коментарі).
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за ред. Б. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
8. Про основи національної безпеки України: Закон України [від 19 черв. 2003 року N 964-IV] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351.
9. Про основні засади і напрями становлення економіки України в кризовий період: Постанова Верховної ради України від 15 червня 1994 р. № 61/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 32. – С. 292.
10. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки [Електронний ресурс Указ президента України від 28 квітня 2004 р. N 493/2004. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>
11. Сапун, Л.В. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Л.В. Сапун // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №1. – С. 212–218.
12. Соскін О.І. Модель народного капіталізму як основа конкурентоспроможного розвитку економіки/ О.І. Соскін // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 21–25.
13. Степио М.Т. Українська ідентичність: феномен і засади формування: монографія / М.Т. Степио. – К. : НІСД, 2011. – 336 с.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд. : Г.О. Андрушук, І. Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К. : Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.
15. Трансформаційна економіка : навч. посіб. / [Савчук В.С., Зайцев Ю.К., Малий І.Й. та ін.]; / В.С. Савчук (ред.), Ю.К. Зайцев (ред.). – К. : КНЕУ, 2006. – 612 с.
16. Трансформація моделі економіки України: Ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць [и др.]; ред. В.М.Гейця. – К. : Основи, 2001. – 497 с.
17. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 15–21.
18. Україна: економічна оцінка (забезпечення сталого зростання, регулювання товарних ринків, конкуренція, конкурентоспроможність). [Електронний ресурс]: Економічні дослідження ОЕСР. – Париж : ОЕСР, 2007. – – Режим доступу : http://wto.in.ua/files/content/articles/ukraine_07_oecd_ukr.pdf.
19. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації [Текст]: навч.посіб. / А.С. Філіпенко – 3-є вид., перероб. і допов. – К. :Знання України, 2006. – 316 с. – С.70.
20. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / І.Я.Чугунов [и др.]; ред І.Я.Чугунов. – К. : Академія фінансового управління, 2009. – 848 с.
21. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
22. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу/ Пер. з англ. В.Старка. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.
23. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. –382 с.
24. Malizia E., Feser E. Understanding Local Economic Development/ E.Malizia, E. Feser. – Rutgers, NJ: CUPR Press, 1998. – 298 p.
25. McCord Gordon C., Sachs Jeffrey D. Development, Structure, and Transformation: Some Evidence on Comparative Economic Growth [Електронний ресурс] / Gordon C. McCord, Jeffrey D. Sachs. – NBER Working Paper, 2013. – No.19512. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w19512>.

Поченчук Г. М.

Академия финансового управления

ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрены особенности формирования модели экономического развития Украины. Охарактеризованы основные теории экономического развития. Проанализированы основные этапы развития Украины после обретения независимости, определены отдельные недостатки реализации модели экономического развития Украины и обоснована необходимость и направления ее модификации.

Ключевые слова: развитие, экономическое развитие, экономический рост, теории экономического развития, модель экономического развития Украины.

Pochenchuk G. M.

Academy of Financial Management

REFORMATTING OF UKRAINIAN ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL

Summary

This article is an overview of the major theoretical approaches to the problems of economic development and the peculiarities of economic model of Ukraine development formation in order to identify areas of its modification. As the result of the detailed analysis of the main phases of Ukrainian development it was defined areas of the development model modification.

Key words: development, economic development, economic growth, economic development theory, the model of economic development of Ukraine.

УДК 330.332.(477)

Рубіш І. І.

Львівська комерційна академія

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проведений ретроспективний огляд та критичний аналіз теоретичних поглядів на регулювання інвестиційних процесів (від меркантилізму до неокейнсіанства).

Ключові слова: інвестиції, регулювання, ринкова економіка.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Міжнародні валютно-фінансові відносини в ринкових умовах є важливим об'єктом і системоутворюючим інструментом економічної глобалізації. З поступовим розвитком світогосподарських відносин інвестиційний капітал як складова міжнародних фінансів став провідником та каталізатором міжнародного поділу праці та транснаціоналізації бізнесу: якщо на перших етапах основою інтернаціоналізації світового господарства були торговельні зв'язки, то на сучасному етапі саме рух капіталу стає чинником міжнародних економічних відносин. Пояснюється це поступовим переваженням нематеріального виробництва та сфери послуг над традиційними видами виробництва, яке акумулює значні фінансові ресурси, та поглибленням міжнародної економічної інтеграції зі збільшенням суб'єктів світового господарства, що потребує значного фінансового супроводу ринкових перетворень, реструктуризації та модернізації в країнах світу, насамперед перехідного типу. Отже, міжнародні фінансові, у тому числі інвестиційні, потоки доцільно розглядати як окремий об'єкт регулювання. З розширенням форм інвестиційної діяльності, відтак, збільшенням їх впливу на розвиток економіки, змінюються також і підходи до їх регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор. Насамперед, за основу

взято роботи іноземних (М. Блауг, І. Валерстайн, А. Гокругер, В.А. Скот, Я.С. Ядгаров, Й.А. Шумпетер) та вітчизняних науковців (Н.О. Татаренко, А.М. Поручник), яким вдалося провести якісний огляд теоретичних положень економічної політики, та її інвестиційного аспекту зокрема. В роботах зазначених авторів подається ретроспективний ракурс розвитку західної економічної думки з наведенням розлогих підходів до організації та регулювання інвестиційних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Оскільки інвестиційна діяльність є складовою розширеного господарського процесу, її доцільно розглядати в комплексі регулювання загальноекономічної політики. Як відомо, в теоріях ринкової економіки інвестиційна діяльність саморегулюється в умовах вільного ринку, однак в процесі структурної перебудови, ринкової трансформації та економічної рецесії, втручання держави як головного регулятора ринку стає доцільною. Однак перманентний кризовий стан світової економіки, зокрема, вітчизняної, яке викликано, насамперед, фінансово-економічними чинниками, свідчить про незадовільний стан методично-прикладної бази регулювання фінансової стійкості та інвестиційних процесів в економіці.

Метою даної статті є ґрунтовний аналіз. Головною метою цієї статті є окреслення теоретичних поглядів представників різних шкіл політичної економії – меркантилістів, класиків, неокласиків,

маржиналістів, кейнсіанців та неокейнсіанців, з метою виявлення теоретичного обґрунтування доцільності регулювання інвестиційної діяльності в процесі ринкової трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інвестиційна діяльність завжди була важливим об'єктом дослідження економічної теорії, відтак проблема її регулювання в залежності від різних напрямів політекономії набувало іншого змісту. На ранніх етапах формування світового ринку першим теоретиками в царині міжнародної економіки були меркантилісти. Наукові доробки меркантилістів (У. Стафорда, Т. Мана, А. Мокре-тьєна, Ж.-Б. Клебера, Д. Юма та ін.) в переважній більшості були присвячені торговельним відносинам, відповідно, джерелом зростання капіталів була зовнішня торгівля. Державне регулювання в концепціях меркантилізму посідало вагомого місця, адже саме роль уряду у розвитку промисловості, протекціонізму, підтримці активного сальдо зовнішньої торгівлі та експансії торгового капіталу було домінуючим [1, с. 444]. Оскільки ранні меркантилісти ототожнювали гроші і капітал, то фінансування закордонного виробництва, іноземне інвестування та надання зовнішніх позик враховувалось при складанні торговельного балансу, яке, на думку ранніх меркантилістів, повинно бути додатнім [2, с. 11]. З розвитком, пізні меркантилісти визнали деструктивність політики «активного платіжного балансу» та стверджували про необхідність саморегулятивного характеру відносин [3, с. 32], однак, тим не менше, як пише І. Валерстайн, держава й надалі здійснювала активну політику протекціонізму [4, с. 77-78].

Поглиблення капіталізму як провідної моделі економічних відносин в другій половині XVII ст. сприяло переходу від жорстких методів регулювання економічних процесів державою, у тому числі інвестиційних, до саморегулювання, тобто в умовах об'єктивних економічних законів. Меркантилізм не дістав подальшого розвитку, оскільки на той час вже формувалась класична школа політекономії, засновниками якої вважаються У. Петті та П. Бугаїльбер. Як основоположник теорії трудової вартості, англієць У. Петті виступає за лібералізацію господарських відносин [5, с. 195], у тому числі і за вільний вивіз грошей з метою їх подальшого примноження [5, с. 210]. Створення сприятливих умов для інвестування у важливі галузі господарства, що знаходяться під загрозою конкуренції, за У. Петті, досягається коригуванням оподаткування [2, с. 16]. Попри деякі розбіжності зі своїм попередником, француз П. Бугаїльбер також розвиває теорію трудової вартості та виступає за принципи вільної конкуренції. Саме приріст виробництва, насамперед у сільському господарстві (головний об'єкт інвестування), а не протекціонізм у зовнішній торгівлі, є пріоритетом економічної політики держави [6, с. 90-91].

Поглиблення ідей ліберальної економіки найбільш ґрунтовно було досліджено представниками класичної школи політичної економії. Ідеї лібералізму – конкуренції та вільного просування праці і капіталу, було в основі праці монументального економічного твору видатного науковця А. Сміта «Добробут націй» (1784 р.), обмеження яких він жорстко критикує [7, с. 79]. В своїй роботі науковець також приділяє чимало уваги суті та організації інвестиційного процесу як важливої складової всіх циклів виробництва: від видобутку до просування на ринку [7, с. 220]. В протиставу

П. Бугаїльберу, А. Сміт заявляє про важливість інвестування також у зовнішню торгівлю, при тому не тільки багатими, але й біднішими промисловцями, рівність яких повинно забезпечуватись відповідними державними установами [7, с. 64]. Автор протиставляє інвестиції та надмірне споживання – як приватні, так і державні («...утримання непродуктивних елементів»). Він пов'язує інвестиції з підвищенням ефективності виробництва, підкреслюючи важливість заощадження не тільки в приватному, але й державному секторах як акумуляції додаткового капіталу, які в подальшому доцільно інвестувати в виробничий процес з метою підвищення продуктивності праці [7, с. 207, 210-212]. У частині, що стосується ролі держави, як прихильник лібералізму А. Сміт, тим не менше, висуває низку функцій, які держава повинна виконувати, такі як оборонна сфера, правосуддя, освіта, громадські установи, всебічне сприяння торгівлі. Важливість регулювання, державних інститутів у загальному господарському процесі, попре всі ліберальні погляди А. Сміта, не заперечуються, навпаки, науковець наголошує на їх координаційній функції [7, с. 427-498], оскільки, як описував «Добробут націй» М. Блауг, «...ринковий механізм сприятиме гармонії лише тоді, коли спиратиметься на відповідну юридичну на інституційну основу» [3, с. 76].

Поглиблює ідеї А. Сміта щодо лібералізації економічних відносин, у тому числі у зовнішній політиці, його учень Д. Рікардо. На його думку, головним завданням економічної політики повинно бути визначення законів, що керують сферою розподілу суспільного продукту [1, с. 456]; вільний рух товарів і капіталу повинно регулюватися виключно в умовах ринку, роль держави у цьому процесі буде обмежуватись забезпеченням відповідних умов для функціонування ринкової економіки та розвитку найбільш важливих та стратегічних секторів господарства [2, с. 26].

Послідовник англійської школи політичної економії, француз Ж.Б. Сей визначає три основні проблеми функціонування господарства: виробництво, розподіл, споживання. Саме за цим методологічним підходом в подальшому досліджуються проблеми «смітової» політичної економії. Крім того, науковець дещо змінив теорію трудової вартості в теорію трьох факторів виробництва: людина (праця), капітал та земля як основні фактори виробництва та чинники зростання доброту суспільства. Державне регулювання економіки, на думку Ж.Б. Сея, відбувається через ціноутворення, тобто пропозиція стає передумовою для зростання попиту. Саме тому, завдання уряду полягає у стимулюванні виробництва, таким чином, формуючи пропозицію, відтак, подальший процес повинен формуватись в умовах економічного лібералізму та саморегулювання економіки [8, с. 83-85].

Участь держави у здійсненні інвестиційної політики помітна у роботах іншого англійського економіста Дж. Лодердейла. Запропонована ним інвестиційна теорія пояснює добробут населення схильністю до формування суспільного капіталу (заощадження) як потенційного джерела інвестицій у забезпеченні високого і стійкого рівня споживання і зайнятості населення [9, с. 121, 278-279]. До пріоритетних завдань економіки Дж. Лодердейл відносить забезпечення рівномірного розподілу багатства та технологічний розвиток як передумови стійкого розвитку інвестицій [9, с. 126-129, 158-160]. Важливим для економічної теорії була запропонована науковцем ідея

управління державного боргу через відповідні кредитні фонди, кошти яких дозволяють не тільки поступово погашати державний борг, але й отримувати надходження через надання їх в кредит [9, с. 252-272].

Вважається, що Дж. Лодердейл одним з перших дослідив зв'язок між фінансовою політикою держави та інвестиціями та виступив противником «примусового заощадження», що дуже наближує його з поглядами іншого видатного науковця – Т.Р. Малтуса, на думку якого, до збільшення інвестицій повинно призводити не скорочення витрат, а збільшення доходів населення, тому зменшення інвестицій у виробництво (як джерело доходу) на користь збільшення заощаджень науковцями абсолютно не вітається. У той же час у Т.Р. Малтуса були застереження щодо надлишкової пропозиції відносно інтенсивності попиту, що може призвести до проблеми «перевиробництва» [3, с. 170-171]. Інвестиційна діяльність повинна супроводжуватися стабільним зростанням виробництва, як наслідок – зростанням доходів як передумови платоспроможного попиту. У разі надлишку капіталу, знижуються стимули до інвестицій, що попереджає проблему перевиробництва. Таким чином, за Т.Р. Малтусом досягається саморегулювання інвестиційних процесів в економіці [10, с. 442-446]. У той же час Т.Р. Малтус підкреслює важливу роль держави у питанні організації і забезпечення виробничого процесу. Саме державні інвестиції є сигналом до заохочення приватного інвестування і взаємозв'язок (взаємодоповнюваність) державних і приватних інвестицій. Т.Р. Малтус наголошує на неприпустимості відтоку капіталів з економіки, яке може призвести до занепаду окремих галузей господарства, саме тому держава повинна займати активну позицію (більшою мірою контрольну, а не превентивну) у зовнішньоекономічній діяльності країни, у тому числі заохоченні зовнішньої торгівлі та припливу закордонних інвестицій [10, с. 448-462].

Важливий внесок в теорію інвестицій у визначення ролі регулятивної держави належить автору видатної праці «Принципи політичної економії...» (1848 р.), Дж.С. Міллю, в якій автор найбільше приділяє увагу не теорії вартості, як його попередники, а теорії факторів виробництва, серед яких провідну роль науковець віддає капіталу. Він наголошує, що виробничий процес і капіталоутворення є взаємозалежним і безперервним процесом, що, зокрема, дозволяє уникати проблему безробіття [11, с. 67-73]. Саме тому, як і Т.Р. Малтус, Дж.С. Мілль виступає прихильником платоспроможного попиту та противником «примусового заощадження», яке є наслідком «непродуктивного» споживання заощаджень та інвестицій [11, с. 76-77]. На думку Дж.С. Мілля, інвестиційний попит в економіці прямо пов'язаний із динамікою доходів, процентною ставкою та активністю країни у міжнародній торгівлі [2, с. 44]. Найбільше, що стосується державного регулювання інвестиційних процесів, у Дж.С. Мілля пов'язано із грошовою політикою. Гроші, за Дж.С. Міллем, не є капіталом, а є лише інструментом перерозподілу, однак їх кількість може стати чинником утворення капіталу (інфляційний ефект). Він також наголошував на важливості державних інвестицій як чинника пожевлення інвестиційних процесів в економіці. Серед іншого, як пише М. Блауг, обмеженням з незаперечного правила «laissez faire» («невтручання»), держави повинна підтримувати (інвестувати) «молоді галузі» економіки та належний рівень освіти [3, с. 208].

В другій половині XIX ст. проблема раціонального використання ресурсів стає все більш актуальною, що також вплинуло на зміни у поглядах провідних економістів-науковців того періоду. Ідеологія класичної ринкової економіки з мінімізацією державного втручання і принципу «невидимої руки» в умовах обмежених факторів виробництва, у тому числі інвестиційних, зазнає деяких змін. Політична економія того періоду перетворюється на науку, що вивчає взаємозв'язок між цілями та наявними засобами, таким чином, вона набуває функцію оптимізації, забезпечуючи найбільш прийнятний результат за обмежених ресурсів. Відбувається зміна вартісних доктрин концепціями корисності («маржиналізм»). Незважаючи на нерушимість ідей вільного ринку, маржиналісти не заперечували важливість регулятивних інструментів в економічній науці, яка стає все більш інституціональною, адже саме в цей період, важко було визначити характер і походження граничної корисності капіталу [3, с. 281]. Більше того, економічний аналіз відтепер починає ґрунтуватися на методах математичного аналізу. Вважається, що першим, хто почав використовувати математичний аналіз в процесі економічних досліджень, був англієць С. Джевонс. Як прихильник ідеї граничної корисності капіталу С. Джевонс запропонував модель оптимального використання капіталу і його накопичення, згідно якої збільшення капіталу рівнозначне подовженню періоду інвестування, таким чином обсяг граничного продукту з часом буде лише збільшуватися [12, с. 235-236].

Австрійська школа політичної економіки, яку започаткували К. Менґер та його учні О. Бем-Бевек і Ф. Візес, як представники «раннього маржиналізму», абсолютизували ринковий механізм у руслі теорії граничної корисності факторів виробництва. Інвестиційні процеси вони вбачали в складному комплексі ринкового відтворення виробництва [13, с. 117]. Розвивають теорію граничної корисності представники лозанської (Л. Вальрас) та американської (Дж.Б. Кларк) шкіл. В відомій статичній теорії загальної рівноваги Л. Вальраса, якого вважають засновником макроекономічного моделювання, дослідником однак не враховані фактори ризику та невизначеності в умовах ринкової економіки [6, с. 301], проте Дж.Б. Кларк вже враховує економічну динаміку як дію факторів, що ускладнюють розвиток і порушують рівновагу. Більше того, американець, розвиваючи закон спадної продуктивності праці і капіталу, стверджує про існування граничної продуктивності факторів виробництва, яка стимулює іноземне інвестування, тому для замкнутих економік виникає потреба до контролю зовнішніх капіталів [14, с. 456-458].

Становлення неокласичної теорії була започаткована кембриджською економічною школою на чолі з А. Маршалом, чия праця «Принципи політичної економії» (1890) значно доповнює теорію корисності факторів виробництва. Однак, тим не менше, ми не знаходимо чітких рекомендацій щодо регуляції інвестиційних процесів – А. Маршал віддавав перевагу класичному співвідношенню попиту і пропозиції як основного джерела і регулятора інвестиційного капіталу [15, с. 301], що наближує його, на нашу думку, більше до маржиналістів, аніж до неокласиків.

Значно посилюється регулятивний аспект в інвестиційній діяльності в роботах американського економіста-неокласика І. Фішера, якому належить наукове обґрунтування грошово-кредитної

політики. Науковець стверджував, що оскільки грошова маса формується державою, то й державні інститути впливають на економіку. На думку І. Фішера, зміна пропозиції грошей формує так званий «ефект доходу», впливаючи на ставки доходності [16, с. 88]. Зростання пропозиції грошової маси знижує процентну ставку, однак в майбутньому це потенційно матиме інфляційний ефект та автоматично підвищуватиме рівень процентних ставок. Відповідно, інфляція «звужуватиме» можливості до заощадження, таким чином негативно впливаючи на майбутнє інвестування [16, с. 257-259]. І. Фішер вважав, що податковий тиск також має обмежувальний ефект на інвестиційні можливості суб'єктів господарювання, підвищуючи рівні процентних ставок та інфляції [16, с. 237-238]. Саме тому І. Фішер радить використовувати грошово-кредитну політику виключно в процесі розроблення довгострокових планів розвитку економіки [16, с. 284].

Виразний перехід в поглядах неокласиків до доктрини економічного регулювання державою інвестиційної діяльності здійснено у роботах Д. Гобсона та Р. Хоутрі. Зокрема, Д. Гобсон аналізує та доводить доцільність опосередкованого державного впливу на інвестиційні процеси та економічне зростання. Оскільки інвестиції та заощадження передують економічному розвитку, він виступає за збільшення засобів виробництва активізацією зростання кількості населення, науково-технологічного розвитку, покращення умов праці; особливий акцент науковець робить на розвитку промисловості, створенні нових робочих місць та запровадженні нових галузей виробництва [17, с. 92, 180, 239]. Одним з інструментів впливу на рівень інвестицій, за Д. Гобсоном, є державне стимулювання платоспроможного попиту завдяки встановленню мінімального рівня заробітних плат, що сприятиме не тільки активізації споживання, але й заощадження [17, с. 319].

Послідовник А. Маршала, Р. Хоутрі в своїх роботах центральне місце відводить монетарним факторам. Циклічність економічного розвитку він називає «... суто монетарним феноменом», відтак регулювання економіки здійснюється грошово-кредитною політикою [18, р. 141]. Висловлюючи критику по відношенню до урядової фінансової політики, він пропонує проводити більш гнучку політику; саме ситуативний характер забезпечить їй уникати кризи. Виконуючи стимулюючу роль, держава повинна проводити точкову інвестиційну політику (забезпечення платоспроможного попиту) з метою активізації промислового розвитку та уникнення збільшення безробіття, регулювати ставку проценту, рівнів заробітних плат (як правило, високих), що, в наслідок, сприятиме розвитку економіки та інвестиційних процесів [19, с. 234-235]. Важливе місце з-поміж регулятивних інструментів, Р. Хоутрі відводить кредитній політиці, яка потенційно може стимулювати доходи, що забезпечуватиме платоспроможний попит [19, с. 121-122].

Окремої уваги в контексті доцільності регулювання інвестиційних процесів заслуговує видатний англійський економіст Дж.М. Кейнс, макроекономічні погляди якого на початку ХХ ст. стали авангардом політичної економії, насамперед в антикризовій політиці шляхом корекції грошово-кредитної політики держави, а принципи тієї теорії стали з часом називати «кейнсіанством». Він вважав застарілою політику «laissez faire» та піддає її гострій критиці, підкреслюючи також,

що «...за умови розумного регулювання капіталізм може стати більш ефективним в досягненні економічних цілей» [20, с. 278-279]. У своїй головній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936), Дж.М. Кейнс обґрунтовує необхідність державного втручання в економіку зі створення макроекономічних умов для залучення інвестицій в економіку, стимулювання заощаджень та забезпечення ефективного попиту. За Дж.М. Кейнсом, відсутність ефективного попиту на фоні збільшення доходів і пропозиції є першочерговою причиною кризи, тому інвестування за таких умов повинно забезпечити рівновагу на ринку, виконуючи стимулюючу функцію [21, с. 289]. Передумовою до послаблення попиту науковець бачить у надмірній схильності до заощадження і дії закону спадної граничної ефективності капіталу [22, с. 84]. Саме тому Дж.М. Кейнс наголошує на необхідності активізації інвестиційних процесів, використовуючи інструменти грошово-кредитної та бюджетної політики, а саме поступовим нарощуванням інфляції та зниженням норми процента на державні кредити. Серед заходів бюджетного стимулювання Дж.М. Кейнс також пропонує: інвестиції у стратегічно важливі галузі економіки, розробка системи державних замовлень, субсидіювання та податкові пільги для підприємств, що інвестують та ін. [22, с. 155-160].

Методологічною складовою теорії Дж.М. Кейнса є механізм інвестиційного мультиплікатора – показник зростання доходів зі збільшенням інвестицій, за допомогою якого визначається ефективність бюджетного фінансування інвестиційної діяльності [22, с. 187-188]. Оскільки іноземні інвестиції, на думку Дж.М. Кейнса, порушують рівновагу економічного розвитку країни, тому доцільно використовувати певні обмежувальні (протекціоністські) інструменти для іноземних капіталів [22, с. 409-410].

Кейнсова «Загальна теорія...» здійснила революційний прорив в теорії не тільки інвестиційної, але й в підходах до розширеної економічної політики. М. Блауг пояснює успіх цієї теорії у таких притаманних їй елементах: 1) перехід від мікро- до макроекономіки, від довго- до короткострокових цілей; 2) споживання і заощадження – функції доходу, а інвестиції нестійка категорія; 3) автономність заощаджень і інвестицій, що змінюються під впливом зміни доходу; 4) відсоткова ставка – функція попиту на гроші, що стимулює заощадження; 5) заробітна плата визначається рівнем зайнятості [3, с. 588]. Звісно, відмова від постулатів «невтручання» була обумовлена різними факторами, однак найбільш важливим поясненням актуальності кейнсової теорії є орієнтація на об'єктивну реальність та економічну доцільність.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку. З розвитком економічних систем та еволюцією теоретичних поглядів яскраво помітна трансформація значення та методів регулювання, в тому числі, з боку держави, не тільки інвестиційних, але й загальноекономічних. Очевидно, що «ліберальний романтизм» із його непорушним постулатом «laissez faire» втрачає свою беззаперечність. Теоретичні підходи все більше переорієнтовуються зі статичних до динамічних моделей інвестиційної політики, яка, очевидно, неможлива виключно завдяки «невидимій руці». Саме розробка якісних, апробованих, адаптивних підходів до регулювання інвестиційних процесів стає більш актуальною для капіталістичних економік, оскільки зі зміною

функцій капіталу – від нагромаджувальної до капіталоутворювальної, ризику, пов'язані з фінансовою системою, зростають. Це і зумовило в подальшому актуальність та доцільність переходу до інституційного рівня регулювання ринкової економіки.

Список літератури:

1. Экономическая теория / под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2012. – 516 с. – Серия: Бакалавр.
2. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій : навч. посібник // Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі (пер. І. Дзюб) // М. Блауг. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
4. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750 / I. Wallerstein. – New York : Academic Press, Inc., 1980. – 372 p.
5. Петти В. Економічні та статистичні роботи [пер. М. Смит; предисл. Д. Розенберг] // В. Петти. – М. : ГСЭИ, 1940. – 324 с.
6. Ядгаров Я.С. История экономических учений : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. // Я.С. Ядгаров. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 480 с.
7. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй // А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.
8. Say J.B. A Treatise on Political Economy; or The Production, Distribution, and Consumption of Wealth [Translated from the fourth edition of the French, by C.R. Prinsep] // J.B. Say. – Ontario, Batoche Books, Kitchener, 2001. – 269 p.
9. Lauderdale J. An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth / J. Lauderdale. – Edinburgh : The Earl of Lauderdale, 1819. – 482 p.
10. Malthus T.R. Principals of Political Economy / T.R. Malthus. – London : John Murray, Albemarle-Street, 1820. – 601 p.
11. Mill J.S. Principals of Political Economy with some their Application to Social Philosophy / J.S. Mill. – London : John W. Parker, 1848. – 596 p.
12. Jevons S. the Theory of Political Economy [Fifth edition; with preface and notes and an extension of the bibliography of mathematical economic writings] / S. Jevons. – New York : Augustus M. Kelley, Bookseller, 1965. – 343 p.
13. Menger C. Principles of Economics [foreword by P.G. Klein; intro. by F.A. Hyek; trans. by J. Dingwall, B.F. Hoselitz] / C. Menger. – Auburn : Ludwig von Mises Institute. – 328 p.
14. Scott A.W. The Development of Economics / A.W. Scott. – New York : D. Appleton-Century Company, 1933. – 540 p.
15. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – London : Macmillan and Co., 1920. – 627 p.
16. Fisher I. The Rate of Interest. Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena / I. Fisher. – New York : The Macmillan Company, 1907. – 442 p.
17. Гобсон Д. Эволюция современного капитализма [пер. с англ.] / Д. Гобсон. – С.-Петербург : Издание О.Н. Поповой, 1898. – 464 с.
18. Hawtrey R.G. Monetary Reconstruction / R.G. Hawtrey. – London : Longmans, 1923. – 318 p.
19. Gaukroger A. The Director of Financial Enquiries A Study of the Treasury Career of R. G. Hawtrey, 1919-1939 : Doctoral thesis presented to the University of Huddersfield as part of the requirement for the award of the degree of Doctor of Philosophy / A. Gaukroger. – University of Huddersfield, 2008. – 529 p.
20. Кейнс Дж.М. Конец laissez faire [перевод Е.В. Виноградовой] / Истоки. Вып. 3 // Дж.М. Кейнс. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – С. 260-279.
21. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости [перевод В.В. Качалина] / Истоки. Вып. 3 // Дж.М. Кейнс. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – С. 280-292.
22. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [перевод В.Г. Гребенникова и др.] / Кейнс Дж.М. – М. : Прогресс, 1978. – 457 с.

Рубиш И. И.

Львовская коммерческая академия,
Великолучковское потребительское общество

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Проведен ретроспективный обзор и критический анализ теоретических взглядов на регулирование инвестиционных процессов (от меркантилизма до неокейнсианства).

Ключевые слова: инвестиции, регулирование, рыночная экономика.

Rubish I. I.

Lviv Academy of Commerce,
Velykoluchkivske Consumer Society

EVOLUTION OF THEORETICAL STATEMENTS ON REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITIES

Summary

The retrospective review and critical analysis of theoretical views on the regulation of investment processes were studied (from mercantilism to neo-keynesian theory).

Key words: investment, management, market economy.

УДК 332.012

Турило А. М.

Корнух О. В.

Криворізький національний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ»

Визначено сутність економічної категорії «економічна трансформація». Встановлено взаємозв'язок категорій «економічний розвиток», «інноваційний розвиток» та «економічна трансформація».

Ключові слова: розвиток, економічний розвиток, інноваційний розвиток, економічна трансформація.

Постановка проблеми. Проблеми трансформації економічних систем в умовах глобалізації набувають особливого науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку України. Спільними для всіх країн з економікою, яка зростає і розвивається, є збільшення вартості та якості людського капіталу за рахунок високих інвестицій в нього та ефективного самовідтворення, знижений рівень корупції, ефективне управління, ефективність інноваційної системи, висока конкурентоспроможність економіки, стабільне зростання валового внутрішнього продукту в довгостроковому періоді, підвищення якості життя населення. Стійкий економічний розвиток у довгостроковому періоді усіх рівнів господарювання здебільшого залежить не стільки від екстенсивних, скільки від інтенсивних факторів економічного зростання, що забезпечуються активним освоєнням найбільш прогресивних досягнень як науки, техніки, технології, так і впровадження передового зарубіжного досвіду у науковій та інноваційній діяльності.

Недостатній ступінь розробки теоретико-методологічних засад трансформації економічних систем в умовах глобалізації, з одного боку, та важливість результатів даного дослідження для забезпечення динамічного розвитку перехідних економік і насамперед, України, з іншого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми. Уточнення та удосконалення термінологічного апарату в цьому напрямку є однією з першочергових задач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трансформації економічних систем постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, є предметом численних наукових дискусій. Вагомі теоретико-методологічні напрацювання в цій царині належать видатним ученим минулого: К. Марксу, Й. Шумпетеру, Т. Веблену. Трансформаційні процеси, що відбуваються на різних рівнях господарювання досліджували такі сучасні науковці як: Н.І. Гражевська, І.Б. Жилиєв, Г.І. Башняніна, І. Діскін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових публікацій свідчить, що поняття «економічна трансформація» в економічній літературі майже не зустрічається, або використовується російськими і українськими науковцями без розкриття її економічної сутності. Більш розповсюдженим є поняття трансформація економічної системи.

Мета статті. Головна мета дослідження – шляхом аналізу підходів до сутності понять «розвиток» й «трансформація», їх взаємозв'язку визначити сутність категорії «економічна трансформація».

Виклад основного матеріалу. Деякі науковці при дослідженні інноваційного розвитку зазначали різницю між трактуванням розвитку із

філософських та економічних позицій. На нашу думку, категорія розвитку складна, багатогранна, складно структурована, тому дуже важливо розуміти сутність всіх її елементів для правильного розуміння всіх процесів, які в ній відбуваються, їх підпорядкування та взаємозв'язок, що можна зробити розглядаючи її як ціле з філософсько-економічних поглядів.

Наше дослідження почнемо з розкриття сутності категорії «розвиток». У новій філософській енциклопедії розвиток – це найвищий тип руху та змін у природі й суспільстві, що пов'язаний з переходом від однієї якості до іншої, від старого до нового. Усякий розвиток характеризується специфічними об'єктами, структурою (механізмом), джерелом, формами та спрямованістю [1].

Доцільним буде привести визначення розвитку з економічної точки зору, звернувшись до енциклопедичного словника за редакцією С. Мочерного, де економічний розвиток – це незворотні, спрямовані, закономірні (кількісно-якісні та сутнісні) зміни економічної системи в довгостроковому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи. Розвиток економіки – закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову якість, досконалу форму. Кількісним вимірником цих процесів є відносна зміна макроекономічних показників у напрямі зростання протягом відносно тривалого періоду, наприклад, кількох років [2, 3].

Усвідомивши розвиток із філософсько-економічних позицій, відобразимо його природу на рис. 1. Необхідно відмітити, різницю між процесом розвитку та процесом змін. Процес змін може охоплювати будь-які об'єкти або їх сторони. Процес розвитку – це зміна, яка пов'язана із перетворенням у внутрішній будові об'єкта, його структури і відрізняється відповідним механізмом, тобто він властивий лише системним об'єктам.

Для реалізації нашого дослідження важливо визначити місце трансформації в процесі розвитку (див. рис. 1). Тому наступним кроком дослідимо сутність категорії «трансформація».

В даний час є два підходи до транзитології в західних університетах: у США її вивчають зазвичай як окремі теми в курсах макроекономіки (наприклад, Гарвард). А в багатьох французьких університетах викладається окремий курс перехідної економіки або теорія трансформацій, який дає можливість представити логіку і закономірності системних соціально-економічних зрушень. Вочевидь, таке розходження пов'язане з домінуванням в американських університетах неокласичного «мейнстріму» і поширенням у Франції різних на-

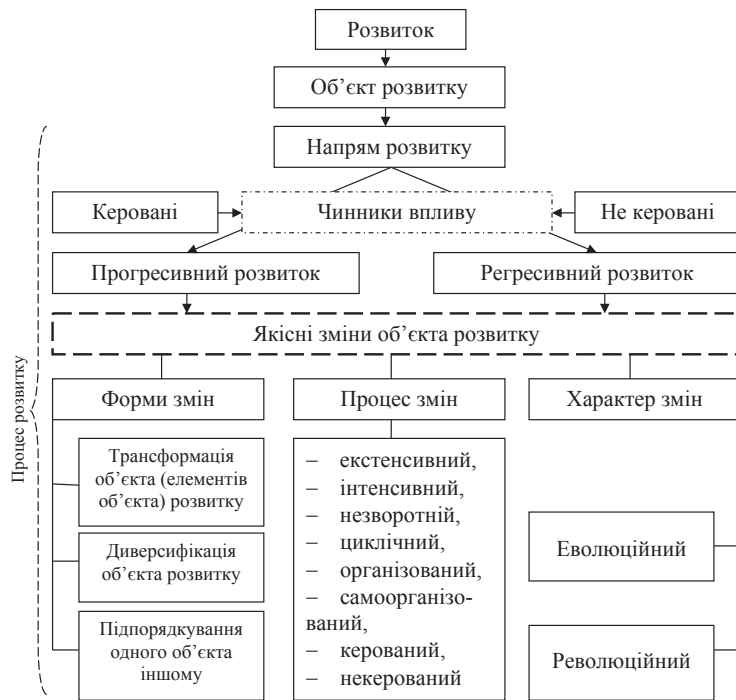


Рис. 1. Природа розвитку, місце трансформації в процесі розвитку

прямків інституціоналізму та еволюційної економічної теорії. Деякі автори вважають, що загальної теорії трансформації не існує, а є лише окремі корисні інструменти аналізу окремих проблем.

Як зазначає автор [4], це пов'язано, по-перше, з тим, що процес переходу від планової до ринкової економіки має сильну специфіку за країнами, яка визначається тривалістю і особливостями соціалістичного періоду і політичною ситуацією в кожній з країн. По-друге, перехідна економіка, на відміну як від ринкової, так і від централізованої, не представляє собою закінчену рівноважну систему з сильними стійкими закономірностями. Дуже багато залежить від людей, що здійснюють реформи, їх освіченості та досвіду в державному управлінні.

Аналіз публікацій показав, що питанню розкриття сутності трансформації приділено недостатньо. В роботі [5, с. 5] трансформація трактується як взаємно стимулюючі зміни моделей соціальної дії, з одного боку, та функціонування соціальних інститутів, пов'язаних з наміром, цілеспрямованим впливом номінальних установок (формальні норми, процедури або правила) – з іншого. Таке визначення носить цілком слушний характер для «соціальної трансформації» і розкриває її сутність з позиції інституціональної теорії.

Інший підхід можна зустріти в роботі [6, с. 164], де у загальному розумінні трансформація є стадією розвитку будь-якої економічної системи, пов'язаної з її перетвореннями, видозмінами. У якісному значенні вона описує кінцевий стан розвитку, реорганізацію цілісної системи шляхом імплементації її як елемента в систему вищого рівня розвитку. На нашу думку, розвиток – це постійний безкінечний процес, що існує в просторі і часі, а трансформація є формою змін, що має завершений вигляд якісного цільового перетворення об'єкта в процесі його економічного розвитку.

На сьогодні трансформаційні процеси досліджуються багатьма науковцями і більшість їх

робіт має спрямування на дослідження трансформації економічної системи. Так, соціально-економічна трансформація – це процес поступового екстенсивного та інтенсивного цільового перетворення однієї системи на іншу, що супроводжується становленням нової якості системи [7, с. 6]. Не зовсім зрозуміло, чому автор в назві наголошує на соціальному аспекті, але зовсім не розкриває його сутність. В роботі [8, с. 11] автор доводить, що сутністю трансформації економічної системи є її якісні перетворення, які можливо структурувати за глибиною (збагачення природи економічної системи чи перехід до її нової якості); за інтенсивністю (швидкі, переважно якісні, чи повільні, переважно кількісні, зміни); за характером (еволюційні чи революційні зміни); за спрямованістю (прогресивні, регресивні, циклічні, інверсійні зміни); за охопленням елементів системи (часткові або загальносистемні зміни).

Економічний розвиток – це завжди в більшому або меншому ступені (в залежності від ряду чинників: етапів розвитку в часі, форм, процесів, характеру змін) сукупність змін у всіх складових економічного розвитку як цілого з філософсько-економічних поглядів.

Всі зміни у їх єдності та взаємозв'язку, а не як поодинокі явища в економічному розвитку є джерелом і генезисом прогресивності такого розвитку.

Зміни в суспільстві і економічному розвитку відбуваються під дією об'єктивних економічних законів і одночасно суспільного чинника.

Рівень опанування суспільством об'єктивних економічних законів і їх практичного опанування визначає рівень перетворення, рівень впливу і рівень дії суб'єктивного фактору (цілеспрямованої дії інтелектуального капіталу).

Зміни в розвитку суспільства, які представляють їх певну сукупність та пронизані змістом і ціллю в певному напрямку, мають строгую логіку в складі, структурі і етапах перетворення з загальнотеоретичних позицій представляють собою таку категорію як «трансформація».

Якщо такі зміни пов'язані з економічним розвитком суспільства, то це категорія «економічна трансформація».

На наш погляд, економічна трансформація – це об'єктивна економічна категорія, яка пов'язана з дією об'єктивних економічних законів, діалектикою їх пізнання і застосовується суспільством в своїх цілях, є динамічним процесом, виступає складовою економічного розвитку суспільства і характеризує сукупність усвідомлених взаємопов'язаних змін в певному напрямі і під певну мету.

Таким чином, економічна трансформація – це процес, який відбувається в межах економічного розвитку, є його складовою і має певну мету.

В економічному розвитку можуть відбуватися одночасно різні економічні трансформації. Ці трансформації напрямку не залежать одна від іншої, але опосередковано, як процеси, вони впливають один на одного.

Економічна трансформація є невід'ємною частиною не тільки економічного розвитку, а й інноваційного розвитку суспільства.

Під інноваційним розвитком І. Галиця розуміє

розвиток інноваційних систем та пояснює її так: «Інноваційна система – це упорядкована сукупність елементів, що має ієрархію та структуру і спрямована на генерування і впровадження інновацій. Інноваційні системи, – зазначає автор, – можуть існувати на різних рівнях: підприємства, корпорація, галузі народного господарства» [9, с. 32].

Також учений поділяє інноваційний розвиток на прогресивний та регресивний. «Прогресивний інноваційний розвиток – це незворотня, спрямована та закономірна зміна інноваційної системи, котра призводить до підвищення її якісного стану». Регресивний розвиток науковець розглядає як «незворотню, спрямовану та закономірну зміну інноваційної системи, яка призводить до більш низького її якісного стану в порівнянні з попереднім» [9, с. 32-33].

З нашого погляду, інноваційний розвиток – це зміни. І трансформація – це зміни. Однак між ними є відмінність (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок категорій «економічний розвиток», «інноваційний розвиток» та «економічна трансформація»

Інноваційний розвиток – безмежна величина, існує як постійний процес в просторі і часі, а трансформація – має межу в просторі і часі, її цілі, завдання і час мають більш менш чітку установку.

А інноваційний розвиток відбувається як складова економічного розвитку суспільства.

Характер трансформації в економічному розвитку представлений на рис. 3, де особливу увагу приділено рівню ефективності економічного розвитку.

Важливо також виділити види трансформацій в процесі економічного розвитку (рис. 4).



Рис. 3. Характер трансформації в процесі економічного розвитку

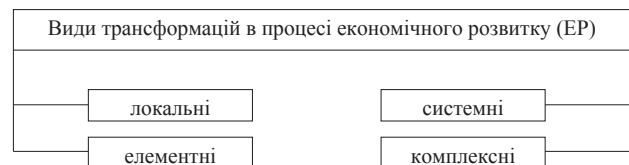


Рис. 4. Види трансформацій в процесі економічного розвитку

Висновки і пропозиції. В результаті дослідження розвитку з філософсько-економічних позицій визначено його природу та місце трансформації в процесі розвитку. На основі діалектичного пізнання розвитку та об'єктивної дії економічних законів, обґрунтовано сутність економічної трансформації – як об'єктивної економічної категорії, яка пов'язана з дією об'єктивних економічних законів, діалектикою їх пізнання і застосовується суспільством в своїх цілях, є динамічним процесом, виступає складовою економічного розвитку суспільства і характеризує сукупність усвідомлених взаємопов'язаних змін в певному напрямі і під певну мету. Економічна трансформація – це процес, який відбувається в межах економічного розвитку, є його складовою і має певну мету. Встановлено, що в економічному розвитку можуть відбуватися одночасно різні економічні трансформації. Ці трансформації напряму не залежать одна від іншої, але опосередковано, як процеси, вони впливають один на одного. Доведено, що економічна трансформація є невід'ємною частиною не тільки економічного розвитку, а й інноваційного розвитку суспільства.

Список літератури:

1. Розвиток : академічний тлумачний словник української мови (1970-1980) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sum.in.ua/s/rozvytok>.
2. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
4. Транзитология. Транзитология, как наука [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecouniver.com/2379-izderzhki-prek.html>.
5. Дискин И. Российская модель социальной трансформации // Proet Contra. – 1999. – Т. 4. – № 3. – Лето. – С. 5-40.
6. Економічні системи : монографія. – Т. 1 / за ред. д.е.н., проф. Г.І. Башняніна. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2006. – 484 с.
7. Жилияев І.Б. Регіональні трансформаційні соціально економічні системи в умовах платіжної кризи : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / І.Б. Жилияев ; Харків. Харківська нац. академія міського господарства. – Х., 2007. – 28 с. – укр.
8. Гражевська Н.І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / Н.І. Гражевська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2009. – 39 с. – укр.
9. Галиця І.О. Що ж таке інноваційний розвиток? // Економіка та держава. – 2003. – № 10. – С. 32-33.

Турило А. М.

Корнух А. В.

Криворожский национальный университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ»

Резюме

Определена сущность экономической категории «экономическая трансформация». Установлена взаимосвязь категорий «экономическое развитие», «инновационное развитие» и «экономическая трансформация».

Ключевые слова: развитие, экономическое развитие, инновационное развитие, экономическая трансформация.

Turylo A. M.

Kornuch O. V.

Kyryvi Rih National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY OF «ECONOMIC TRANSFORMATION»

Summary

The essence of economic categories is «economic transformation». The interrelation categories of «economic development», «innovation development» and «economic transformation».

Key words: the development, economic development, innovation development, economic transformation.

УДК 330.341

Шатненко К. О.

Одеський національний економічний університет

РОЛЬ НТП У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядається вплив науково-технічного прогресу на зміни у продуктивних силах та виробничих відносинах. Наведена характеристика особливостей сучасного етапу науково-технічного прогресу. Надані пропозиції для пристосування економіки до темпів науково-технічного прогресу.

Ключові слова: науково-технічний прогрес, продуктивні сили, виробничі відносини, органічна будова капіталу, технологічний уклад.

Науково-технічний прогрес є головним фактором підвищення ефективності суспільного виробництва. Сучасна техніка і технологія неможливі без втілення в них наукових досягнень. Якщо в минулому наука виступала як самостійна сфера діяльності, незалежна від інших чинників суспільного життя, то з певного часу вона починає входити в тісний зв'язок з іншими сферами діяльності людини. Особливо посилюється її взаємозв'язок з виробництвом, технікою. Тому наразі важливою постає проблема дослідження ролі НТП для продуктивних сил, результати якого є матеріальною їх складовою, та, безумовно, для виробничих відносин, що складаються у процесі змінюваного науково-технічним прогресом виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій показав, що проблемам науково-технічного прогресу присвячено достатньо широке коло досліджень. Так, вітчизняні вчені Чухно А.А., Багал Ю.М., Кононенко М.П. та ін. розглядали соціально-економічний прогрес з боку технологічного розвитку. Досить добре досліджена проблема реалізації досягнень науково-технічного прогресу та впровадження його результатів у виробництво. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, що займалися дослідженням вказаних проблем, можна назвати таких, як Меркулов М.М., Амоша О.І., Чухрай Н.І., Барановська М.І., Лукінов І.І., Гнилянська Л.Й., Мельник В.П., Ілляшенко С.М., Глазьев С.Ю., Зяблюк Р.Т.

Мета статті полягає у розкритті значення науково-технічного прогресу для суспільного виробництва на сучасному етапі розвитку.

Поступальний розвиток суспільного виробництва, його постійне вдосконалення є фундаментальними закономірностями економічного життя людства. Він ґрунтується на прогресі науки і техніки. Науково-технічний прогрес за тисячоліття людської цивілізації пройшов складний і суперечливий шлях розвитку. Це було викликано тим, що саме технічний прогрес, який відбувався на перших етапах розвитку суспільства, здійснювався відокремлено від наукового прогресу аж до кінця XVIII-початку XIX ст. І лише в період промислової революції почалося швидке зближення наукового і технічного прогресу, тобто виник цілісний науково-технічний прогрес. З цього часу почався процес перетворення науки на безпосередню продуктивну силу, який тривав близько півтора століття і завершився в середині 50-х років XX ст. [1, с. 23].

Виявляючи роль НТП для суспільно-економічного розвитку, дослідження продуктивних сил при повному ігноруванні виробничих відносин уявляється нераціональним, якщо нашою метою є найбільш повне та точне відображення реальної картини економічної дійсності. Так, неокласична школа суттєво обмежує сферу своїх досліджень. Наприклад, виробництво цікавить представників

неокласики лише з технологічної сторони. Проте виділення техніки в окремий аналіз суттєво шкодить її змісту. Так, жоден винахід не виник би взагалі без втручання людського фактору. Інакше кажучи, техніка – це згусток розумової та фізичної діяльності людини, виражений у матеріальній формі. Тому припинення ролі зв'язку засобів виробництва з робочою силою, зважаючи на те, що по суті, створення винаходу – це є перетворення енергії мислення та праці людини у засіб виробництва, зумовлює вузькоспеціалізований характер дослідження розвитку суспільного виробництва з суттєвою кількістю припущень.

Технічний прогрес як елемент діалектичної взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин був розкритий у «Капіталі» Маркса. Таким чином, класична школа рушійні сили розвитку економіки в концентрованому вигляді розкриває в законі відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил. Рушійні сили економіки являють собою єдине ціле, що має дві сторони, пов'язані один з одним відношенням відповідності. Цей закон, як відомо, є загальним, тобто він діє у всіх економічних системах. Порушення відповідності його двох сторін в результаті природних катаклізмів, воєн, а частіше внаслідок помилок у прийнятті стратегічних рішень неминуче обертаються деградацією. Економічні відносини є формою розвитку і руху продуктивних сил, але, в свою чергу, визначаються їх характером і рівнем. Ця діалектика є фундаментом класичної політичної економії.

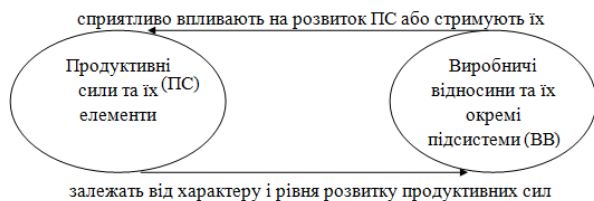


Рис. 1. Діалектика продуктивних сил та виробничих відносин [1, с. 30]

Саме внаслідок цього техніка та НТП тут присутні в якісно іншому вигляді, ніж в неокласичній школі. Не як незалежні від економіки змінні, а як найважливіша частина власної основи економіки, як елемент її продуктивних сил, який зумовлює тип економічної системи, формує цю систему та розвивається за допомогою цієї ж системи [2, с. 163].

Маркс визначав виробничі відносини як сукупність матеріальних економічних відносин між людьми в процесі суспільного виробництва і руху суспільного продукту від виробництва до споживання. Виробничі відносини є невід'ємною стороною суспільного виробництва. У виробництві люди вступають у відносини не лише стосовно природи. Вони не можуть його здійснювати, не з'єднуючись певним чином для спільної діяльності і для взаємного обміну своєю діяльністю. Щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і стосунки, і тільки в рамках цих суспільних зв'язків і відносин існує їхнє ставлення до природи, має місце виробництво [3, с. 107].

Виробничі відносини являються об'єктивним соціально-економічним механізмом, який обумовлює формування, розвиток, функціонування складної й розгалуженої системи суспільних стимулів, виявляє природу потреб та інтересів людей.

Варто зазначити, що науково-технічний прогрес є взаємопов'язаним поступальним розвитком науки і техніки, який обумовлений потребами матеріального виробництва, зростанням і ускладненням суспільних потреб. Таким чином, виробничі відносини є своєрідним важелем, що направляє розвиток науки й техніки, а значить й сам науково-технічний прогрес.

Роль НТП у взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин полягає, по-перше, у забезпеченні відповідною матеріальною та духовною озброєністю праці, що задовольняє потреби суспільства; та по-друге, надає змісту розвитку суспільному виробництву. Соціально-економічне призначення впровадження досягнень НТП полягає в здешевленні одиниці виробленої продукції, тобто в скороченні сукупних витрат праці в розрахунку на одиницю виробленої продукції. Вплив технічного прогресу на економічні відносини у сфері суспільного виробництва концентрується в понятті органічної будови капіталу.

У цьому понятті продуктивні сили та виробничі відносини представлені у своїй єдності. Відомо, що органічна будова капіталу – це вартісне вираження технічної будови капіталу. У ній береться до уваги лише вплив на вартість рівня продуктивних сил. Дія технічного прогресу як основного засобу розвитку ринкової економіки розкривається у законі зростання органічної будови капіталу. Він висловлює тенденцію скорочення змінного капіталу (робочої сили) і все зростаюче збільшення постійного капіталу (засобів виробництва) в міру зростання величини капіталу. Важливо зазначити, що закон зростання органічної будови капіталу означає не лише кількісне збільшення капіталу, а й його якісну зміну. Це призводить до створення надлишкової додаткової вартості. Зміни постійного капіталу, викликані технічним прогресом, призводять до якісних змін всієї структури економіки. Вихідний пункт якісних перетворень знаходиться в інвестиціях, тобто в додатковому капіталі. Потім здійснюється модернізація функціонуючого капіталу. Від того, скільки часу займає вказаний шлях (від інвестицій до модернізації функціонуючого розвитку) залежить розвиток економіки. Збільшення цього часу обертається гальмом для розвитку та спричиняє відсталість економіки.

У відтворенні суспільного капіталу закон зростання органічної будови капіталу перетворюється на закон переважного зростання засобів виробництва. Він викликає багато суперечок через постійну зміну динаміки фондомісткості та матеріаломісткості продукції на різних етапах життєвого циклу технічних інновацій. Дослідження різноманітних точок зору з цього питання було зроблено Ждановою Л.Л. Так, було виділено дві аксіоми, на які спиралися дослідники: технічний прогрес виражається у зростанні органічної будови капіталу, реальна заробітна плата не змінюється в міру технічного прогресу. Маркс доводив, що зростання продуктивності праці здешевлює всі товари, в тому числі й засоби виробництва. Також підвищення продуктивності праці та відповідне здешевлення товарів у тих галузях промисловості, які постачають речові елементи постійного капіталу, тобто засоби праці та матеріали для виготовлення необхідних життєвих засобів, також знижують вартість робочої сили. Таким чином, якщо зі зростанням технічної будови капіталу зростає продуктивність праці і відбувається здешевлення всіх товарів, у тому числі й засобів виробництва,

то це суперечить уявленню про технічний прогрес як зростання органічної будови капіталу. З розгортанням технічного прогресу більш продуктивні елементи основного капіталу, що набули розповсюдженого застосування у виробництві, виявляються не дорожчими, ніж їх попередники. Проте існує статистично підтверджена тенденція зростання вартості основного капіталу. Це явище знайшло своє відображення у дослідженнях зростання капіталоозброєності праці, для якої виділяють два етапи. Перший пов'язаний з процесом індустріалізації, за якого механізація та автоматизація ведуть до зростання капіталоозброєності праці і зростання сектору, що виробляє засоби виробництва. На другому етапі, коли вже сформоване індустріальне виробництво, склалася ситуація, за якої економічне зростання та покращення добробуту суспільства ведуть до зростання попиту широких верств населення на предмети споживання. На умовному числовому прикладі Ждановою Л.Л. було доведено, що навіть за таких умов розвинутого індустріального виробництва, збільшення попиту на споживчі товари призведе до потреби в набагато більшому збільшенні засобів виробництва (у наведеному дослідником прикладі виявилось, що для розширення масштабів виробництва сировини, що знадобилася для виготовлення споживчого товару, на 10% необхідно розширити засоби праці на 100%) [4, с. 67-69]. Отже, з розгортанням НТП виникає потреба в значно більш високих темпах зростання виробництва засобів виробництва в порівнянні з ростом виробництва предметів праці. Технічний прогрес є процесом еволюції продуктивних сил, в результаті якого спостерігається виключення людини з виробничого процесу, відводячи їй при цьому рішення більш складних, творчих завдань. Таким чином, змінюється місце людини у виробничому процесі, тобто відбувається зміна взаємовідносин у системі «людина-техніка».

Прискорення НТП на сучасному етапі визначає економічну поведінку підприємця, змушуючи його скорочувати строки капітального будівництва. Якщо ж вони будуть довгими, існує можливість виникнення нового науково-технічного рішення, що може викликати необхідність реконструкції ще до здачі нового капітального об'єкту в експлуатацію [5, с. 49]. Процес накопичення капіталу НТП поряд з іншими факторами впливає на величину фонду накопичення. Його зростання збільшує обсяг більш ефективних засобів виробництва і технологій, розширюючи розміри відтворення. У внутрішній структурі знову виробленої вартості, тобто у співвідношенні заробітної плати і додаткової вартості міститься не тільки закон розподілу, а й циклічна форма відтворення. Технічний же прогрес, визначаючи термін служби основного обладнання, тим самим визначає періодичність циклу. Розвиток науково-технічного прогресу призвів до скорочення тимчасового розриву між розробкою технології та її застосуванням на практиці, а це, в свою чергу, скоротило цикл життя промислових виробів. Накопичення капіталу здійснюється за допомогою централізації і концентрації. Тому в загальному законі накопичення, що показує результати зростання економіки і суспільного багатства у формі вартості, закладена технічна необхідність виникнення олігополій, монополій [2, с. 170, 171].

У процесі історичного розвитку продуктивні сили постійно збагачуються, набувають якісно нового змісту. Якщо на ранніх етапах розвитку виробництва його потреби в робочій силі задо-

вольняли працівники з низьким рівнем освіти і кваліфікації, то на сучасному етапі розвитку виробництва необхідні працівники з високою кваліфікацією, спеціальною освітою, певними здібностями. Таким чином, НТП на сучасному етапі висунув нові вимоги щодо знань та вмінь працівників. Розробка та використання об'новлюваної техніки та технології вимагає нового рівня освіти, постійного підвищення кваліфікації та загальних професійних знань. Тобто за сучасних виробничих відносин існує необхідність в безперервності оновлення знань.

Виділення технологічних укладів може бути корисним для більш детального розгляду технічного прогресу. Автором концепції технологічних укладів є російський економіст Глазьев С.Ю.

В основі кожного технологічного укладу знаходяться принципово відмінні технології, які створені радикально новими технологічними удосконаленнями. Провідні галузі та види діяльності, завдяки яким капітал здійснює максимальне зростання – є ядром технологічного укладу, а технологічні нововведення, завдяки яким виникло ядро, називаються ключовими факторами. Кожному укладу властиві свої особливості соціального життя суспільства, роль держави в управлінні виробництвом, перспективні наукові напрямлення та міра їх важливості для виробництва. Кожен наступний технологічний уклад зароджується у надрах поточного і набуває чинності, коли останній вичерпує свою можливість та втрачає ефективність по збільшенню норми прибутку.

Згідно концепції технологічних укладів світова економіка на даний час знаходиться на межі зародження шостого технологічного укладу. Тоді як в Україні переважають виробництва третього та четвертого технологічних укладів. Третій технологічний уклад (1880-1930 рр.) базується на використанні електричної енергії, розвитку на цій основі важкого машинобудування, електротехнічної та радіотехнічної промисловості. Четвертий технологічний уклад (1930-1990 рр.) базується на використанні енергії вуглеводню, на винаході та застосуванні двигуна внутрішнього згорання, електродвигуна та розвитку на цій основі автомобіле-, тракторо- та літакобудування з подальшим використанням енергетики нафтопродуктів, винаході синтетичних матеріалів, розвитку ядерної енергетики. П'ятий уклад (1990-2040 рр.) спирається на можливості електронної та атомної енергетики, інновацій в сфері мікроелектроніки, інформаційних технологій, генної інженерії, біотехнологій, що привело до освоєння космічного простору, виникненню супутникового зв'язку та інших можливостей людини.

Таким чином, більшість підприємств України відстають сьогодні від розвинених країн за рівнем організації виробництва та використанням технологій приблизно на 30 років. Це значить, що необхідно долати відставання від світового рівня на півтори-два технологічних покоління [6, с. 13-14].

Спрацювання основних фондів, зниження науково-технологічного рівня економіки України призвело до того, що вона різко відстає від розвинутих країн за експортом високих технологій. Переважання сировинного виробництва робить структуру економіки не лише нераціональною, але й неефективною. У кінцевому підсумку це знаходить вияв у недостатньому розвитку машинобудування. Адже саме воно передбачає власний високий науково-технічний рівень виробництва і водночас, реалізуючи науково-технічні досягнення, забезпечує

техніко-технологічне переозброєння всієї економіки. Досвід розвинутих країн показує, що машинобудування займає провідні позиції в економіці.

Розвиток машинобудування має відбуватися виятково на інноваційній основі за рахунок забезпечення розроблення вітчизняних технологій або за рахунок ефективного використання запозичених технологій. В Україні складається замкнене коло проблем – забезпечити інноваційний розвиток галузі можливо за рахунок формування інвестиційних ресурсів, а їх напрацювання залежить від інноваційного та технологічного рівня продукції. Тому, насамперед, через важелі державної політики варто забезпечити підвищення його конкурентоспроможності шляхом покращення ресурсоощадних характеристик. Широке впровадження ресурсоощадних технологій є менш витратним порівняно із збільшенням видобутку паливно-енергетичних і сировинних ресурсів, що особливо важливо в умовах, коли ціна виробництва енергоресурсів і продуктів їхньої перероблення близька до світової або вища за неї. Недостатнє інвестування технологій у машинобудування веде до технологічної деградації виробництва. У середньотерміновій перспективі не очікується значного приросту інвестицій у технологічне переозброєння машинобудівного комплексу, тому варто поєднати два процеси – з одного боку, необхідно максимально використовувати наявний, частково адаптований до ринкових умов технологічний потенціал з одночасним інвестуванням нових розробок і модернізацію тих видів продукції, які виробляються, з метою поліпшення їхніх споживчих властивостей і техніко-економічних параметрів, з іншого, варто розширювати прогресивну технологічну базу машинобудування за рахунок вже розроблених і частково впроваджених у виробництво наукомістких ресурсоощадних технологій [7, с. 239-240].

Отже, науково-технічний прогрес став потужним методом розв'язання складних економічних і соціальних проблем. Він відіграє першорядну роль у створенні й широкому застосуванні ресурсозберігаючих технологій, у розв'язанні проблем раціонального природокористування, збереженні навколишнього середовища. Тому нам необхідно подолати протиставлення виробничих відносин і технології виробництва, реально бачити їхній глибокий зв'язок і шляхи поєднання. Так, високі темпи економічного зростання мають забезпечуватися широкими заходами, спрямованими на підвищення ефективності економіки шляхом техніко-технологічного переозброєння виробництва, зростання культурно-технічного і професійного рівня працівників, удосконалення організації і стимулювання праці. Інакше кажучи, необхідно перейти від екстенсивного до якісно нового, інноваційного типу розвитку, який базується на прискоренні науково-технологічного оновлення виробництва, зниженні його витрат і підвищенні рентабельності та ефективності в цілому.

Виходячи з цього наша країна, яка ще зберігає значний науковий, освітній та виробничий потенціал, має широко його використати для розвитку й впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво. Маючи на увазі характер сучасних виробничих відносин, можна навести положення Гееця В.М., який зауважує, що наукові розробки, які відповідатимуть технологічному укладу виробництва і системі управління, що ґрунтуються на інформаційно-комунікаційних технологіях, стануть продуктивною силою тільки у разі безперервної масової трансформації у буденне знання, а також коли масово стає звичаєм буденна діяльність за рахунок нагромадження наукових знань, звільняючи тим самим простір і ресурси для нагромадження нових [8, с. 6].

Оскільки НТП є об'єктивним процесом, ми не можемо відсторонитися від нього. Перед нами лише стоїть вибір: уміло скористатися можливостями сучасного етапу НТП, чи знаходитися на відсталому рівні попереднього етапу, що не відповідає рівню й характеру продуктивних сил та виробничих відносин.

Варто зазначити, що в сучасних умовах провідною рушійною силою, що може впливати на напрямки і характер розвитку продуктивних сил, є держава, яка, використовуючи свої інститути влади, насамперед законодавчої, закріплює організаційно- та соціально-економічні відносини в суспільстві. Тому науково-технічний прогрес має бути врахований при прийнятті рішень щодо впливу на продуктивні сили та виробничі відносини.

Висновок. Починаючи з другої половини ХХ ст., спостерігається чітка тенденція до технологічного застосування науки та перетворення її на елемент продуктивних сил. Аналізуючи роль науково-технічного прогресу, можна виділити його вплив на дві взаємопов'язані та взаємообумовлені сторони: на продуктивні сили та виробничі відносини. Результати наукових досліджень втілюються в техніці, технології, оновленому матеріальному виробництві. В той же час науково-технічний прогрес впливає на самих виробників, на світогляд людей, на їх творчі здібності, стимули та потреби.

У зв'язку з тим, що Україна є елементом системи світового розвитку, ми не можемо ігнорувати науково-технічний прогрес. Тому для забезпечення розвитку вітчизняної економіки, що відповідає сучасним викликам, необхідно створювати й впроваджувати ресурсо- та енергозберігаючі технології, що є екологічно безпечними. Основним пріоритетом має стати використання наукомістких технологій з поступовим витісненням ресурсомістких; а також з відповідною зміною пріоритетів у структурі зовнішньої торгівлі – сировинний експорт має бути переорієнтований на експорт високоякісної наукомісткої продукції.

Отже, в сучасних умовах існує необхідність всебічного дослідження науково-технічного прогресу з урахуванням виробничих відносин, та виявлення тенденцій розвитку науки та техніки, що разом забезпечать відповідність виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил.

Список літератури:

1. Семененко В. М. Економічна теорія: політекономія / В. М. Семененко, Д. І. Коваленко. – К. : Центр учбової літ., 2010. – 358 с.
2. Черковец В. Н. Капитал и экономикс. Вопросы методологии, теории и преподавания. Выпуск 6 / В. Н. Черковец. – М. : РГ-Пресс, 2013. – 240 с.

3. Маркс К. Сочинения. Издание 2. Том 46. Часть 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Издательство политической литературы, 1968. – 559 с.
4. Жданова Л. Л. Технічний прогрес у теорії відтворення суспільного капіталу / Л. Л. Жданова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2013. – № 46(1019) – С. 63-73.
5. Коновалов А. П. Научно-технический прогресс как фактор развития современной цивилизации: материалы международной научно-практической конференции / А. П. Коновалов, Найденова Л. И., Дорошин Б. А. – П. : Социосфера, 2011. – 103 с.
6. Балабанова Н. В. Использование концепции технологических укладов в разрешении экономических кризисов / Н. В. Балабанова // Вісник МДУ. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 12-19.
7. Комаринець С. О. Аналіз галузі машинобудування в національній економіці / С. О. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 231-241.
8. Геєць В. М. Характер переходних процесів до економіки знань / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4-14.

Шатненко Е. О.

Одесский национальный экономический университет

РОЛЬ НТП В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье рассматривается влияние научно-технического прогресса на изменения в производительных силах и производственных отношениях. Приведена характеристика особенностей современного этапа научно-технического прогресса. Представлены предложения для приспособления экономики к темпам научно-технического прогресса.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, производительные силы, производственные отношения, органическое строение капитала, технологический уклад.

Shatnenko K. O.

Odessa National Economic University

ROLE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS IN THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The article examines the impact of scientific and technological progress on changes in the productive forces and relations of production. The characteristic features of the present stage of scientific and technical progress are exposed. There are some proposals were made for adaptation of the economy to the rates of technological progress.

Key words: scientific and technical progress, productive forces, relations of production, the organic composition of capital, technological way.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339+357

Біда М. Б.

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕОДНОРІДНИЙ ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ СВІТУ

Розглянуто ключові регіони світу та встановлено, який вплив має міжнародна торгівля на кожен з них. Різна частка експорту у ВВП регіонів є свідченням різної залежності економік регіону від зовнішнього світу. В статті обчислено експортну складову в регіональному ВВП, проаналізовано її динаміку та вплив на економічне зростання, виявлено напрямок зв'язку між торгівлею та зростанням та встановлено силу такого зв'язку за допомогою коефіцієнта кореляції та тесту Грейнджера.

Ключові слова: міжнародна торгівля, торгівельна частка, економічне зростання, конвергенція, регіональний ВВП.

Постановка проблеми. Темпи зростання торгівлі мають істотний вплив на темп зростання економіки: динаміка цих показників зазвичай рухається в одному і тому ж напрямку. Цей зв'язок діє і у зворотному напрямку. Проте, торгівельна частка, як локомотив зростання ВВП, не є однаковою для всіх регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема співмірності зростання обсягів міжнародної торгівлі і ВВП різних регіонів світу є об'єктом дослідження цієї статті. Теоретичне підґрунтя для емпіричного аналізу міститься в працях К. Велх, Р. Вакцарга, Р. Родрігеса, Д. Родріка, Р. Болдвіна та інших [1; 2; 3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Цікавим для аналізу є вплив торгівлі не на світову економіку загалом чи економіку конкретної країни, а дослідження такого впливу на групу країн, об'єднаних за географічним чи інтеграційним критерієм. Звідси, **мета статті** полягає у виявленні неоднорідного впливу міжнародної торгівлі на зростання регіонів світу.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи період від початку стрімкої глобалізації, тобто з 1980-го року дотепер, можна прослідкувати, що падіння світової торгівлі спричиняло падіння ВВП світу і навпаки. Особливо це помітно на прикладі кризи 2008-2009 років. Різке скорочення обсягів торгівлі позначилося на істотному зниженні світового ВВП [4]. Особливо це помітно на прикладі кризи 2008-2009 років. Різке скорочення обсягів торгівлі позначилося на істотному зниженні світового ВВП (Рис. 1).

Роками, коли світова торгівля досягала найнижчих показників усього 354 млрд., 472 млрд. і 159 млрд. дол. США були, відповідно, роки кризи – 1989, 1993 і 2009 роки. Важливо зауважити, що у посткризові роки обсяги торгівлі поверталися відразу до попереднього рівня. Наприклад, у 2010 році світовий експорт вже складав 18956 млрд., практично досягнувши передкризового показника 2008 року у 19826 млрд. дол. США. Таким чином, торгівля особливо швидко реагує на кризові явища у світовій економіці, проте так само швидко і відновлюється [4].

Щодо рівня світового ВВП, то найбільша рецесія спостерігалася у 1982-1983 рр. Найнижчої

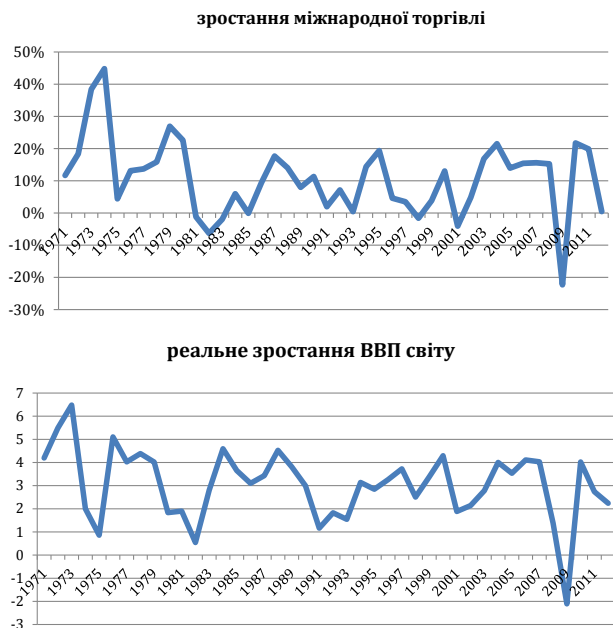


Рис. 1. Співмірність зміни міжнародної торгівлі і світового ВВП

фази економічного циклу світова економіка досягла у 2011 році, знизившись порівняно з попереднім роком у дев'ять разів, проте вже у 2012 році спостерігалася стрімке зростання [4].

Торгівля впливає на країни по-різному. Для деяких регіонів, які мають високий ступінь інтеграції та сильну залежність від зовнішніх ринків, такий вплив є дуже сильним. Мета цієї статті, як зазначалося, виявити неоднозначний вплив торгівлі на різні регіони світу. Для того щоб виявити, які з регіонів є найбільш залежні від зовнішньоторгівельного фактора, а також щоб зрозуміти, які механізми діють на країни такого регіону, проведемо наступне дослідження.

Для початку потрібно виділити географічні та економічні регіони. Спосіб районування є досить багато. Однак найбільш розповсюдженим є принцип, за яким виділяє регіони ООН. Крім того, доцільно включити в аналіз регіональні економічні об'єднання, країни яких мають високий

ступінь залежності одна від одної. Для аналізу ми беремо такі регіони: Близький Схід, Східна Азія, Південно-Східна Азія, Південна Азія, Північна Азія (Східна Європа), Співдружність Незалежних Держав (СНД), Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Латинська Америка, Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), Європейський Союз, Північна Африка.

Суть дослідження полягає у встановленні залежності між регіональним обсягом торгівлі та регіональним ВВП, обчисленні кореляції між цими величинами, визначення темпу економічного зростання регіону, частки експорту у регіональному ВВП. Дослідження охоплює період з 1993 по 2012 рік і складене на основі даних Світового банку. Такі обрахунки дозволять окреслити найбільш залежні від торгівлі регіони. Аналіз на мезорівні буде орієнтиром для подальшого аналізу на рівні окремих країн.

Етапи дослідження є наступними: обчислення регіонального експорту шляхом сумування обсягів експорту країн, які входять до нього; обчислення регіонального ВВП аналогічним методом; визначення частки експорту в ВВП регіонів; визначення реального темпу економічного зростання; обчислення кореляції. Інфляційний ефект та курсові коливання сильно спотворюють фактичне зростання регіонів. Реальний ВВП зростає і падає набагато нижчими темпами, про що йтиметься нижче. Важливим при проведенні дослідження є приведення даних по експорту та ВВП до однакових часових меж, оскільки дані по економічних показниках для деяких років відсутні.

Можна припустити, що країни, які залежні від експорту та кон'юнктури світових ринків, мають вищу амплітуду коливань темпів економічного зростання.

Для більшості країн, що розвиваються, частка експорту у ВВП є дуже високою, а тому економіки таких країн сильно відчувають флуктуації у доходах від експорту. Волатильність експортних доходів позначається на економічному зростанні. Чим більша концентрація експорту, тим сильніша за-

лежність економічного зростання від міжнародної торгівлі. Але це не завжди так. Наприклад, регіон Південно-Східної, який є експортоорієнтованим, має досить диверсифікований експорт.

Частка експорту регіону в загальному ВВП наведена у таблиці.

Дані щодо частки експорту в ВВП для більшості регіонів є вищими за 20%. Для регіону Близького Сходу, Південно-Східної Азії і, що цікаво, для країн теперішнього складу ЄС цей показник, починаючи з 1993 року, не опускався нижче 20%. Практично схожа ситуація, за винятком 1993 року, склалась у Північній Азії (Росія). Впродовж 1999-2005 років експорт як частка ВВП займав від 32% до 41% ВВП. Зараз цей показник сягає приблизно 30%.

Частка експорту в ВВП Близького Сходу у 2012 році сягнула 93%, що є історичним максимумом. Поступове збільшення частки спостерігається з 2003 року; високим було співвідношення у 2008 році. З 2011 по 2012 рік співвідношення зросло з 43% до 93%.

Регіон Східної Азії має відносно невелику частку експорту у загальному ВВП, яка є більше 20% з 2003 року. Цей показник для регіону коливається впродовж останніх 10 років у межах 20-29%, хоча, наприклад, для економіки Китаю, який входить в цей регіон, аналогічний показник з 2004 по 2008 рік був вищим за 30%. Регіон Південної Азії має ще менші співвідношення – в межах 10-20% впродовж останніх 20 років.

Стабільно висока частка експорту в ВВП спостерігається в регіоні Південно-Східної Азії: від 44% до 72%. Правда, останні чотири роки відбувається зменшення експортної складової в ВВП.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон включає в себе різні за рівнем розвитку економічні системи. Середній показник співвідношення експорту до ВВП не перевищує 21%. Таке ж співвідношення характерне для Латинської Америки.

Ще менша залежність економіки від експорту є в межах зони вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою: 9-13%.

Таблиця 1

Частка експорту у ВВП регіонів

	Близький Схід	Східна Азія	Південно-Східна Азія	Південна Азія	СНД	Північна Азія	Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Латинська Америка	НАФТА	ЄС-28	Північна Африка
1993	23%	13%	44%	12%			11%	11%	9%	21%	17%
1994	26%	13%	47%	12%	18%	17%	12%	11%	9%	22%	18%
1995	25%	13%	50%	11%	22%	21%	14%	12%	10%	24%	19%
1996	27%	14%	47%	12%	25%	23%	14%	13%	11%	24%	19%
1997	27%	16%	51%	11%	24%	22%	15%	13%	11%	25%	18%
1998	20%	16%	68%	10%	28%	28%	14%	13%	10%	26%	14%
1999	23%	15%	66%	10%	37%	39%	14%	16%	10%	26%	16%
2000	29%	17%	72%	13%	41%	41%	15%	17%	11%	29%	22%
2001	29%	16%	66%	12%	35%	33%	14%	17%	10%	29%	20%
2002	29%	18%	63%	12%	33%	31%	14%	19%	9%	28%	21%
2003	32%	20%	66%	13%	34%	32%	15%	19%	9%	28%	24%
2004	35%	22%	70%	14%	35%	31%	17%	21%	10%	29%	28%
2005	38%	25%	72%	15%	35%	32%	18%	21%	10%	30%	33%
2006	39%	28%	71%	17%	33%	31%	19%	21%	11%	31%	34%
2007	39%	29%	67%	15%	31%	27%	20%	20%	11%	31%	33%
2008	43%	29%	66%	19%	32%	28%	21%	20%	12%	32%	36%
2009	35%	22%	54%	14%	28%	25%	17%	17%	10%	28%	25%
2010	37%	25%	57%	15%	29%	26%	20%	17%	12%	32%	22%
2011	43%	26%	58%	17%	32%	27%	21%	19%	13%	34%	24%
2012	93%	25%	55%	20%	30%	26%	21%	19%	13%	35%	22%

Економіка Північної Африки, окремі країни якої є експортерами нафти, була більш залежна від експорту з 2004 по 2008 рік, ніж тепер. Частка експорту зменшилась з 36% у 2008 до 25% у 2009 році.

Для СНД експорт є важливим компонентом економічного зростання. Механізмом впливу експорту на економічне зростання є доходи експортерів. Починаючи з 1999 року, співвідношення експорту до ВВП є вищим за 30%, найвищим – 41% у 2000 році.

Для ЄС-28 експорт становить більше 30% ВВП, за винятком 2009 року. Це співвідношення станом на 2012 рік складало 35%.

Загалом, частка експорту є високою у країнах-експортерах нафти, експортоорієнтованих країнах Південно-Східної Азії, Росії та перехідних економіках СНД, а також в розвинутих економіках Європейського Союзу, для яких відсутні будь-які торговельні бар'єри. Динаміка частки експорту у ВВП аналізованих регіонів представлена на рисунку 2.

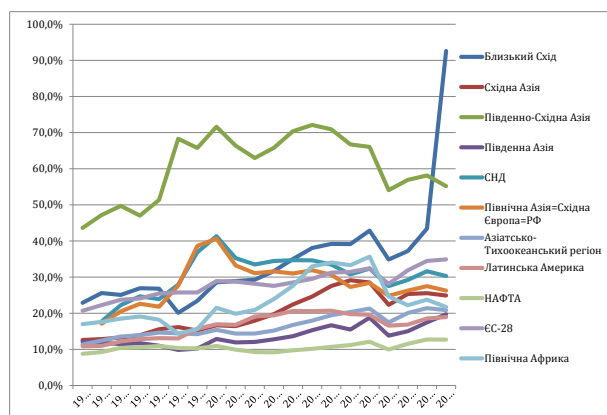


Рис. 2. Динаміка частки експорту у ВВП регіонів та об'єднань

Для того щоб визначити ступінь взаємозалежності економіки регіону і обсягів експорту, обчислимо коефіцієнт кореляції між зростанням ВВП регіону за паритетом купівельної спроможності в постійних цінах 2005 року, які обчислені ЮНКТАД та МВФ [5,6], та часткою експорту в регіональному ВВП (Табл. 2).

Таблиця 2
Коефіцієнт кореляції між зростанням реального ВВП та часткою експорту в ВВП регіонів

Регіон	Коефіцієнт кореляції
Близький Схід	66,24%
Східна Азія	53,14%
Південно-Східна Азія	89,33%
Південна Азія	11,67%
СНД	76,56%
Північна Азія	75,66%
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	72,13%
Латинська Америка	50,83%
НАФТА	91,29%
ЄС-28	32,51%
Північна Африка	23,98%

Незважаючи на те, що експорт займає різні частки в ВВП регіонів, ступінь взаємовпливу ВВП і експорту є позитивним і дуже сильним скрізь, особливо високим у Південно-Східній Азії, Росії, на території Близького Сходу, СНД, Азіатсько-Ти-

хоокеанського регіону та Північноамериканської зони вільної торгівлі. Той факт, що однією змінною в обчисленнях є ВВП в постійних цінах за паритетом купівельної спроможності, дозволяє нівелювати той вплив, який має просте підвищення цін на експортну продукцію.

Недоліком кореляції є відсутність причинно-наслідкового зв'язку: коефіцієнт демонструє лише силу та напрямок взаємозв'язку.

Для встановлення каузальності можна скористатися тестом Грейнджера на причинно-наслідкову залежність. Ідея тесту проста: якщо А впливає на Б, то зміни А мають передувати змінам Б, але не навпаки. Іншими словами, мають виконуватися дві умови: по-перше, А має здійснювати вклад в прогноз Б; по-друге, Б не має робити значного вкладу в прогноз А. Якщо жодна з цих двох змінних робить значний вклад в прогноз іншої, то, швидше за все, має існувати третя змінна, яка впливає на ці дві змінні.

Зробимо такий тест для даних ЮНКТАД щодо світового зростання обсягу експорту та ВВП [5], щоб виявити причинно-наслідковий зв'язок на глобальному рівні. Для цього використано дані з 1971 по 2012 рік. ВВП позначено як GDP, експорт – як X.

Таблиця 3
Тест Грейнджера на причинно-наслідковий зв'язок між зростанням експорту та зростанням ВВП світу

Нульова гіпотеза	Спостереження	F-статистика	Ймовірність
X за Грейнджером не спричиняє зростання GDP	40	3,920	0,029
GDP за Грейнджером не спричиняє зростання X		1,896	0,165

Отже, ми приймаємо нульову гіпотезу, що зростання ВВП не спричиняє зростання експорту. І відкидаємо гіпотезу про те, що зростання експорту не спричиняє зростання ВВП. Таким чином, каузальність Грейнджера в цьому випадку є односпрямованою: від експорту до ВВП і не навпаки.

Судячи з такого дослідження, експорт є причиною зростання ВВП, а не навпаки. Хоча, безумовно, ці два показники є взаємопов'язаними.

Якщо розглядати систематизацію країн за рівнем розвитку, то тенденції є більш узагальненими, але загалом схожими. Згідно з найбільш розповсюдженим поділом, країни світу ділять на три категорії: розвинуті країни, країни з перехідною економікою та ті, що розвиваються.

За даними ЮНКТАД, найбільша частка експорту в ВВП у країнах, що розвиваються – близько 30%. Великою вона є також у країнах з перехідною економікою, причому тенденція є досить стрімкою з 1990-х років, проте дещо уповільнилась з 2002 року. Розвинуті ж країни мають, починаючи з 1970-го року, практично незмінну частку експорту в ВВП.

Висновки і пропозиції. Такий аналіз на мезорівні свідчить про неоднаковий вплив міжнародної торгівлі на зростання економіки у різних частинах світу, а отже й про існування специфічних для кожного регіону механізмів впливу торгівлі на економічне зростання. Виявлення характерних механізмів впливу торгівлі на зростання економіки кожного регіону є предметом подальшого дослідження і може слугувати орієнтиром для проведення конкретних реформ в торговельній сфері.

Список літератури:

1. Wacziarg, R., Welch, K.H. (2003). «Trade Liberalization and Growth: New Evidence». NBER Working Paper 10152. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
2. Rodrik, D., Rodriguez, F. (2000). Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence. New York : McGraw-Hill.
3. Edwards S. Openness, Productivity and Growth: What do we really know? / S. Edwards // Economic Journal. – 1998. – № 108. – P. 383-398.
4. World Economic Outlook Database, April 2012 [Electronic resource]: IMF. – 2013. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weoselco.aspx?g=2001&sg=All+countries> – Назва з екрана.
5. Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970-2012 [Electronic resource]: UNCTADStat. – 2013. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=96> – Назва з екрана.
6. International Trade And Economic Growth [Electronic resource]: World Trade Organization. – 2010. – Access mode : <http://finance.mapsofworld.com/trade/international-economic-growth.html> – Назва з екрана.

Біда М. Б.

Львівський національний університет імені Івана Франко

**НЕОДНОРОДНОЕ ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНОВ МИРА****Резюме**

Рассмотрены ключевые регионы мира и установлено, какое влияние имеет международная торговля на каждый из них. Различная доля экспорта в ВВП регионов свидетельствует о различной зависимости экономик региона от внешнего мира. В статье вычислена экспортная составляющая в региональном ВВП, проанализирована ее динамика и влияние на экономический рост, определено направление связи между торговлей и ростом и установлена сила такой связи с помощью коэффициента корреляции и теста Грейнджера.

Ключевые слова: международная торговля, торговая частица, экономический рост, конвергенция, региональный ВВП.

Bida M. B.

Lviv National Ivan Franko University

**INHOMOGENEOUS IMPACT OF INTERNATIONAL TRADE
ON ECONOMIC GROWTH OF THE REGIONS OF THE WORLD****Summary**

The key regions of the world are analyzed and the impact of international trade on each of them is found. Various export shares in regional GDP is the evidence of different dependence of the economies of the region on the outside world. In this paper the export component of the regional GDP is calculated, its dynamics is analyzed and its impact on economic growth is determined; the direction of the connection between trade and growth and the strength of this connection via correlation matrix and Granger test is described.

Key words: international trade, trade share, growth, convergence, regional GDP.

УДК 330.3

Веденєєв Є. Є.

Академія фінансового управління

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Досліджено теоретичні питання необхідності формування нової системи міжнародних відносин. Розглянуто основні складові інструменти міжнародної економічної політики на сучасному етапі. Визначено основні складові сучасної правової основи митно-тарифного регулювання.

Ключові слова: міжнародна економічна політика, зовнішньоекономічна діяльність, світове господарство.

Актуальність теми дослідження. Процес формування єдиного світового співтовариства, модифікація світового господарства, поява нових, позадержавних суб'єктів світової політики, інтернаціоналізація духовної сфери життєдіяльності людства і викликів світовій спільноті дають підставу вважати, що на сьогоднішній день формується нова система міжнародних відносин. Як свідчить світова практика, всупереч проголошеним принципам міжнародного права, в сучасному світі параметри міжнародних відносин все частіше

визначаються з позиції сильних країн. Адже держави з динамічною національною економікою, які мають за кордоном свій капітал і виробництво, володіють реальними перевагами порівняно з країнами, які не мають таких можливостей. Це дозволяє їм використовувати, крім внутрішніх ресурсів, іноземні капітали і закордонне, за своїм походженням, виробництво, представляти свої інтереси у більш широкому ракурсі, володіти значними політичними можливостями. Тому уряди, використовуючи традиційні моделі зовнішнього

кономічної діяльності, все частіше застосовують нові інструменти впливу на зовнішньоекономічну сферу.

На цьому тлі особливу актуальність набуває ефективна міжнародна економічна політика, спрямована на справедливе врегулювання проблеми боргів, на лібералізацію світових товарних, технологічних і фінансових ринків, на запобігання економічної дискримінації, з відповідним їй комплексом заходів з ліквідації бідності, збільшення зайнятості, створення додаткових економічних можливостей в найменш розвинених країнах, забезпечення максимальної відкритості в області обміну результатами науково-технічної та інформаційної революції.

Участь України в міжнародних відносинах, її політичні можливості у забезпеченні національно-державних інтересів на міжнародному рівні і політична рівність в рамках міжнародного співробітництва, визначають посилення економічної основи держави, як важливої складової зовнішньої політики країни. У зв'язку з цим підвищується інтерес щодо дослідження дієвих інструментів зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності держави з урахуванням багатого досвіду економічної дипломатії розвинених країн.

Постановка проблеми. Розвиток світового співтовариства та трансформаційні зміни в економіці України, спонукають до подальшого дослідження питань ефективного розвитку міжнародної торгівлі та митно-тарифного регулювання, як основних передумов подальшого виходу нашої держави на нові економічні рівні і забезпечення економічного зростання в майбутньому.

Таким чином, актуальність теми дослідження визначена проблематикою підвищення конкурентних переваг України на міжнародній арені, досягнення яких можливе за умови вибору ефективної міжнародної економічної політики на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, С. Міллер, Ю.М. Харазішвили та ін. Питання економічного та інноваційного розвитку країн на сучасному етапі глобалізаційних процесів висвітлені в роботах вітчизняних науковців: А. С. Гальчинський, В. М. Гець, А. К. Кнах, Т.М. Мельник, В.Р. Сіденко та ін. Проте, незважаючи на цінність їхніх досліджень, сучасні результати перетворень у вітчизняній економіці та світі потребують коригування зовнішньополітичної діяльності України.

Мета статті полягає у дослідженні міжнародної економічної політики України на сучасному етапі та пріоритетних напрямків її модифікації.

Виклад основного матеріалу. У сучасних економічних умовах структурні елементи міжнародної економічної системи характеризуються динамізмом, мінливістю, суперечністю розвитку. Цим визначається необхідність структурної диференціації, без якої неможливо пізнати об'єктивні закони та принципи її функціонування. Міжнародна економічна система характеризується ієрархічністю, прагне набути стану цілісності та організованості.

Міжнародну економіку можна трактувати по-різному. У широкому розумінні міжнародна економіка – це теорія, що застосовується для вивчення економіки сучасного взаємозалежного світу. У вузькому розумінні: міжнародна економіка – це частина теорії ринкової економіки, що вивчає за-

кономірності взаємодії господарських суб'єктів різної державної належності у сфері міжнародного обміну товарами і послугами, руху чинників виробництва та фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Отже, *міжнародна економічна політика* – сукупність засад, економічних методів та інструментів, за допомогою яких уряди держав здійснюють регулювання міжнародної торгівлі та інвестицій, тим самим впливаючи на внутрішнє і зовнішнє функціонування національних економік. Основними інструментами міжнародної економічної політики є сукупність економічних, адміністративних, тарифних та нетарифних методів зовнішньоекономічної діяльності. Прикладом економічного методу регулювання можна навести митно-тарифне регулювання. Прикладом адміністративного методу є квотування та ліцензування. Дослідимо більш детально вище зазначені інструменти міжнародної вітчизняної економічної політики та її основні елементи: міжнародну торгівлю та інвестиційну діяльність [7, с. 176].

Митно-тарифні методи регулювання (імпорتنі та експортні тарифи) є історично першим інструментом протекціонізму і регулювання зовнішньої торгівлі. Вони займають центральне місце в системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [5, с. 14].

На сьогоднішній день правовою основою митно-тарифного регулювання в Україні є: Митний кодекс України [1], Податковий кодекс України [2], Закон України «Про митний тариф» від 19.09.2013 № 584-VII [3] та інші нормативно-правові акти.

Митний кодекс України – визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України. Новий Закон України «Про митний тариф» містить перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) [3].

Крім того, 27 березня 2014 року Верховною Радою України було прийнято Закон України № 1166-VII «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні», який набрав чинності з 01.04.2014. Цей закон вводить на постійній основі застосування головної ставки податку на прибуток підприємств на рівні 18% і ПДВ на рівні 20% [4].

Також, згідно з цим законом, передбачається збільшення до 150 євро митної вартості товарів, операції з ввезення яких на митну територію України незалежно від обраного митного режиму є об'єктом оподаткування податком на додану вартість, а також зменшення з 300 до 150 євро митної вартості товарів операції з ввезення яких на митну територію України у міжнародних поштових та міжнародних експрес-відправленнях є об'єктом оподаткування податком на додану вартість. Тобто у разі перевищення фактурної вартості товарів понад 300 євро, їх оподаткування здійснюється таким чином:

- для підприємств:
- мито – за ставками, визначеними Митним тарифом України (Закон України від 19 вересня 2013 року № 584-VII);
- податок на додану вартість – за ставкою 20% відповідно до Податкового кодексу України.
- для громадян:

- мито – 10% частини їх сумарної фактурної вартості, що перевищує еквівалент 300 євро та не перевищує 10000 євро;

- податок на додану вартість – за ставкою 20% відповідно до Податкового кодексу України [4].

Поряд з цим Міністерство доходів України у березні 2014 року оприлюднило роз'яснення, згідно з яким обкладання ПДВ на лікарські засоби при ввезенні їх на митну територію України здійснюється на загальних підставах за ставкою 20%, а не 7%, як передбачено Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні». Така невирішеність питання розміру сплати ПДВ на лікарські засоби та ВМП, призвела до зменшення імпорту цієї продукції на початку квітня 2014 року.

Отже, на сьогоднішній день митно-тарифне регулювання знаходиться в стадії активного реформування та кардинальних змін, створюючи при цьому потенційні можливості для розвитку міжнародних відносин України.

Торговельно-економічне співробітництво з різними країнами є вагомим частиною міжнародної економічної політики України. Так, нещодавно Європейська комісія запропонувала звільнити від мита товари, що ввозяться до Європейського Союзу з України. Це одностороння ініціатива з боку Європи, яка буде поширюватися на товари, що походять з України, та охоплюватиме наступні галузі:

- промислова продукція: ставки мита будуть скасовані для 94,7% продукції, а для інших товарів тарифи будуть знижені;

- сільськогосподарська продукція: митні преференції будуть надані для 82,2% товарів, що експортуються з України, а для деяких продуктів (круп, свинина, яловичина, птиця і т. д.) будуть встановлені безмитні тарифні квоти.

- продукти харчування: від мита звільнятиметься до 83,4% експорту з України, у той час як для інших продуктів будуть запроваджені безмитні тарифні квоти.

Ці заходи можуть бути запроваджені до червня 2014 року і діятимуть до 1 листопада 2014 року. До цієї дати або невдовзі після неї Україна та ЄС планують підписати Угоду про асоціацію, що передбачатиме створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі [10].

Особливе місце в системі міжнародної економічної політики посідає міжнародна торгівля, яка складається із двох зустрічних потоків товарів – експорту та імпорту і характеризується зовнішньоторговельним обігом, товарною та географічною структурою. Так, за даними Державної служби статистики, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України за підсумками 2013 р. склало \$13,65 млрд.

На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (-\$18 млрд), засоби наземного транспорту, крім залізничного (\$5 млрд), механічні машини (-\$3 млрд), пластмаси, полімерні матеріали (-\$2,9 млрд), фармацевтична продукція (-\$2,8 млрд), електричні машини (-\$2 млрд).

Обсяг експорту товарів до країн СНД склав 34,8% від загального обсягу експорту, Європи – 27%, в т. ч. в країни Європейського Союзу – 26,5%, Азії – 26,6%, Африки – 8,1%, Америки – 3,4%, Австралії і Океанії – 0,1%.

Істотні експортні поставки здійснювалися в Російську Федерацію – 23,8% від загального обсягу

експорту (механічні машини, чорні метали, залізничні локомотиви), Туреччини – 6% (чорні метали, добрива, жири та олії тваринного або рослинного походження), Китай (руди, шлак і зола, жири та олії тваринного або рослинного походження, механічні машини) і Єгипту (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) – по 4,3%, Польщу – 4% (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італію – 3,7% (чорні метали, зернові культури, насіння і плоди олійних рослин), Казахстан – 3,3% (вироби з чорних металів, залізничні локомотиви, механічні машини) [8].

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився в Китай на 53,4% і Туреччини – на 3,3%. Водночас скоротився в Російську Федерацію на 14,6%, Казахстану – на 13,8%, Єгипет – на 6,1%, Італію – на 4,9%, Польщу – на 1,1%.

Основа товарної структури українського експорту складали чорні метали та вироби з них – 26,7% від загального обсягу експорту (зменшення обсягів на 7% проти 2012 р.). Продукти рослинного походження становили 14% (зменшення на 3,7%), мінеральні продукти – 11,8% (зменшення на 2%), механічні та електричні машини – 11% (зменшення на 0,7%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 6,8% (зменшення на 14,5%), готові харчові продукти – 5,6% (збільшення на 1,8%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 5,5% (зниження на 16,7%), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 5,3% (зменшення на 43,9%).

Імпорт з Європи склав 37,1% від загального обсягу імпорту, в т. ч. з країн Європейського Союзу – 35,1%, з країн СНД – 36,3%, Азії – 19,8%, Америки – 5,6%, Африки – 1%, Австралії і Океанії – 0,1% [8].

Найбільші надходження здійснювалися з Російської Федерації – 30,2% (паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю – 10,3% (електричні та механічні машини, взуття), Німеччини – 8,8% (механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного, фармацевтична продукція), Польщі – 5,3% (паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, електричні машини), Білорусії – 4,7% (паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива), США – 3,6% (засоби наземного транспорту, крім залізничного, паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки, механічні машини) та Італії – 2,7% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали) [8]. Окремо слід зазначити, що перспективи розвитку експорту та імпорту різних груп товарів в Україні зараз значно залежать не тільки від кількості і якості виробництва, але і від політичної та економічної ситуації в середині країни.

Таким чином, за 2013 рік експорт товарів становив 63,312 млрд. доларів, імпорт – 76,964 млрд. доларів, від'ємне сальдо становило 13,652 млрд. доларів. Це свідчить про те, що Україна на сьогоднішній день є чистим дебітором, тобто споживає іноземний капітал і потребує зовнішнього фінансування.

Не менш вагомим складовою міжнародної економічної політики є інвестиції, адже завдяки залученню коштів до виробництва – збільшуються його обсяги, модернізуються засоби, а також підвищується рівень ринкової конкуренції, пла-

тіжний баланс, розвивається інвестиційна інфраструктура. Інвестори визначають доцільності розміщення коштів в країнах світу даючи оцінку інвестиційному клімату. Одним з основних інструментів такої оцінки є індекс інвестиційної привабливості.

Так, у квітні 2014 року Європейська Бізнес Асоціація провела 23-тю хвилю трекінгового дослідження інвестиційного клімату в Україні. Було здійснено опитування 106 керівників компаній-членів Асоціації з метою визначення індексу інвестиційної привабливості – оцінки інвестиційної привабливості України, що ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації (рис. 1).

Так, підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС спричинили зріст індексу інвестиційної привабливості у III-му кварталі 2013 року після майже дворічних стабільно низьких експертних оцінок. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело у IV кварталі до суттєвого падіння індексу до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – до 1,81. Однак у першому кварталі 2014 року даний показник зріс з 1,81 до 2,72, що було викликано очікуванням отримання допомоги з боку розвинених країн [10].

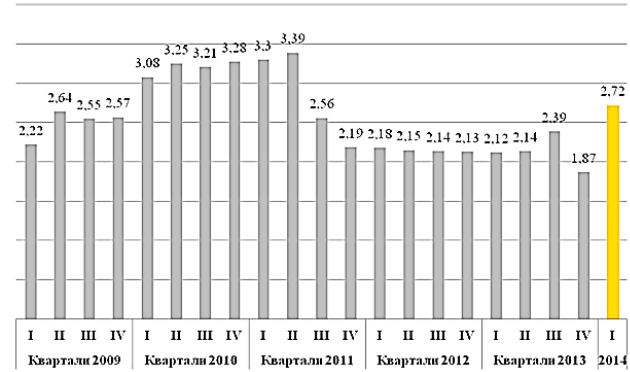


Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України за 2009-2014 рр. [10]

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,86 млрд. доларів, що вдвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд. доларів.

Згідно з даними Державної служби статистики, станом на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд. доларів [8].

На кінець 2013 року основними інвесторами України стали такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд. доларів, Німеччина – 6,292 млрд. доларів, Нідерланди – 5,562 млрд. доларів, РФ – 4,287 млрд. доларів, Австрія – 3,258 млрд. доларів, Велика Британія – 2,714 млрд. доларів, Британські Віргінські острови – 2,494 млрд. доларів, Франція – 1,826 млрд. доларів, Швейцарія – 1,325 млрд. доларів, Італія – 1,268 млрд. доларів. На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій [9].

Незважаючи на нестабільну політичну ситуацію в країні, керівництво України очікує збільшення інвестицій у 2014 році на 20-25% відносно 2013 року. Основним аргументом цьому є підписання 21 березня 2014 року політичної частини Угоди про асоціацію з ЄС. Поряд з цим потрібно враховувати той факт, що зарубіжні інвестори, побоюючись продовження політичної нестабільності

в середині країни, можуть почати позбавлятися суверенних українських облігацій.

Економічний вплив держави на міжнародній арені вимірюється його політичним благополуччям. Економічні і політичні цілі, а також засоби економічної дипломатії є одним цілим. Торгівля важлива не тільки сама по собі, але і як засіб забезпечення політичних позицій країни.

Враховуючи досвід економічної дипломатії розвинених країн, слід зазначити, що цивілізовані форми взаємодії ділових кіл та влади на міжнародній арені не тільки можуть приносити взаємну користь, але досить часто є чи не єдиним інструментом впливу і навіть тиску в ситуаціях, коли дипломатичні чи інші політичні засоби вичерпані або з якихось причин неможливі.

Керівництво країни має подолати непропорційний розвиток регіонів, поступово узгодити правові та економічні аспекти розвитку міжнародної торгівлі, зробити законодавство більш прозорим, спрямувати активні дії на боротьбу з корупцією. У боротьбі з корупцією основним інструментом має стати законодавчо закріплене право громадян проводити приватне кримінальне розслідування, фіксувати корупційні дії чиновників на аудіо та відео пристрої, а потім з цими доказами напругу звертатися до суду.

Поряд з цим в Україні необхідно швидко та рішуче провести:

- конституційну реформу, адже політична нестабільність – основна причина сьогоденних проблем. Україна потребує конституційного ладу з чітко визначеними повноваженнями, щоб політичне протистояння не паралізувало державний апарат. Зміни мають готувати лише незалежні експерти, а ухвалювати їх потрібно після відповідної оцінки Венеціанської комісії;
- судову реформу та реформу державного управління, бо без цього Україна не зможе ані розробляти та втілювати власну політику, ані захищати права та інвестиції іноземних партнерів;
- реформу енергетичного сектору, при цьому особливу увагу потрібно приділити реформуванню газотранспортної системи країни.

В основу модифікації економічної політики країни також повинно входити поліпшення інвестиційного клімату в Україні через створення ефективної системи надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери національної економіки.

Покращення інвестиційного клімату можливо через проведення ефективної політики щодо зниження інфляції та інфляційних очікувань, врегулювання проблеми державного боргу, забезпечення захисту прав власників та інвесторів. Іншими словами, необхідно створити такі сприятливі умови, за яких підвищиться міжнародний імідж країни, а інвестор буде зацікавлений працювати на території України в довгостроковому періоді.

З метою поліпшення інвестиційного клімату пропонується:

- знизити адміністративні бар'єри інвестиційної діяльності;
- сформувати працездатну фінансову систему;
- знизити процентні ставки до рівня, що має відповісти ефективності інвестицій в реальний сектор економіки, на основі забезпечення збалансованого бюджету та подальшого зниження інфляції;
- провести податкову реформу, що має передбачати розширення інвестиційних можливостей суб'єктів ринку на основі впорядкування, спрощення і структурної перебудови існуючої податкової системи.

Також необхідно створити механізм субсидування перспективних і пріоритетних науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, за допомогою яких значно підвищиться конкурентоспроможність національної економіки.

Висновки. Отже, в результаті проведеного дослідження було визначено, що міжнародна економічна політика – це сукупність економічних методів та інструментів, за допомогою яких уряди держав здійснюють регулювання міжнародної торгівлі та інвестицій. Обґрунтовано, що Україна на сьогоднішній день є чистим дебітором, тобто споживає іноземний капітал і потребує зовнішнього фінансування.

Визначено, що митно-тарифне регулювання як вагомий інструмент міжнародної економічної політики знаходиться на сьогоднішній день на стадії

кардинальних змін, що створює потенційні умови для розвитку міжнародних відносин України.

З метою покращення міжнародної економічної політики автором було запропоновано: проведення низки реформ; узгодження правових та економічних аспектів розвитку міжнародної торгівлі; проведення активних дій щодо подолання корупції.

Як основу модифікації міжнародної економічної політики країни було визначено покращення інвестиційного клімату шляхом: забезпечення макроекономічної та політичної стабільності, запровадження дієвих ефективних відносин між регіонами та центром, та регіонів між собою, спрямування інвестиційного ресурсу насамперед до пріоритетних сфер національної економіки, що мають великі шанси стати конкурентоспроможними як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках.

Список літератури:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Закон України «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 № 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/584-18>.
4. Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 1166-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
5. Аналітична довідка про захист внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника [Електронний ресурс] // Національна тристороння соціально-економічна рада. – Режим доступу : <http://www.ntser.gov.ua/ua/activity/128.html>.
6. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 396 с.
7. Харазипови Ю.М. Инновационность как характеристика качества социально-экономического развития / Харазипови Ю.М. // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы XVI конференции, Алушта – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2012. – С. 175-180.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт International Trade Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intracem.org>.
10. Сайт Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/>.

Веденев Е. Е.

Академия финансового управления

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы необходимости формирования новой системы международных отношений. Рассмотрены основные составляющие инструменты международной экономической политики на современном этапе. Определены основные составляющие современной правовой основы таможенно-тарифного регулирования.

Ключевые слова: международная экономическая политика, внешнеэкономическая деятельность, мировое хозяйство.

Vedenev E. E.

Academy of Financial Management

UKRAINE INTERNATIONAL ECONOMIC POLICY AT THE PRESENT STAGE

Summary

The theoretical aspects of forming a new system of international relations. The basic components of the instruments of international economic policy today. The basic components of a modern legal framework for customs and tariff regulation.

Key words: international economic policy, foreign economic activity, world economy.

УДК 339.972

Vinska O. Y.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MODERNIZATION OF THE UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR: FACING GLOBAL FOOD CRISIS CHALLENGES

The main reasons for the aggravation of the situation in the global food system are investigated. The peculiarities of Ukrainian agricultural sector are analyzed. The modernization algorithm of Ukrainian agricultural sector via adaptation to the European multifunctional agricultural model is proposed.

Key words: global food crisis, agricultural sector of Ukraine, Ukrainian agricultural exports, multifunctional agriculture, agricultural convergence.

Relevance of the issue. The current trend of increasing world population and the growing demand for food associated with it, is a significant threat to global food security. Under such conditions, the contribution of Ukraine to overcome the shortage of food in the world becomes of strategic importance.

Ukraine, known in Soviet times as a «bread-basket», has lost much of its agricultural capacity since its early years of independence. However, in the current crisis in the economy, with the falling revenue from exporters of chemical and metallurgical products, agricultural exports are becoming an important source of foreign trade earnings. Yet Ukrainian specialization in agricultural goods with low added value is a rather negative factor. Therefore, the need to efficiently use the potential of the Ukrainian agricultural sector and harmonize it with the EU standards becomes crucial. That's why, modernization of Ukrainian agriculture via adaptation to the European multifunctional agricultural model is now on the agenda of both researchers and policy-makers here.

Analyses of the recent research. The issues of global food crisis were investigated by Altukhov A [1] and Ilyina Z. [2]; whereas the functioning of Ukrainian agricultural sector was researched by Sabluk P. [3, 4], Mesel-Veselyak V [5], Berezin O. [6] and Tsybok V. [7]. Nevertheless, the issue of modernization of Ukrainian agricultural sector via adaptation to European standards, in order to mitigate the instability in the global food system needs further research.

The purpose of this article is to highlight both theoretical and practical issues of modernization of Ukrainian agricultural sector in the context of tempering the global food crisis.

Main results. Global food crisis having escalated in the early years of the XXI century, focused the attention of governments on the issue of effective use of agricultural potential. Taking into account the fact that food is a basic and vital human need, its constant and plentiful supply became an important task to realize for policy-makers world-wide without exception.

The main reason for the aggravation of the situation in the global food system, and hence the food crisis, is the increasing scarcity of agricultural products and, consequently, the rapid growth in prices [2]. Thus, the imbalance between supply and demand on the global market for agricultural products became obvious. Among the factors influencing growth in demand are those due to: the rapid economic growth in China, India and other developing countries, causing an increase in effective demand for food products locally; this, in addition, to the uncontrolled growth of world population that gains 80 million people each year [1]. The supply of agri-

cultural products in the global food market, however, has not kept at an adequate pace, primarily because of:

- Moderate growth in yields for such important crops as wheat, rice and maize;
- Increased natural disasters, like droughts, floods, fires, all leading to significant crop losses;
- The high cost of getting new lands involved in agricultural production;
- Reduction in natural soil fertility due to excessive use of fertilizers;
- Repurpose of agricultural lands for growing energy crops to produce biofuels [2].

Moreover, there are several other important factors that contributed to the rise in world prices for agricultural products, such as: increased cost of fuel resources with the corresponding rise in transportation costs; speculation in the agricultural commodity exchanges that artificially inflated the prices of agricultural products in the short term; and a gradual transition by developed nations- the leading exporters of agricultural products – into organic production, with its output priced higher due to more costly inputs.

According to the projections by the OECD-FAO Agricultural Outlook 2011-2020, commodity prices are to rise – up to 20% for cereals (maize), and up to 30% for meat (poultry) over the 2011-2020 period – compared to the previous decade. Global agricultural production, at the same time, is forecasted to demonstrate slower growth: a pace of 1,7%, although the past decade growth accounted a 2,6% pace. The slower pace of growth will mostly involve the crops sector, mainly oilseeds and coarse grains, as both face higher production costs while lacking the means to increase yields substantially [8].

Considering the above mentioned, the world food situation can only worsen, requiring a set of adequate measures to ensure permanent and sufficient amounts of affordable food supplies available to all. Consequently, modernization of the Ukrainian agricultural sector and enhancing of its production capacity – a prerequisite to improve the Ukrainian social-economic sphere – can positively contribute to global food security as well.

It is worth mentioning that the agricultural sector of Ukraine, due to favorable climatic conditions and soil features, has considerable potential as a competitive producer of agricultural products for the world market. For example, 44% of Ukrainian soils is represented by various types of highly productive black soil, called chernozem, occupying 26,5 million hectares of state territory, amounting to 6,7% of the world's black soils [9, p. 6].

However, it should be noted that the land in Ukraine is characterized by excessive tillage, with an area that is 72 % of the total; while in France, Italy

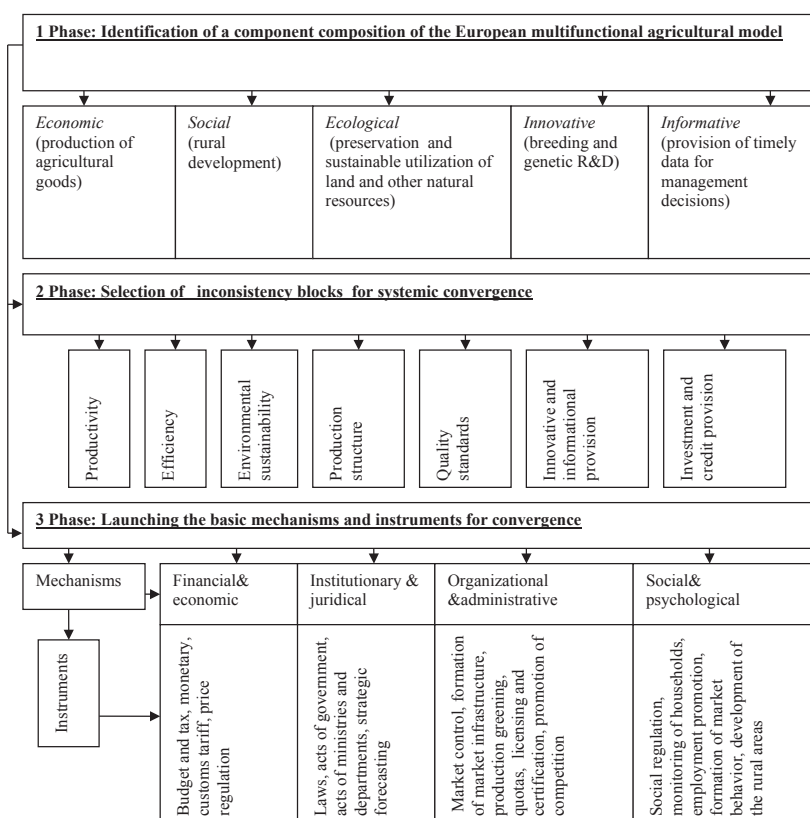


Figure 6. Convergence algorithm of Ukrainian agricultural model to the European

Source: worked out by the author based on [4, 6, 7, 14, 15, 16]

and Germany, it is no more than 30% of overall land. Moreover, about 30 % of arable land is undergoing erosion, resulting in the loss of highly productive farmland. Also there is the shortage of forested area, being only 14,3%; for comparison, in Germany the percentage is over 25%, while for Finland and Sweden it equals 57%. Clearly, the environmental component of agriculture concerning sustainable land use – by afforestation of areas which are unsuitable for agricultural production, and expanding forest strips – should be of particular importance for Ukraine [3].

Agriculture is an important sector of the Ukrainian economy; as in 2012, when it contributed a significant proportion – 9,5% – to GDP, while 5,6 % of all labor force was engaged in it [10]. Moreover, Ukraine is characterized by various forms of management in the agricultural sector, such as: private households that meet the Japanese- Chinese mod-

el of agricultural production; farms that are specific to the European model of agriculture; and agricultural enterprises of market type, which are inherent to the American model of agriculture. Thus, it means that management structure already meets the requirements of various types of businesses – whether small, medium or large [5]. Unresolved issues of land ownership, however, present a serious obstacle for investment.

Agricultural sector is an important source of export revenues as well; thus in 2013 the parcel of exported agricultural goods accounted for 27%. With exports of 17,3 billion \$ and imports of 8,6 billion \$: a positive trade balance equal to 8,8 billion \$. However, the structure of agricultural exports from Ukraine is represented mostly by – grain crops, 34%; sunflower oil, 20%; and sunflower and rapeseeds, 11%. With the bigger parcel of exports going to: Asian countries, above 34%; the European Union, above 27%; and CIS countries, above 21% [11].

Ukrainian production and exports in the crop sector demonstrate positive trends in recent years (See Table 1), and the opportunities available. For example, cereals yields remain rather low – amounting to 3,17 MT/HA, whereas in the US and the EU they are over 5,9 MT/HA and 4,9

MT/HA respectively [12]. This situation is caused by the insufficient use of fertilizer, crop protection substances and lack of modern machinery; while the natural high fertility of Ukrainian soils allows for superior crop productivity per unit of applied fertilizer [9, p. 8-9]. Thus, providing opportunity to enhance crop yields substantially at moderate input costs.

The dynamics of livestock production and export still remain insufficient. Yet due to substantial governmental support, poultry production has made serious progress. Beef and veal, as well as pork production, remain at levels below the primary independence years; a situation resulting from low demand in the local market, low production standards preventing export, and an unfavorable investment climate that discourages investment in modern and efficient livestock farms.

Table 1

Ukrainian production and export trends in crop sector

Year/ Product	Wheat, 1000MT		Barley, 1000MT		Corn, 1000MT	
	Production	Export	Production	Export	Production	Export
2003	3599	66	6833	1517	6875	1238
2004	17520	4403	11084	4312	8867	2334
2005	18699	6461	8975	3959	7167	2464
2006	13947	3366	11341	5103	6426	1027
2007	13938	1236	5981	1044	7421	2074
2008	25885	13037	12612	6371	11447	5497
2009	20866	9337	11833	6232	10486	5072
2010	16844	4302	8484	2794	11919	5008
2011	22324	5436	9098	2462	22838	15157
2012	15761	7190	6935	2134	20922	12726
2013	22000	10000	7500	2500	30000	18000

Source [13]

Presently, the structure of Ukrainian agricultural sector is distorted, and dominated mostly by primary products with low added value. To unlock the country's agricultural potential, there is a need to adapt the European agricultural model, which provides the opportunity to produce high quality and high added value goods, provides for the animal welfare and the protection of the environment, while preserving rural landscapes as part of the national cultural heritage.

At the moment, Ukrainian protectionist agricultural model differs significantly from the multifunctional European one. Therefore, harmonization between the two models, should be carried out gradually and with adequate levels of protection for local producers in the transitioning period. A convergence algorithm comprising three phases of interrelated activities would successfully achieve the adjustment (See Figure 1).

The first phase identifies the main components of the European multifunctional model of agriculture, itself a part of the sustainable development approach. It combines economic growth with social and environmental components, requiring public guarantees of adequate social standards and economic development with minimum harm to the environment – to preserve it for future generations. Therefore, within the multifunctional model framework, agriculture is defined as an area crucial to the viability of society. Hence the sector's inclusion of, not only a typical commercial production (economic) component, but also a number of (significant for society) non-profit components: social, environmental, innovative and informational.

In particular, an economic component is related to the direct production of goods, such as crop and livestock, and therefore contemplates profit from such activities. On the other hand, socially significant non-profit components that are unique to agriculture are associated with maintaining the environmental balance of ecosystems, preserving the agricultural landscapes, protecting society from the negative effects of over urbanization, preserving the rural lifestyle as part of the cultural heritage, and maintaining viable rural areas. That being the case, the EU aims to support agricultural producers proportionately to the public goods they provide. Furthermore, two modern principles of the Common Agricultural Policy of the EU, cross – compliance and modulation, are intended to enhance the sustainability of agricultural production.

The next phase, the second, is a selection of blocks itemizing significant gaps between Ukraine and the EU in the agricultural sector. The main points of divergence identified are:

- *low productivity* – due to lower yields in the crop sector;
- *low efficiency* – due to lack of modern technical equipment, and consequent big losses at harvest time; lack of cooperation among farmers resulting in weak negotiating positions with storage, processing and marketing sectors where a greater parcel of profits is accumulated;
- *environmental sustainability* – mostly ignored in Ukraine, with neither the government, nor the public giving enough support- allowing for high levels of erosion, inappropriate crop-rotation, replacement of organic fertilizer by minerals: all detrimental to the future productivity of soils, yet posing a significant threat to the agricultural potential of the country;
- *a distorted production structure* – characterized by the predominance of a crop sector with low

added value, insufficiently developed organic farming, with a much reduced livestock sector – make Ukraine mostly a supplier of raw materials;

- *low quality standards* – preventing exports of finished products with higher degree of processing and added value to European markets- thus, the real implementation of the Law of Ukraine «On Safety and Quality of Food Products», harmonizing requirements to the product, production process, packaging and labeling, is important. Moreover, the utilization of the International HACCP system, providing for control of food safety at the stages of production, storage and marketing should become obligatory to all national enterprises;

- *low quality innovative and informational provision* in agricultural production is institutionalizing backwardness in the agricultural sector country-wide. Farmers require relevant and reliable data on the situation of the agricultural commodities markets and of any changes in terms of labeling. Such information enables proper managerial decisions to be made on what to produce, what distribution channels to use for products marketing, and what advanced logistical tools to use for increasing their efficiency. Electronic commerce, as well as the application of technical and technological innovations, can significantly improve the efficiency of agricultural production in Ukraine;

- *insufficient investment and credit provision* is detrimental for agriculture, due to its specific character – the seasonality of production. Agriculture encounters the cyclical flow of financial resources, governmental regulation of food prices and fluctuations that are common in international markets. Unfortunately, only a small parcel of agricultural producers here receives state support compensating for loan interest, while others face stringent conditions for obtaining bank loans. Moreover, an unfavorable investment climate and disorder in land property rights discourages further investments in the sector here in Ukraine. Reducing, in this way, the possibility to modernize the technical and technological equipment that would otherwise increase the efficiency of agricultural production.

The third and final phase encompasses the launching of basic mechanisms and instruments for convergence between Ukraine and the European Union in the agricultural sphere. To overcome the existing backlog, convergence should be carried out in an integrated manner, involving: financial, economic, institutional, legal, organizational, administrative, social and psychological regulatory mechanisms.

The improvement of the *financial and economic mechanism* should include the following instruments:

- a) fully transparent governmental funding aimed at achieving the specific objectives of agricultural policy;
- b) balanced taxation, that takes into account the full complexity of the agricultural production process, provides incentives for technological modernization and the adaptation to market conditions;
- c) continued access of farmers to credit on reasonable terms;
- d) efficient customs tariff policy, that protects domestic producers from foreign dumping, and promotes exports;
- e) an effectively-functioning Antimonopoly Committee of Ukraine – monitoring domestic prices to avoid their sharp increases, while also investigating cases of market collusion.

The improvement of the *institutional and legal mechanism* should be carried out via eliminating of contradictions between the normative acts of the executive and legislative branches, as well as by effective strategic forecasting; all effective measures that would substantially enhance the legal framework.

Advancement of the *organizational and administrative mechanism* should incorporate such important instruments as:

- a) strengthening agricultural market controls in order to promote competition;
- b) stimulation of organic production via adaptation of European certification standards;
- c) development of the market infrastructure, to stimulate the creation of appropriate public and private institutions, for the effective interaction between agricultural market participants;
- d) promotion of wholesale markets, information centers, fairs and farmers' cooperatives;
- e) supporting cooperation between banks, insurance companies, investment agencies and agricultural producers so as to provide a permanent supply of credit resources;
- f) boosting collaboration between scientific institutes, universities and agricultural producers to implement their latest developments.

Last is the *social and psychological mechanism*, contributing to the implementation of multifunctional agricultural model in Ukraine, and comprising the following instruments: social normalization via food stamps for people living below the poverty line; expansion of social programs for human development in rural areas; promotion of entrepreneurship and employment of rural residents in branch-

es unrelated to agriculture; and advancement of healthy diet patterns.

Deliberate but gradual adjustments to the multifunctional agricultural model will guarantee a sustainable enhancement of efficiency. It will help to modernize Ukraine's agricultural sector and assist its adaptation to European standards, and most certainly: face global food crisis challenges.

Conclusions. The threatening effects of global food insecurity has raised the attention of both policy-makers and scientists to agriculture, particularly in recent years. It may seem to appear that a backward and subsidized sector can become a significant source of both revenues and opportunities, and potentially increase the global political weight of Ukraine. Despite significant losses in the agricultural sector during the first few years since independence, a gradual increase of agricultural production and exports is taking place now. However, a distorted production structure is a serious drawback. For instance the crop sector benefits from a fast turnover of capital producing low added value goods, and it is booming; in contrast, livestock and organic farming do not demonstrate a similarly rapid growth.

Considering Ukraine's aspirations to join the EU, agricultural convergence is a necessity. Its adaptation should be gradual, assuming a balance of economic interests between agricultural participants and vulnerable social groups suffering the most from rising food prices. Clearly, then, a successful implementation of the European multifunctional agricultural model will enable Ukraine to modernize its agricultural sector and facilitate in tempering the global food crisis.

References:

1. Алтухов А. И. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления [Текст] / А. И. Алтухов // Экономика АПК. – 2010. – № 6. – С. 145-154.
2. Ильина З.М. Мировой продовольственный кризис и угрозы в продовольственной сфере [Текст] / З.М. Ильина // Экономика АПК. – 2010. – № 2. – С. 154-161.
3. Саблук П. Т. Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій в Україні [Текст] / П. Т. Саблук // Экономика АПК. – 2010. – № 8. – С. 3-9.
4. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки [Текст] / П. Т. Саблук // Экономика АПК. – 2010. – №10. – С. 3-10.
5. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві [Текст] / В.Я. Месель-Веселяк // Экономика АПК. – 2010. – № 4. – С. 3-18.
6. Березін О. В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва [Текст] / О. В. Березін, О.В. Ващук // Экономика АПК. – 2010. – № 2. – С. 26-30.
7. Цибок В.О. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК в умовах фінансової кризи [Текст] / В.О. Цибок // Экономика АПК. – 2010. – № 10. – С. 22-25.
8. OECD/FAO (2011), OECD-FAO Agricultural Outlook 2011-2020 , OECD Publishing and FAO.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2011-en.
9. Agricultural industry/Invest Ukraine, Deloitte, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://investukraine.com/wp-content/uploads/2012/10/Agri_business.pdf.
10. CIA Stastic database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.
11. Ukrainian agriculture statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/statistics/statnews_t30_45815.html.
12. Statistics database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.faostat.fao.org.
13. Statistics database [Електронний ресурс].- Режим доступу : www.indexmundi.com.
14. Вінська О.Й. Основні напрями зближення аграрних моделей України та ЄС [Текст] / О.Й.Вінська //Збірник наукових праць «Економічний простір», Випуск 47. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – С. 5-15.
15. Вінська О.Й. Сучасна мультифункціональна модель сільського господарства ЄС [Текст] / О.Й. Вінська // Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки», 24-26 березня 2010 р. – Луганськ. – 2010. – С. 773-775.
16. Крылатых Э.Н. Агропродовольственный сектор: многофункциональность, факторы развития, риски [Текст] / Э.Н. Крылатых // Экономика АПК. – 2010. – № 2. – С. 162-164.

Вінська О. Й.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МОДЕРНІЗАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ПОДОЛАННЯ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ

Резюме

Досліджено основні причини погіршення ситуації у глобальній продовольчій системі. Проаналізовано особливості аграрного сектору України. Запропонований алгоритм модернізації аграрного сектору України через адаптацію до багатофункціональної моделі ЄС.

Ключові слова: глобальна продовольча криза, аграрний сектор України, аграрний експорт України, багатофункціональне сільське господарство, аграрна конвергенція.

Винская О. И.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ: ПРЕОДОЛЕНИЕ ВЫЗОВОВ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА

Аннотация

Исследованы основные причины ухудшения ситуации в глобальной продовольственной системе. Проанализированы особенности аграрного сектора Украины. Предложен алгоритм модернизации аграрного сектора Украины через адаптацию к многофункциональной аграрной модели ЕС.

Ключевые слова: глобальный продовольственный кризис, аграрный сектор Украины, аграрный экспорт Украины, многофункциональное сельское хозяйство, аграрная конвергенция.

УДК 339.926:330.341.42:336.63

Власенко М. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК ТІНЬОВОГО БАНКІНГУ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН У ФІНАНСОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ

Досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку тіньового банкінгу та визначено роль фінансового регулювання у цьому процесі. Виявлений пробіл між практикою та регулюванням тіньового банкінгу, заповнити який покликана глобальна регуляторна реформа. Визначено особливості сучасного стану та посткризові перспективи розвитку тіньового банкінгу в світі.

Ключові слова: тіньовий банкінг, тіньова банківська система, глобальна регуляторна реформа, фінансове регулювання.

Постановка проблеми. Масштаб руйнівних наслідків сучасної фінансово-економічної кризи для країн світу вимагає глибокого переосмислення не лише подій, що передували настанню кризи, а й фундаментальних змін у фінансовому посередництві та фінансовому регулюванні. Одним з чинників, який зробив свій вагомий внесок посилення негативних наслідків кризи, став майже безконтрольний розвиток тіньового банкінгу та його операторів – інститутів парабанківської системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Не дивлячись на те, що небанківські фінансові інститути розпочали свою діяльність майже 40 років тому, дослідники стали приділяти цьому явищу більш пильну увагу лише із настанням світової фінансової кризи. Дослідженням різних аспектів розвитку тіньового банкінгу займаються такі вчені, як: Т. Адріан [1], Ф. Аллен [9], А. Дворецька [5], А. Ешкрафт [6], Я. Міркін, Е. Сантомеро, Л. Співак [10], Н. Фаренюк [17], М. Шапіро [15], а також групи фахівців Європейського центрального банку [3] та Ради з фінансової стабільності [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на достатньо велику кількість досліджень із заданої проблематики, невирішеним залишається питання ролі змін у фінансовому регулюванні як першопричини та наслідку розвитку тіньового банкінгу.

Мета статті. Головною метою статті є виявлення особливостей розвитку тіньового банкінгу у світі на сучасному етапі у процесі глобальних змін у фінансовому регулюванні.

Виклад основного матеріалу. Початок світової фінансової кризи був безпосередньо пов'язаний з проблемами зі складними кредитно-іпотечними фінансовими інструментами, що водночас актуалізувало проблему більш ретельного їх моніторингу та регулювання, а також дослідження самої тіньової банківської діяльності – тіньового банкінгу.

Визначення тіньового банкінгу у вітчизняній літературі викликає дискусії, що пояснюється його відносною новизною та різне трактування його з позиції різних національних юрисдикцій. Слід відзначити, що у контексті даного економічного явища термін «тіньовий» не означає неофіційний або незаконний статус суб'єктів, це лише констатація альтернативного характеру їх функціонування порівняно з більш жорстко контрольованим банківським сегментом [1; 2]. У широкому сенсі тіньовий банкінг означає діяльність, пов'язану з інтермедіацією кредиту, трансформацією ліквідності та строків погашення, яка має місце за межами регульованої банківської системи. У свою чергу, установи,

що провадять цей вид діяльності, складають тіньову банківську систему (ТБС) [3]. Тіньові банківські установи характеризуються недостатнім ступенем відкритості та надання інформації відносно вартості їх активів (а іноді і характеру цих активів), непрозорістю відносин управління та власності між банками та тіньовими банками, слабким охопленням видами контролю з боку органів регулювання або нагляду, які застосовуються до традиційних банків, а також практичною відсутністю капіталу для покриття витрат або готівкових коштів для погашення позик, і відсутністю доступу до офіційних механізмів підтримки ліквідності [4, с. 43]. Тому з цієї точки зору корупційні схеми з відмивання грошей та виводу капіталу, рух кримінальних доходів та інші операції кримінального характеру не слід ототожнювати з поняттям «тіньового банкінгу».

Причинами появи цього економічного феномену є як непереворотні зміни макроекономічних умов (такі як гальмування економічного зростання, нециклічні хаотичні зміни на ринках, деавтономізація рішення проблем у фінансовому секторі тощо) [5, с. 13-14], так і можливості арбітражу – податкового, облікового [1, с. 10] та, у першу чергу, регуляторного.

Під регуляторним арбітражем слід розуміти уникнення традиційними банками обмежень, які накладаються органами фінансового регулювання на проведення високоризикованих операцій з високою доходністю (зокрема, в результаті впровадження вимог Базель І та ІІ). Традиційні банки зобов'язані проводити часткове резервування, постійно знаходяться під загрозою інфляційних ризиків, пов'язаних з регулюванням з боку центральних банків, побоюються відтоків депозитів, втрати активів, декапіталізації. При цьому інвестиційний сектор із самого початку був вільний від цих загроз та відтоків, але часто здійснював операції, характерні для парабанківської системи. Сфера тіньового банкінгу є більш широкою за сферу інвестиційного банкінгу, адже він включає й великих інституціональних інвесторів, таких як недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Але головний критерій їх розрізнення полягає в тому, що інвестиційний банкінг робить акцент на специфіці інструментів, а тіньовий – на інституційному моменті через особливості його регулювання. Оператори тіньового банкінгу не пов'язані з багатьма регулятивними нормами та обмеженнями, як традиційні банки, не регламентуються по капіталу та ризикам, практично не пов'язані напряму з фізичними особами – найбільш виразливим та чутливим ресурсним сегментом.

У залежності від суб'єктів тіньового банкінгу розрізняють «внутрішню», «зовнішню» та «спонсоровану урядом» тіньову банківську підсистему (ТБпС). Внутрішня ТБпС складається з тіньової банківської діяльності, що проводиться під егідою банківських холдингів. Зовнішня ТБпС включає в себе тіньову банківську діяльність, яка проводиться небанківськими фінансовими установами, такими як небанківські афілійовані брокери та дилери або страхові компанії. Спонсорована урядом ТБпС складається з установ, які користуються державними гарантіями та надають послуги кредитного посередництва [2].

Більшість тіньових банків «внутрішнього» та «зовнішнього» типу завдячують своїм існуванням особливим умовам, що склалися напередодні світової фінансової кризи. Деякі з цих обставин мали

економічний характер, а деякі були пов'язані з пробілами у регуляторній практиці та управлінні ризиками. Проте, з'явилися приклади тіньових банків, які мали конкурентні переваги в порівнянні з традиційними банками та не залежали від них (прикладом є компанії спеціального призначення (Special Purpose Vehicles – SPV). Рушійною силою для їх створення був не стільки регуляторний арбітраж, скільки доходи від спеціалізації діяльності у якості «паралельної» банківської системи. Більшість з цих компаній були засновані у «зовнішній» ТБпС [6].

Таким чином, ТБС містить такі дві функціональні складові: 1) тіньовий банкінг (З ТБпС) – банківська діяльність, здійснювана комерційними і ощадними банками, але повністю або частково поза балансами цих банків; 2) паралельний банкінг – банківська діяльність, яка має місце за межами комерційних і ощадних банків, і не користується кредитною підтримкою центрального банку [7].

Якщо звернутися до розгляду тіньового банкінгу з точки зору теорії фінансового посередництва, то сучасні фінансові посередники є не просто агентами, які проводять моніторинг від імені вкладників, вони пропонують власникам заощаджень та інвесторам нові фінансові послуги, які мають форму фінансових інструментів, при чому складність нових фінансових інструментів зумовлює неможливість одноосібної участі у їх створенні. Окрім цього, фінансові посередники більше не є лише «інформаційними мостами» [8], і, якщо усунення інформаційної асиметрії більше не є головним комерційним мотивом для фінансових посередників, постає питання про формулювання нової головної детермінанти сучасного фінансового посередництва. Такою детермінантою у сучасних умовах стала концепція створення вартості в контексті ланцюга створення вартості, а також управління ризиками, як рушійна сила створення вартості: сучасні фінансові посередники сприяють передачі ризику та мають справу з усе більш складними фінансовими інструментами [9]). Процес створення вартості посилюється конкуренцією на ринку між існуючими фінансовими установами і новими учасниками, що, у свою чергу, стимулює інновації у фінансових продуктах задля компенсації зменшення прибутку по стандартних продуктах.

У ХХІ ст. стала очевидною необхідність не ототожнювати діяльність з фінансового посередництва та банки. На відміну від традиційного фінансового посередництва, в якому банками беззаперечно належала провідна роль (рис. 1), сформувалася нова модель децентралізованого посередництва, в якій задоволення попиту на кошти відбувається на протязі розширеного ланцюга кредитного посередництва, який включає спеціалізовані ринки та небанківські фінансові установи ТБС (рис. 2).

Ланцюг нового кредитного посередництва є відображенням моделі «тіньового банкінгу» фінансового посередництва, яка може бути описана

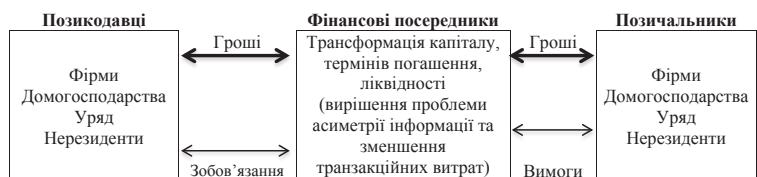


Рис. 1. Модель традиційного фінансового посередництва

Джерело: побудовано автором за [10; 11]

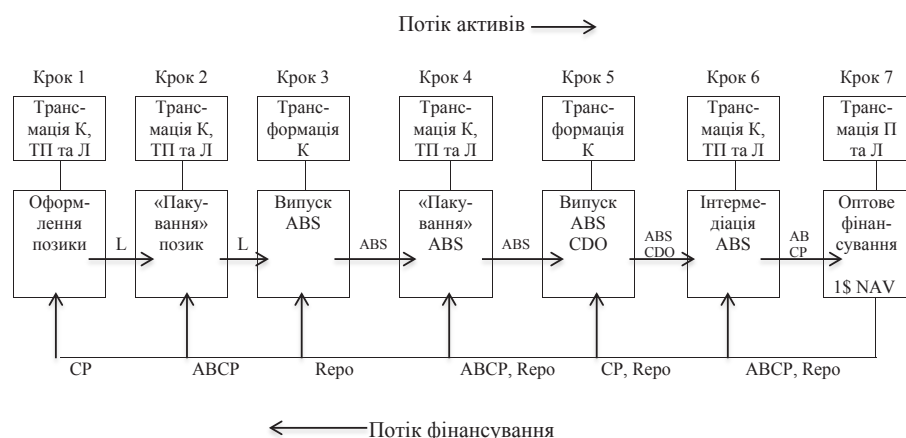


Рис. 2. Ланцюг нового кредитного посередництва

Джерело: побудовано за [2]

Пояснення до рис. 3: К – кредит, ТП – терміни погашення, Л – ліквідність; L – кредити, ABS – ЦП, забезпечені активами; CDO – облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями; CP – комерційні папери, ABCP – комерційні папери, забезпечені активами, NAV – чиста вартість активу, Repo – угода РЕПО.

таким чином: «ТБС перетворює простий процес кредитування, який фінансується за рахунок депозитів, а кредити утримуються на балансі до погашення, на більш складний процес, заснований на сек'юритизації активів та оптовому фінансуванні, та включає цілий ряд тіньових банків» [2, с. 13].

Оцінка реальних масштабів тіньового банкінгу є складним завданням. Але визначення меж цього сегменту необхідне для побудови нової системи регулювання та нагляду за суб'єктами ринку з метою попередження кризових явищ.

Лише у 2011 р. було розпочато глобальний моніторинг розвитку небанківських фінансових посередників (НФП) на регулярній основі під егідою Ради з фінансової стабільності (РФС), в результаті якого було виявлено, розміри НФП по відношенню до ВВП країн вже не дозволяють залишити їх поза наглядом як незначні та несуттєві (рис. 3).

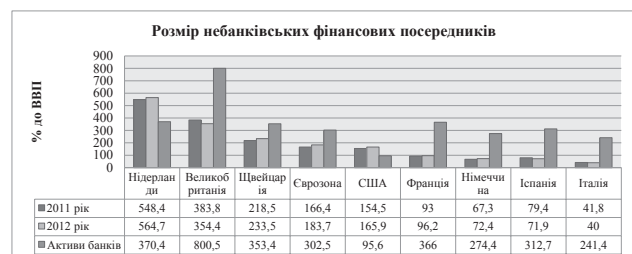


Рис. 3. Розмір небанківських фінансових посередників

Джерело: побудовано автором за [12]

Розміри НФП у Єврозоні (в середньому) майже у 2 рази перевищують ВВП країн, причому у Великобританії – у 3,5 рази, а у Нідерландах – більше, ніж у 5,5 рази. Саме тому для такої діяльності контроль та нагляд мають важливе значення, причому не тільки з боку органів приймаючої сторони на індивідуальній основі, але і наглядового органу країни походження НФП на консолідованій основі.

Починаючи з 1970-х та 1980-х рр. установи, які здійснюють діяльність банківського типу, але не знаходяться під відповідним регулюванням, опинилися у центрі фінансових криз в різних країнах. Одним з яскравих прикладів є фріндж-банки (Fringe banks) – невеликі фінансові організації, розповсюджені у Великобританії з 1960-х рр., які

за законом 1979 р. отримали спеціальний статус. Термін «фріндж-банк» є умовним, адже його законодавче визначення відсутнє. Ці банки переважно надають позики під операції з нерухомим майном, їх діяльність носить допоміжний характер по відношенню до функцій комерційних банків [13]. Вже у 1973 р. обсяг депозитів, залучених фріндж-банками, складав 800 млн. ф.с., які не підлягали нагляду з боку регуляторів, що стало однією з причин фінансової кризи, що розпочалася у тому ж році. Схожа ситуація склалася із установами, що займалися заощадженнями та позиками у США у 1966-1979 рр. За словами П. Холла, рецесії, валютні та фінансові кризи –

це «моменти навчання», коли проявляються розриви між практикою та регулюванням [14, с. 7]. Введені законодавчі обмеження діяльності банків та конкуренція на традиційному банківському ринку спричинили новий виток розвитку НФП та появу нових каналів кредитування:

- фонди грошового ринку або взаємні (пайові) фонди – з'явилися у відповідь на обмеження банківських депозитних ставок на початку 1970-х рр. та майже не підпадали під дію фінансового регулювання. Обсяг взаємних фондів зріс зі 100 млн. дол. у 1990 р. до майже 3,4 трлн дол. у 2012 р. [15; 16];

- фінансові компанії, які поряд із традиційними банками надають послуги зі споживчого кредитування, лізингу, факторингу, фінансування реструктуризації компаній тощо. Проте, в період кризи ці компанії зазнали значного тиску, тому що вони, на відміну від банків, не могли отримати доступ до застрахованих депозитів;

- угоди РЕПО, які являють собою угоди про зворотній викуп між двома сторонами, відповідно до яких цінні папери продаються в обмін на гроші із зобов'язанням здійснити зворотну транзакцію у майбутньому. Основними контрагентами за угодами РЕПО виступають фонди грошового ринку, комерційні банки, пенсійні фонди, інвестиційні фонди та страхові компанії. Особливе значення угоди РЕПО отримали як інструмент утримання готівкових сум, що дозволяє дотримуватися принципу безризикових капітальних вкладень, які приносять дохід, водночас зберігаючи гнучкість використання готівки, тобто мова іде про продукт із властивостями депозиту на вимогу [17, с. 128]. Напередодні кризи обсяг угод РЕПО між США та Європою сягнув 20 трлн дол. США [18];

- сек'юритизація – фінансування активів за допомогою цінних паперів. Саме із сек'юритизацією активів пов'язаний перехід традиційних банків до моделі «оформлення та продаж» (originate-to-distribute), відповідно до якої банки видають кредити із врахуванням можливості їх подальшої інтермедіації через механізм сек'юритизації.

Початком сек'юритизації стали 1970-і рр., коли організації, які користувалися підтримкою уряду, об'єднували у пули житлові іпотеки. З 1980-х рр. значно розширився перелік сек'юритизованих активів завдяки зниженню темпів інфляції [19].

У 2000-х рр. зростання обсягів синдигованих кредитів має завдячувати позичальникам із низькими рейтингами з країн, що розвиваються. Такий тип позичальників зазвичай не має доступу до міжнародного ринку цінних паперів [20, с. 245]. Сек'юритизація у 2000-х рр. явила собою передачу менш якісних активів банків до інститутів ТБС, що масово відбулося в США і в обмеженій мірі в Європі. В результаті сформувався величезний ринок кредитної заборгованості, яка не відповідала вимогам банківських стандартів. Можна сказати, що сек'юритизація зіграла дуже важливу роль у сучасній світовій фінансовій кризі, особливо сек'юритизація субстандартних житлових іпотечних кредитів у США, багато з яких були придбані європейськими банками. Проте, обсяг сек'юритизації європейських активів також був значним – 711 млрд. євро напередодні кризи (рис. 4).

У літературі склалися такі погляди на значення ТБС для глобальної економіки:

– на більш ранніх етапах дослідження ТБС оцінювалася виключно негативно, як джерело кризи: «необхідне постійне проведення адекватного моніторингу... щоб допомогти хоча б частково знизити ризики на тлі того гігантського обсягу ТБС, який продовжує зростати» [22];



Рис. 4. Історичні дані з емісії сек'юритизованих цінних паперів у США та ЄС

Джерело: побудовано автором за [21]

– пізніше – нейтрально, як невід'ємна частина фінансової системи країн, яку потрібно краще контролювати та регулювати: «у кризі винуваті не ринки, не учасники і тим більше не інструменти, а не готова до ризиків, що стрімко зросли, система регулювання та її інфраструктура» [5]; «сек'юритизація і бізнес-модель «оформлення та

продаж» збільшують обсяги банківського кредитування в часи добробуту, але вони й посилюють тяжкість фінансової кризи» [23].

– констатується необхідність відновлення її подальшого розвитку: «інтермедіація ризику... дозволяє економічним суб'єктам фінансувати більш ризикові проекти, у тому числі інноваційні та венчурні, сприяти розвитку економік» [8].

Всі ці точки зору актуалізують ефективне регулювання ТБС, яке, по-перше, обмежує гіпертрофований та негативний вплив фіктивного капіталу на реальний сектор та фінансову стабільність, а по-друге, дозволить використати позитивний потенціал позабанківських кредитних операцій, що стимулює економічну активність. Можна виокремити два аспекти регулювання ТБС: інституціональний та функціональний.

Реформування інституціональної системи регулювання ТБС почалося вже у ході світового фінансової кризи та отримало свої рамки у ході Глобальної регуляторної реформи, основні елементи якої наведені на рис. 5.

На рівні ЄС було запроваджено Європейський стабілізаційний механізм (ESM) з ресурсами 750 млрд євро, який є у певному сенсі брідж-банком, що працює з проблемними ЦП країн Єврозони та у разі необхідності буде рефінансуватися у Європейському центральному банку (ЄЦБ). Метою ESM є поширення підсиленого нагляду, характерного для традиційної банківської системи, на ТБС. Спірні моменти викликані технічними моментами, тобто неможливістю нагляду ЄЦБ за великою кількістю кредитних інститутів, тому була надана пропозиція з перерозподілу повноважень: ЄЦБ контролює лише системоутворюючі фінансово-кредитні інститути, а інші – знаходяться під наглядом національних органів банківського нагляду. У 2012 р. розпочато реформування системи банківського нагляду та створення Банківського Союзу, який у перспективі дозволить змістити відповідальність за наслідки фінансової кризи з платників податків на інститути фінансового сектору.

Функціональна складова реформи регулювання ТБС також наведена на рис. 6. Реформування почалося з акту Додда-Френка, ухваленого у США у 2010 р. Це фундаментальний звіт принципово нових законів з фінансового регулювання, головною метою якого є сприяння фінансовій стабільності шляхом підвищення прозорості, демонополізації у фінансовому секторі та захист споживачів. «Правило Волкера», яке входить до вищезазначеного зводу законів, а також Правила Вікерса (Великобританія) і Звіт групи Лііканена (ЄС) фактично запроваджують розмежування комерційного та інвестиційного банкінгу з метою обмеження ризиків вкладників депозитів та підвищення якості ризик-менеджменту в обох сферах банківської діяльності.

Посилення фінансового регулювання зводитиме цінову перевагу деяких небанківських каналів фінансування по відношенню до банківських. У Звіті РФС [26] викладені

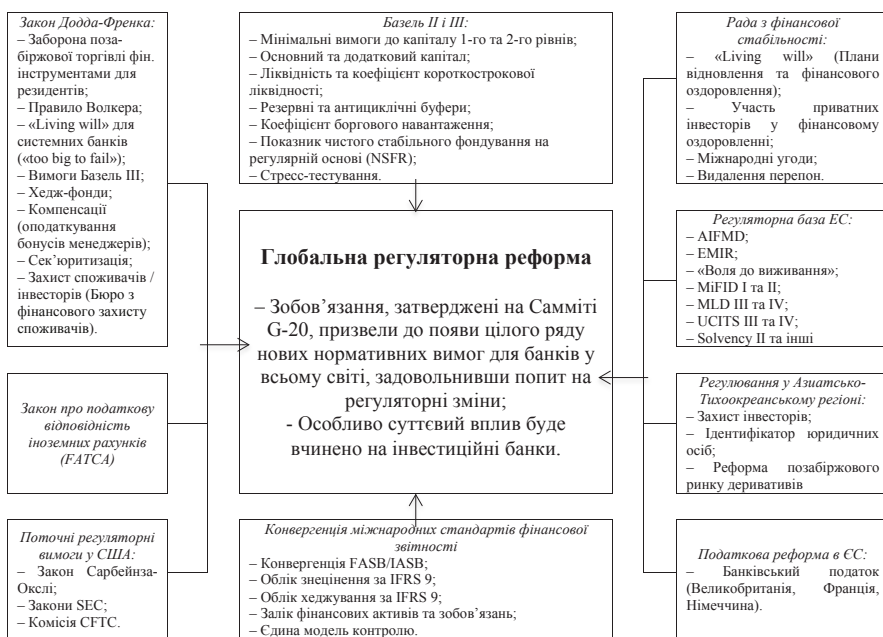


Рис. 5. Елементи Глобальної регуляторної реформи

Джерело: складено за [25]

можливі рамки для зміцнення нагляду і контролю за тіньовою банківською системою. Вони зосереджені на п'яти економічних сферах при оцінці ризику в тіньовому банкінгу і необхідності ввести в дію новий регуляторний інструментарій: 1) управління клієнтськими грошовими пулами з функціями, які роблять їх можливими до переміщення; 2) надання позик, залежних від короткострокового фінансування; 3) посередництво у ринкових діяльності, залежне від короткострокового фінансування або сек'юритизованого фінансування; 4) сприяння створенню кредиту; 5) сек'юритизація та фінансування діяльності фінансових установ. Один з уроків кризи полягає в тому, що недобросовісна оцінка ризиків або неякісний аудит можуть слугувати джерелами для майбутніх системних проблем. З часом, коли тіньовий банкінг стане ще більшим за розміром, його регулювання стане більш суворим, але важливо не пропустити критичний момент його безконтрольної концентрації.

У найближчому майбутньому розвиток тіньового банкінгу визначатиметься такими умовами, як:

– регуляторні зміни – посилення банківського регулювання та вимог до капіталу (впровадження Базель III, «рінг-фенсінг») надасть поштовх до нового етапу розвитку не-банків;

– регуляторна невизначеність – моделі банківського бізнесу будуть змінені з урахуванням впливу нового регулювання на прибутковість різних бізнес-напрямків, а регуляторна невизначеність обтяжує прийняття рішень. Це також ускладнює оцінку майбутньої прибутковості активів інституційними інвесторами, які реагують на невизначе-

ність шляхом дисконтування майбутніх доходів у більшому ступені;

– банківський де-левереджінг – скорочення частки позикових коштів через труднощі у залученні капіталу, які зараз переживають банки, надає нових можливостей для тіньових банків.

Щоб заповнити пробіл фінансування, який утворився через зменшення обсягів сек'юритизації, європейські та американські банки збільшують випуск забезпечених облігацій, які є більш прозорими та за своїм механізмом більше схожі на забезпечене кредитування, аніж на тіньовий банкінг, а сучасна ТБС розвивається у напрямі забезпечення фінансування для малих та середніх підприємств, корпоративних клієнтів середнього розміру і проектного фінансування із головною умовою – ретельною оцінкою ризиків та рентабельності, що забезпечить успішність подальшого розвитку тіньового банкінгу.

Висновки. Більш високий рівень економічного розвитку породжує нові інструменти зростання, в тому числі і нові фінансові інструменти. Якщо ринок капіталу слабозрозумений, це обмежує економічний потенціал і можливості прогресивного розвитку, причому обмежується зростання не лише в існуючих галузях, не розвиваються і нові перспективні капіталомісткі галузі. Хоча положення інститутів ТБС з початком світової фінансової кризи значно ускладнилося, об'єктивні обмеження органічного зростання змусять компанії нефінансового сектору знову повернутися до використання продуктів фінансових інновацій, але в найближчі роки це відбуватиметься у значно менших масштабах, що пояснюється посиленням фінансового регулювання на сучасному етапі.

Список літератури:

- Adrian T. Shadow banking: a review of the literature / T. Adrian, A. B. Ashcraft. – Staff Report. – 2012. – № 580 (October) – Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 36 p.
- Shadow Banking [Електронний ресурс] / [Z. Pozsar, T. Adrian, A. Ashcraft, H. Boesky] // Federal Reserve Bank of New York staff reports. – 2010. – № 458 (July). – Режим доступу : http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr458_July_2010_version.pdf.
- Shadow banking in the euro area: an overview / [K. Bakk-Simon, S. Borgioli, C. Giryn, H. Hempell, A. Maddaloni, F. Recine, S. Rosati] // ECB Occasional paper series. – 2012 (April). – № 133. – 38 p.
- Кордес Л.Е. Что такое теневая банковская деятельность? / Л.Е. Кордес // Финансы и развитие. – 2013 (Июнь). – С. 42-43.
- Дворецкая А. Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование / А. Дворецкая // Деньги и кредит. – 2013. – № 4. – С. 13-19.
- Shadow Banking [Електронний ресурс] / [Z. Pozsar, T. Adrian, A. Ashcraft, H. Boesky] // FRBNY Economic Policy Review. – 2013 (December 2013). – 16 p. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/research/epr/2013/0713adri.pdf>.
- Adrian T. The changing nature of financial intermediation and the financial crisis of 2007-09 [Електронний ресурс] / T. Adrian, Hyun Song Shin // Federal Reserve Bank of New York, staff reports. – 2010. – № 439 (March). – Режим доступу : http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr439.pdf.
- Scholtens B. The theory of financial intermediation: an essay on what it does (not) explain [Електронний ресурс] / B. Scholtens, D. van Wensveen // SUERF – The European Money and Finance Forum. – Vienna. – 2003. – Режим доступу : <http://www.suerf.org/download/studies/study20031.pdf>.
- Allen F. What do financial intermediaries do? / F. Allen, E. M. Santomero // Journal of banking and finance. – 2001. – № 25. – P. 271-294.
- Співак Л.І. Порівняльна характеристика банків та небанківських фінансових інститутів в Україні / Л.І. Співак, І. Каракулева // Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 46-48.
- What's finance for? [Електронний ресурс] / [J. Cohen-Setton, M. Kessler, S. Vallée]. – 23rd March 2012. – Режим доступу : <http://www.bruegel.org/nc/blog/detail/article/718-blogs-review-whats-finance-for/>.
- Global shadow banking monitoring report – 2013 [Електронний ресурс] / Financial Stability Board. – 14.11.2013. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.pdf.
- Хасбулатов Р.И. Мировая экономика : учебник. – М. : Юрайт-издат, 2013. – 884 с.
- Hall P. The future of financial intermediation [Електронний ресурс] / P. Hall // White paper of EDC. – 2010. – January. – Режим доступу : <http://www.edc.ca/EN/Knowledge-Centre/Economic-Analysis-and-Research/Documents/future-financial-intermediation.pdf>.
- Schapiro M. L. Testimony on «Perspectives on money market mutual fund reforms» [Електронний ресурс] / M.L. Schapiro // Speech before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs of the United States Senate, June 21, 2012. U.S. Securities and Exchange Commission. – Режим доступу : <http://www.sec.gov/News/Testimony/Detail/Testimony/1365171489510#.Usx-xOCbJbw>.
- Eurostat database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
- Фаренюк Н.В. Особливості проведення транзакцій у грошовому сегменті міжнародних фінансових ринків / Н.В. Фаренюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Випуск 114 (Частина I). – С. 122-130.

18. Hordahl P. Developments in Repo markets during the financial turmoil [Електронний ресурс] / P. Hordahl, M. R. King // Bank for International Settlements Quarterly review. – 2008 (December). – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0812e.pdf.
19. Mullineux A.W. The UK banking after deregulation / A.W. Mullineux – Routledge library editions: banking and finance, 2012. – 180 p.
20. Buckle M.J. The UK financial system: theory and practice / M.J. Buckle, J. Thompson. – Fourth edition. – Manchester University Press, 2004. – 376 p.
21. The European securitisation market [Електронний ресурс] / AFME Securitization Database. – Режим доступу : <http://www.afme.eu/Securitisation/>.
22. The Three «Financial Structure» paradigms of modern finance [Електронний ресурс] // Global Shadow Banking Monitoring Report – 2012. – 18 November. – pp. 12–14. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_121118c.pdf.
23. Hardie I. Market-based banking and the financial crisis [Електронний ресурс] / I. Hardie, D. Howarth. – Режим доступу : http://www.pol.ed.ac.uk/staff_profiles/hardie_iain/?a=64561.
24. Scholtens B. The theory of financial intermediation: an essay on what it does (not) explain [Електронний ресурс] / B. Scholtens, D. van Wensveen // SUERF – The European Money and Finance Forum. – Vienna. – 2003. <http://www.suerf.org/download/studies/study20031.pdf>.
25. Fiddes C. Global regulatory reform: an overview [Електронний ресурс] / C. Fiddes // Ernst&Young, May 2013. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Regulatory_Reform/\\$FILE/Global%20Regulatory%20Reform%20final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Regulatory_Reform/$FILE/Global%20Regulatory%20Reform%20final.pdf).
26. Strengthening oversight and regulation of shadow banking. A policy framework for strengthening oversight and regulation of shadow banking entities [Електронний ресурс] / Financial Stability Board // Financial Stability Board Consultative Document. – 2012. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_121118a.pdf.

Власенко М. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РАЗВИТИЕ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ФИНАНСОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Резюме

Исследованы теоретические и практические аспекты развития теневого банкинга и определена роль финансового регулирования в этом процессе. Обнаружен пробел между практикой и регулированием теневого банкинга, заполнить который призвана глобальная регуляторная реформа. Определены особенности современного состояния и посткризисные перспективы развития теневого банкинга в мире.

Ключевые слова: теновый банкинг, теневая банковская система, глобальная регуляторная реформа, финансовое регулирование.

Vlasenko M. A.

Dnepropetrovsk National University named after Oles' Gonchar

SHADOW BANKING DEVELOPMENT IN TERMS OF GLOBAL CHANGES IN FINANCIAL REGULATION

Summary

The theoretical and practical aspects of the shadow banking and the role of financial regulation in the process have been defined. The gap between the practice and regulation of shadow banking has been revealed, which must be filled with measures provided by the global regulatory reform. The peculiarities of current state and the prospects of post-crisis shadow banking development in the world have been defined.

Key words: shadow banking, shadow banking system, global regulatory reform, financial regulation.

УДК 338.48(075)

Ганский В. А.

Полоцкий государственный университет

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРНЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Исследованы особенности сегментации рынка туристических услуг, а также его новые структурные сегменты, сформировавшиеся под влиянием современных социально-экономических и геодемографических трансформаций.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, сегментация, типология туристов, тип организации отдыха.

Постановка проблемы. Любой рынок состоит из потребителей, которые отличаются друг от друга по своим вкусам, желаниям, потребностям и приобретают туристические услуги исходя из разных мо-

тиваций. Сам термин «рынок» используется и для обозначения группы потребителей, объединенных по тому или иному признаку. Именно это составляет основу сегментации рынка. С помощью сегмен-

тации из общего числа потенциальных потребителей выбираются определенные типы (сегменты), предъявляющие более или менее однородные требования к туристическим услугам. Сегментацию рынка туристических услуг представляется возможным определить как деятельность по классификации потенциальных туристов в соответствии с качественными и количественными особенностями их спроса. Главная цель сегментации – обеспечить адресность туристических услуг, так как они не могут отвечать запросам сразу всех потребителей. Сегментация рынка туристических услуг является средством выбора наиболее перспективного целевого рынка; обеспечивает определение сферы деятельности и идентификацию факторов, необходимых для достижения успеха на целевом рынке; позволяет в максимальной степени удовлетворить потребности туристов; помогает выбрать оптимальную рыночную стратегию, основанную на анализе и понимании поведения потенциальных туристов; способствует установлению реалистичных и достижимых целей; обеспечивает повышение конкурентоспособности предлагаемых услуг, дестинации, страны или региона; предполагает рационализацию и оптимизацию затрат, концентрацию ограниченных ресурсов и усилий на самых выгодных направлениях для их более эффективного использования; позволяет уклониться от конкурентной борьбы или снизить ее остроту путем освоения незанятого сегмента рынка туристических услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные теоретические и практические вопросы сегментации рынка туристических услуг отражены в трудах А.П. Дуровича, Д.С. Ушакова, Ф. Котлера, Дж. Боуэна, Дж. Мейкенза, Ю.В. Безрутенко, Н.А. Восколовича, А.С. Копанева, Ю.Н. Абабкова, И.Г. Филипповой, И.И. Бутко, В. Микуты, и др. В то же время комплексные исследования особенностей сегментации современного мирового рынка туристических услуг до настоящего времени практически не проводились, отсутствуют системные разработки его трансформации под влиянием новейших тенденций социально-экономического развития.

Цель статьи – анализ трансформаций существующих и рассмотрение новых структурных сегментов рынка туристических услуг, формирующихся под воздействием современных тенденций развития экономики и общества.

Изложение основного материала. Характерной чертой изменения структурных сегментов туристического рынка в современной мировой экономике стало неравномерное распределение туристических потоков по типу организации отдыха. Если в период своего становления рынок практически на 100% формировался за счет индивидуального сегмента [1], то начиная с 1950-х гг. резко возросла доля группового сегмента и к началу XXI в. 20-30% составил массовый (групповой) сегмент, а остальные 70-80% – индивидуальный сегмент, который образовали туристы, путешествующие преимущественно в близлежащие страны [2, с. 306].

Процессы, которые происходят в демографической среде, дают основания говорить о двух тенденциях изменения структурных сегментов рынка туристических услуг. Первая – расширение круга потенциальных потребителей туристических услуг. С каждым годом все новые категории лиц включаются в процесс потребления туристических услуг. По прогнозу UNWTO [3], к 2020 г. 7% населения планеты станут потребителями туристических услуг.

Вторая демографическая тенденция – старение туристов, т.е. увеличение доли пожилых лиц в совокупности потребителей туристических услуг. Возрастная структура общества в развитых странах приобрела форму «демографического гриба»: увеличение продолжительности жизни и снижение уровня рождаемости привели к увеличению доли лиц старшего возраста, при этом численность младших возрастных групп быстро сокращается. Сегодня материальное положение лиц «третьего возраста» улучшается, они готовы тратить свои средства в том числе и на туристические услуги. У современных пенсионеров выработалось новое психологическое отношение к старению, благодаря чему эта категория лиц сформировала свои туристические вкусы и предпочтения, образовав обособленный сегмент, который характеризуется нестандартностью спроса и высокими требованиями к комфорту. Потребители из этого сегмента предпочитают внесезонность либо использование сезонных льгот, информативную насыщенность и неспешность путешествия, менее активные программы, персональное внимание со стороны обслуживающего персонала, возможность получить необходимую медицинскую помощь и диетическое питание. Расширение сегмента лиц «третьего возраста» приобретает устойчивый характер. Высокие темпы роста, которые отличают этот сегмент рынка туристических услуг, сохраняются и в перспективе.

Среди других социально-демографических изменений, оказывающих влияние на структурные сегменты рынка туристических услуг, представляется возможным обозначить широкое вовлечение женщин в сферу общественного производства. Во всех регионах мира растет количество работающих женщин. С ростом общественной роли женщины проходят изменения в ее сознании, образе жизни, переоценка ценностей. Она позже выходит замуж, медлит с рождением ребенка, а после его появления возвращается на работу. Женщины получили материальную независимость, а семьи – дополнительный источник дохода, часть которого может быть направлена на приобретение туристических услуг. Специфика запросов в этом сегменте обусловлена семейным туризмом, что определяет сезон и срок путешествия, его характер, уровень сервиса и т.п. Этому сегменту присуща четко выраженная сезонность, связанная с графиками рабочего и свободного времени, широкая география путешествий. Данный сегмент часто пересекается с детским (оздоровление во время каникул). Потребители этого сегмента, как правило, предъявляют высокие требования к уровню обслуживания, качеству экскурсионных программ, дифференциация которых также зависит от уровня доходов, социального статуса и образа жизни. Рост числа путешествующих женщин определяет необходимость изучения их предпочтений, что позволит найти подход к этому специфическому сегменту.

Изменения коснулись и структуры семьи. Больше стало одиноких людей и бездетных пар. В крупных городах и агломерациях одинокие люди составляют почти половину всего населения. Материально самостоятельные, они не желают обременять себя семейными узами и заботами. Потребители этого типа отличаются высоким уровнем образования, стремятся к профессиональному росту, достаточно мобильны и предъявляют повышенные требования к комфорту и качеству туристических услуг. Сегодня целесообразным представляется рассматривать их как отдельный сегмент туристического рынка.

Современные тенденции развития мировых туристических потоков убедительно свидетельствуют об увеличении доли сегмента молодежного туризма. Молодые люди сегодня составляют до 50% всех туристов. Ежегодно в международный молодежный туристский обмен вовлекается свыше 25 млн. юношей и девушек [4, с. 19-26]. Наибольшим спросом у представителей данного сегмента пользуются комбинированные путешествия следующих направлений. Во-первых, это туризм с обучением – чаще всего это путешествие с целью овладения иностранным языком. Среди туристов, выбравших данный вид отдыха, преобладают школьники – до 70%, 25% – студенты и только 5% молодых людей в возрасте старше 25 лет [4, с. 19-26]. Во-вторых, это работа за рубежом во время летних каникул. Третье направление – это культурные обмены. Культурные обмены могут осуществляться как с отдельными семьями, так и с вузами, городами и регионами. Четвертое направление – событийный молодежный туризм. Этот вид туризма связан с посещением фестивалей, спортивных мероприятий и др. Сегмент молодежного туризма на сегодняшний день является перспективным направлением развития рынка туристических услуг и обладает значительным не реализованным потенциалом.

С увеличением объема свободного времени в рекреационном поведении населения сформировались две главные тенденции – дробление отпускного периода и рост количества краткосрочных поездок. Сегодня более 20% населения выезжают на отдых два раза в год – и летом, и зимой, а 10-15% отправляются в путешествия три и более раз в год [5, с. 184]. Наиболее массовыми (около 60% всех отъездов) являются поездки продолжительностью до 8 дней. Туристические поездки стали менее продолжительными, но более частыми. Это явление получило название «путешествия с интервалами» [5, с. 185]. Заинтересованность организаторов путешествий в расширении этого сегмента объясняется тем, что расходы в расчете на один день пребывания у краткосрочных посетителей выше, чем у обычных туристов. Кроме того, «путешествия с интервалами» пользуются спросом в течение всего года с некоторым оживлением в апреле-мае, сентябре-октябре и декабре-январе, помогая решить одну из острых проблем функционирования рынка туристических услуг – сгладить сезонную неравномерность. В Европе в последние 20 лет особую популярность приобрели маршруты выходных и праздничных дней, являющиеся формой «путешествия с интервалами». Они включают посещение культурно-развлекательных и торговых объектов. С удовольствием люди проводят уик-энды в природно-экологических или развлекательных парках или принимают участие в культурно-зрелищных мероприятиях. Основным видом транспорта здесь служат легковые автомобили или автобусы. «Путешествия с интервалами» будут определять характер туристического спроса и в ближайшей перспективе – туристы в XXI в. будут иметь больше средств, но им не будет хватать свободного времени. Такие туристы будут стремиться потребить максимум благ в кратчайший срок, что будет способствовать развитию тематических парков, круизов, клубного отдыха, непродолжительных экскурсий и туров выходного дня.

Желая дистанцироваться от повседневности, люди проявляют интерес к особенностям быта и культуры иных народов. В то же время растет осознание необходимости активного отдыха для

полноценного восстановления сил и укрепления здоровья. Люди отправляются в путешествия, чтобы компенсировать потери от физической нагрузки и нервного напряжения в сфере производства или быту. Например, во Франции лиц, которые сегодня предпочитают активный отдых, почти вдвое больше, чем тех, кто любит пассивно проводить свободное время [6, с. 208-2010]. Эта эволюция рекреационной мотивации происходит в контексте расширения личных свобод. Каждый человек желает сам, без внешнего давления, определять программу своего путешествия. Современный турист из этого сегмента стремится испытать себя, желает активного проведения свободного времени, физической деятельности для поддержания формы, проявляет интерес к развлечениям и др.

Изменения коснулись и сегмента деловых путешествий. Например, сейчас среди деловых путешественников выделились в самостоятельный подсегмент т. н. «работники ноутбука и латте» [7, с. 153-158]. Такие туристы во время деловых поездок ищут в отелях атмосферу рабочих будней. Аналитики отмечают, что «работникам ноутбука и латте» для работы нужна атмосфера кофейни, в которой они могут прерывать свою работу за ноутбуками на общение с другими деловыми путешественниками [7, с. 153-158].

Еще одна современная тенденция – переход от массового стандартизированного, «конвейерного» туризма к массовому дифференцированному. Массовый характер туризму приобрел в 1950-е гг., когда из предмета роскоши трансформировался в потребность большинства населения развитых стран. Он отличался однородностью мотиваций потребителей и, соответственно «конвейерной» формой предоставления услуг. Главным туристическим мотивом в этот период был отдых как средство восстановления затраченных сил человека для продолжения повседневного труда. Переход от «конвейерного» к дифференцированному туризму в 1980-е гг. стал результатом коренных изменений в экономике, прежде всего трансформации «рынка производителей» с диктатом продавца в «рынок потребителей» с приоритетным положением покупателя в отношении продавца. Насыщение рынка товарами и услугами, рост благосостояния, изменение соотношения рабочего и свободного времени – все это повлияло на мотивацию, приоритеты и психологию потребления. К концу 1980-х гг. сформировался новый тип поведения покупателя, основанный на его хорошей осведомленности, независимости, критическом отношении к предлагаемым услугам. Усложнение структуры потребностей стимулирует диверсификацию туристической деятельности: ускоренными темпами развиваются познавательный, спортивный, приключенческий, сельский туризм, круизы и их различные комбинации. В деловом туризме заметно расширились сегменты конгресс-туров и инсентив-туров. Наблюдается персонификация запросов потребителей, рынок туристических услуг вступает в эпоху индивидуальности.

С развитием массовых туристических миграций особую актуальность стала приобретать географическая сегментация, которая подразделяет генеральную совокупность туристов на однородные группы по регионам их происхождения, которым присущ определенный стереотип поведения. Например, американцы как правило готовы потратить большие суммы денег на отдых, но и рассчитывают получить максимум; англичане – очень трудный сегмент рынка, никогда не жалу-

ются сразу, но могут пожаловаться потом; французы ревностно относятся к английскому языку, любят только свою национальную кухню; немцы очень разборчивы, часто жалуются, пунктуальны во всем и требуют четкости в организации поездки; японцы – более легкий сегмент, они крайне точны, имеют весьма приблизительное представление о традициях, культуре посещаемой страны, но хотят узнать как можно больше, фанаты фотографии [1]. Каждый сегмент отличается моделью поведения и требует особого подхода.

Потребности и желания клиентов постоянно меняются. В результате происходят изменения и в географической структуре мирового рынка туристических услуг. Например, в начале XX в. весьма популярными и престижными курортами считались Ницца и Баден-Баден. А в XXI в. Ницца известна в основном как курорт для пляжного отдыха и уже не является столь престижным местом отдыха, каковым она была в то время. Большая часть туристических потоков в Ниццу формируется на внутреннем рынке Франции.

С изменением потребностей на рынке туристических услуг появляются новые, порой весьма специфические сегменты. Некоторые из них носят полузаконный или откровенно незаконный характер – как, например, секс-туризм в страны Юго-Восточной Азии или наркотики в Латинскую Америку и др. В некоторых регионах потребители из этих сегментов в последнее десятилетие составили основу туристических потоков. Выделяются подсегменты женского (распространен в регионе Карибского моря) и мужского секс-туризма (Таиланд, Куба, Филиппины, Бразилия) [8, с. 18-19]. Мировыми центрами наркотики признали Афганистан, Нидерланды, Колумбия, Боливия и некоторые другие латиноамериканские страны [8, с. 18-19].

Специфическим новым сегментом мирового рынка туристических услуг, демонстрирующим в последнее время уверенные темпы роста, являются т.н. каучсерферы (от англ. Couchsurfing – одна из крупнейших сетей гостеприимства, существующая в виде онлайн-службы) [9, с. 186]. Каучсерферы – это сообщество людей, предлагающих погостить у себя другим членам сообщества. Как правило, речь идет об остановке на несколько дней. Договариваются о приезде чаще всего через специализированные сайты (например, www.couchsurfing.org). Впервые идея обмена гостеприимством была реализована в открывшейся в 1949 г. международной некоммерческой службе Servas Open Doors, миссия которой формулировалась как «мир во всем мире». Уже на следующий год появилась служба «Intervac», приоритетом которой были дешёвые путешествия [9, с. 189-190]. С распространением Интернета количество и разнообразие таких сетей резко увеличилось. По сравнению с проживанием в гостиницах обмен гостеприимством или каучсерфинг имеет ряд преимуществ: возможность встретить интересных людей, единомышленников; возможность познакомиться с бытом местных жителей «изнутри»; позволяет экономить на жилье; большинство таких сетей интернациональные, путешествия через них дают хорошую практику в изучении иностранных языков; местные члены такой сети могут помочь приезжему сориентироваться в городе, помочь при возникновении непредвиденных обстоятельств. К недостаткам такого способа путешествий можно отнести необходимость согласовывать своё расписание с принимающей стороной. Нередко бывает так, что хозяин работает и гостю

приходится выходить из дома рано утром и возвращаться только вечером по окончании рабочего дня; зачастую нужно оговаривать свой приезд заранее; часто гостям приходится спать на не очень удобном диване или на полу в спальном мешке; многие люди боятся гостить у незнакомых людей или пускать незнакомцев к себе домой. Существует множество сетей гостеприимства. Сейчас большинство из них имеет свои сайты в сети Интернет. Сети отличаются друг от друга количеством членов, направленностью, устройством сайтов. Многие люди являются одновременно членами сразу нескольких сетей гостеприимства. В зависимости от страны та или иная сеть может быть более или менее популярной.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, трансформация структурных сегментов рынка туристических услуг происходит под воздействием социальных, демографических и иных факторов, в результате чего трансформируются существующие или формируются новые сегменты и подсегменты рынка туристических услуг. На протяжении всего XX в. происходит неравномерное перераспределение международных туристических потоков по типу организации отдыха от сегмента индивидуального к сегменту групповому и обратно. Изменения в демографической среде позволяют выделить две тенденции изменения структурных сегментов рынка туристических услуг: это расширение круга потенциальных потребителей туристических услуг и старение туристов, т. е. увеличение доли пожилых лиц в совокупности потребителей туристических услуг, которые формируют обособленный сегмент лиц «третьего возраста». Широкое вовлечение женщин в сферу общественного производства приводит к изменению модели семьи, изменению мотиваций, предпочтений и способов потребления туристических услуг в данном сегменте. Изменение структуры семьи определяет трансформацию сегмента семейного туризма, способствует обособлению сегментов бездетных семейных пар и одиноких туристов. Активно увеличивается сегмент молодежного туризма, предъявляющий повышенный спрос на комбинированные туристические продукты. Увеличение свободного времени в рекреационном поведении населения сформировались две главные тенденции – дробление отпускного периода и рост количества краткосрочных поездок. Потребители туристических услуг проявляют повышенный интерес к особенностям быта и культуры иных народов, растет осознание необходимости активного отдыха для полноценного восстановления сил и укрепления здоровья, что способствует росту сегмента любителей активного отдыха. Мировой рынок туристических услуг эволюционирует из «рынка производителей» с диктатом продавца в «рынок потребителей». Наблюдается персонификация запросов потребителей, рынок туристических услуг вступает в эпоху индивидуальности. Массовые туристические миграции обусловили актуализацию географической сегментации с выделением групп туристов по регионам их происхождения. С изменением потребностей людей на рынке туристических услуг появляются новые, порой весьма специфические сегменты (секс-туризм, наркотики). Специфическим новым сегментом мирового рынка туристических услуг становится каучсерфинг – путешествия с безвозмездным размещением у членов интернет-сообщества по предварительной договоренности.

Список литературы:

1. Александрова А.Ю. Международный туризм // Всё о туризме: туристическая библиотека [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : http://tourlib.net/books_tourism/aleks.htm. – Дата доступа: 12.05.2014.
2. Соколова М.В. История туризма / М.В. Соколова. – М. : Академия, 2010. – 352 с.
3. Tourism Trends and Marketing Strategies UNWTO // UNWTO World Tourism Barometer [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://mkt.unwto.org/en/barometer>. – Date of access: 14.03.2014.
4. Bugaj Z. Turystyka w Europie / Z. Bugaj // Hospitality. – 2007. – № 3. – P. 19-26.
5. Turystyka i podryzowanie w aksjologicznej perspektywie : praca zbiorowa / pod red. M. Kazimierczaka. – Poznań : AWF, 2007. – 270 p.
6. Le tourisme dans les pays de l'OCDE, 2008: tendances et politiques. – Paris : OCDE, 2008. – 265 p.
7. Walasek J. Trendy rozwojowe turystyki w Unii Europejskiej / J. Walasek // Rocznik Naukowy Wyższej szkoły turystyki i rekreacji w Warszawie. – 2006. – № 4. – P. 153-158.
8. Wysokiński J. Turystyka globalna / J. Wysokiński // Rynek podryzy. – 2007. – № 8-9. – P. 18-19.
9. Organizacja usług turystycznych i hotelarskich / pod red. B. Mikuty, M. Świątkowskiej. – Warszawa : Wydawnictwo SGGW, 2012. – 232 p.
10. Дурович А.П. Маркетинговые исследования в туризме / А.П. Дурович. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.

Ганський В. О.

Полоцький державний університет

**ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРНИХ СЕГМЕНТІВ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ
У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ****Резюме**

Досліджено особливості сегментації ринку туристичних послуг, а також його нові структурні сегменти, що сформувалися під впливом сучасних соціально-економічних і геодемографічних трансформацій.

Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, сегментація, типологія туристів, тип організації відпочинку.

Ganski U. A.

Polotsk State University

**TRANSFORMATION OF THE STRUCTURAL SEGMENTS OF THE MARKET
OF TOURIST SERVICES IN THE MODERN WORLD ECONOMY****Summary**

Studied features of tourism market segmentation, as well as its new structural segments, formed under the influence of contemporary socio-economic and geodemographic transformations.

Key words: tourism, market of tourist services, segmentation, types of travelers, type of organization of leisure.

УДК 334.726:338.48(045)

Геращенко О. О.

Маріупольський державний університет

РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНИХ ТУРИСТИЧНИХ ТНК

У даній статті досліджено сутність та особливості організаційних структур. Виявлено конкурентні переваги та недоліки організаційних структур туристичних ТНК. Сформовано принципи формування організаційних структур, враховуючи специфіку туризму як виду комерційної діяльності.

Ключові слова: організаційні структури, туристичні транснаціональні корпорації, дивізійна структура, стратегічна зона бізнесу, адаптивна структура, мережева структура управління.

Постанова проблеми. Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у формуванні та розвитку світового туристичного ринку. Відкриваючи філії за кордоном, вони впроваджуються в економіку приймаючих країн, а самі країни вписуються в інтернаціонально організовані цими корпораціями виробництва туристичних продуктів. Діяльність туристичних ТНК підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх туристичних ринків окремих країн.

Система транснаціонального виробництва має єдину виробничо-технологічну, організаційно-інформаційну, соціально-економічну основу, відносно незалежну від параметрів ефективності

національних економік, де розташовані окремі структурні підрозділи. Діючи відповідно до своєї основної мети – максимізації прибутку, транснаціональні корпорації постійно модифікують свої стратегію і структуру, маючи тим самим величезний вплив на формування міжнародних економічних відносин, через це аналіз розвитку організаційних структур ТНК і досі є актуальною темою для досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми розвитку транснаціональних корпорацій та їх внутрішнього середовища знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вчених: Бандурин В.В., Грязного Е.А., Духницького Б.В., Ко-

рухова А.А., Ленського Е.В., Терехова Є.М., Цветкова В.А., Ушакова Д.С., Шавиної Е.В. Отже, сьогодні постає нагальна потреба змістовного розгляду сутності організаційних структур туристичних транснаціональних корпорацій та особливостей їх розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок з питань визначення організаційних структур, залишаються недостатньо дослідженими такі аспекти, як генезис організаційних структур з точки зору специфіки туристичної галузі в умовах транснаціоналізації світового господарства.

Мета статті. Головною метою даної роботи є оцінка сутності та значення організаційної структури туристичних ТНК, що передбачає такі наукові завдання: дослідити сутність та особливості організаційних структур; визначити конкурентні переваги та недоліки організаційних структур туристичних ТНК, сформулювати принципи формування організаційних структур враховуючи специфіку туризму як виду комерційної діяльності.

Методологічною базою дослідження стали діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: абстрактно-логічний метод; метод індукції і дедукції; метод порівняння та системний метод.

Виклад основного матеріалу. Під організаційною структурою управління підприємством розуміється склад (перелік) відділів, служб і підрозділів в апараті управління, системна їх організація, характер підпорядкованості та підзвітності один одному і вищому органу управління фірми, а також набір координаційних і інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління на різних рівнях і підрозділах управлінської ієрархії [10].

Дослідження організаційних структур сучасних компаній має ряд труднощів, пов'язаних в першу чергу з визначенням меж фірми. Сучасні корпорації оточують себе щільними мережами бізнес-партнерів по всьому світу, вступають в різного роду альянси та інші об'єднання, що призводить до розмитості їх меж і породжує складності у віднесенні організаційних одиниць до елементів організаційної структури конкретної корпорації.

До чинників, від яких залежить вибір організаційної структури в туристичних ТНК, відносять: рівень диверсифікації діяльності компанії в різних галузях; рівень організаційно-правової та фінансово-економічної незалежності видів діяльності, що здійснюються в рамках ТНК; рівень присутності на різних регіональних ринках та види операцій, які здійснює ТНК на кожному з них.

Традиційні підходи до організаційних структур компаній, що існують в менеджменті, засновані на виділенні лінійних, функціональних і лінійно-функціональних моделей організаційної структури, не здатні до повного копіювання та ефективного використання в транснаціональній корпорації.

В рамках сучасної туристичної ТНК неможливо впровадження єдиної і чіткої структуризації, виділення ланок управління по одному певному критерію – таких критеріїв значно більше, крім того, пріоритет того чи іншого можливого для проведення структуризації ТНК принципу змінюється досить динамічно, реагуючи на внутрішні процеси (наприклад, зростання, стагнація корпорації) або зовнішні фактори (наприклад, динаміка переваг споживачів на регіональному ринку).

Аналіз діяльності ТНК в сфері туризму (IHG InterContinental Hotels Group, Marriot Interna-

tional, Wyndham Hotel Group, Hilton Hotel Corp., Accor) дозволяє виділити кілька принципових підходів до створення їх організаційних структур: структури, засновані на дивізіональному управлінні, створення свого роду альянсів та об'єднань (стратегічні зони бізнесу, центри інвестицій) всередині корпорації, адаптивні та мережеві структури управління.

Дивізіональна структура управління виникла як природний наслідок збільшення масштабів і різноманітності бізнесу у великих корпораціях, а також зважаючи на необхідність нарощування ефективності управління та координації діяльності територіальними структурними одиницями ТНК, на той момент позбавленими універсальності та єдності [2].

Цей тип структури характеризується поєднанням централізованої координації з децентралізованим управлінням. У дивізіональній структурі головну роль в управлінні туристською організацією вже грають не керівники функціональних підрозділів, а керівники відділень, що виробляють туристський продукт [5]. Основною характеристикою дивізіональної структури є поділ організації на частини (підрозділи), які можуть бути сформовані на основі видів продуктів чи послуг, географічного регіону або орієнтації на певних споживачів [4, с. 21]. Підрозділи працюють за принципом самоокупності, а центральний апарат лише контролює і координує їх роботу, а також розробляє загальну стратегію корпорації. Зовнішньо-економічною діяльністю займається спеціальний міжнародний підрозділ, якому підпорядковані зарубіжні філіали корпорації. Це дозволяє забезпечити більш тісний зв'язок виробника туристського продукту зі споживачем та швидко реагування організації на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі [1, с. 7].

У сфері туризму і гостинності дивізіональна структура ТНК реалізовувалася в 60-80-ті роки двадцятого століття також і у формі мультибрендінгової стратегії компанії, при якій для кожного сегмента споживачів або створювалися окремі бренди, або малася на увазі конкуренція між окремими туристичними та готельними брендами, що належать до однієї корпорації. Традиційно за управління окремим брендом відповідав один підрозділ, наділений необхідним набором повноважень та компетенцій. Подальша трансформація дивізіональної організації структури туристичних ТНК сприяла нарощуванню «відриву» керованого підрозділом бренду від матеріальної бази ТНК.

Можна виділити наступні найбільш поширені різновиди міжнародних дивізіональних структур, в основу побудови яких закладений глобальний підхід:

1. Глобальноорієнтована продуктова структура, що базується на дивізіональній структурі з підрозділами за продуктовою ознакою, кожне з яких самостійно працює на весь світовий ринок. Її застосовують насамперед ті компанії, для яких відмінності між видами продукції, що випускаються більш важливі, ніж відмінності між географічними регіонами.

2. Глобальноорієнтована регіональна структура, теж базується на дивізіональній структурі, але з використанням географічного принципу побудови, при цьому національний ринок нерідко розглядається лише як один з регіональних підрозділів. До достоїнств такої структури можна віднести тісний взаємозв'язок з географічними регіонами і високу координацію діяльності в їх рамках, а до

недоліків – слабку координацію роботи окремих підрозділів і дублювання їх діяльності [10].

3. Змішана структура, де поряд з акцентом на певний продукт (географічний регіон, функції) вбудовані структурні зв'язки територіального та функціонального (продуктового та функціонального або територіального та продуктового) типів. Отже, процес еволюції організаційних структур ТНК призвів до розмивання територіального принципу формування підрозділів і налагодження активних горизонтальних зв'язків між територіальними представництвами в рамках одного туристичного продукту. Через це організаційна структура все більше враховує специфіку керованих брендів, ніж територіальну приналежність підрозділу.

Дана трансформація транснаціонального бізнесу пояснюється: зростанням універсалізації діяльності підрозділів у різних регіонах світу, введенням єдиних корпоративних стандартів менеджменту та якості обслуговування, уніфікацією бізнес-процесів і систем контролю їх виконання, вимог до працівників; глобалізацією туристичного ринку, наслідком якої стала уніфікація споживчих переваг туристів у всьому світі, єднання їх уявлень про якість готельного та туристичного обслуговування; неоднорідністю географічної присутності продукту, що належить конкретному бренду, що обумовлена особливостями попиту на регіональних туристичних ринках; необхідністю координації стратегій поведінки на регіональних ринках із загальною стратегією бренду [6, 10]. Переваги та недоліки дивізіональних структур показані на рис. 1.

- використання дивізіональних структур дозволяє компанії приділяти конкретному продукту, споживачеві або географічному регіону стільки ж уваги, скільки приділяє спеціалізована компанія; - цей вид структури управління орієнтує на досягнення кінцевих результатів діяльності компанії; - зменшення складності управління, з якою стикаються керуючі вищої ланки; - відділення оперативного управління від стратегічного; - перенесення відповідальності за прибуток на рівень дивізіонів, децентралізацію прийняття оперативних управлінських рішень; - поліпшення комунікацій; - розвиток широти мислення, гнучкості сприйняття і запобіжності керівників відділень (дивізіонів).	- дивізіональні структури управління призвели до зростання ієрархічності, тобто вертикалі управління; - протиставлення цілей відділень загальним цілям розвитку компанії, розбіжність інтересів «верхів» і «низів» в багаторівневій ієрархії; - невисока координація діяльності дивізіонів, горизонтальні зв'язки ослаблені; - неефективне використання ресурсів у зв'язку із закріпленням ресурсів за конкретним підрозділом; - збільшення витрат на утримання управлінського апарату; - утруднення здійснення контролю згори донизу; багаторівнева ієрархія і в рамках самих відділень; - можливе обмеження професійного розвитку фахівців підрозділів.
---	---

Рис. 1. Переваги та недоліки дивізіонних структур управління [10]

Стратегічна зона бізнесу як принцип формування організаційної структури туристичної ТНК пов'язана зі зростаючою диверсифікацією пропозиції корпорацій і необхідністю збільшення присутності ТНК на глобальному ринку. У результаті трансформацій до початку 90-х років практично у всіх великих туристичних і готельних корпораціях вводиться концепція стратегічної зони бізнесу [2, с. 135-148].

Стратегічна зона бізнесу – це підрозділ корпорації, що має закріплені ресурси, своїх конкурентів і власну стратегію ринкової поведінки. У цьому випадку для координації їхньої роботи створюють спеціальні управлінські органи, які очолюють заступники вищого керівництва (віцепрезиденти). Цим філіям надається статус стратегічних одиниць бізнесу. На них покладається від-

повідальність за вибір сфери діяльності, розробку конкурентоспроможної продукції та збутових стратегій. Як тільки номенклатура продукції розроблена, відповідальність за реалізацію програми лягає на підрозділи поточної комерційної діяльності, тобто на дивізіони. Завдяки такій структурі у рамках стратегічних груп вирішується завдання досягнення максимального синергійного ефекту за рахунок багатofункціонального використання ресурсів і зниження тим самим інтегральних корпоративних витрат. Це досягається, зокрема, завдяки використанню єдиної торгової марки для групи товарів, єдиних виробничих потужностей, подібних технологій, одного класу клієнтури тощо [9]. Переваги та недоліки стратегічних зон бізнесу показані на рис. 2.

- забезпечує стратегічну відповідність поєднання великої кількості різноманітних напрямків у працюючу систему; - полегшує координацію між окремими напрямками діяльності з несхожими стратегіями, ринками та можливостями зростання; - дає змогу перенести основні операції зі стратегічного планування на відповідний рівень управління підприємством; - допомагає вищим рівням управління встановлювати загальні стратегії для всього підприємства більш об'єктивно та ефективно; - налагоджує більш тісну взаємодію між новими напрямками діяльності, які пов'язані з діючими; - збитки та ліквідація окремих стратегічних зон бізнесу не руйнують всієї організації.	- створює додатковий зайвий рівень управління, що перешкоджає поширенню загальних рішень вищого керівництва; - створює додатковий зайвий рівень управління, що перешкоджає поширенню загальних рішень вищого керівництва; - виникає невизначеність у розподілі прав, обов'язків і відповідальності між центральними органами управління, стратегічними зонами бізнесу та їхніми керівниками; - можливі конфлікти між більш чи менш прибутковими стратегічними зонами бізнесу, що руйнують організацію; - створюються умови для конкуренції за кредити та прихильність вищих керівників.
---	---

Рис. 2. Переваги та недоліки стратегічних зон бізнесу [9]

У рамках такої моделі кожна стратегічна зона бізнесу чітко позначена, при цьому бізнес-процеси стратегічних зон бізнесу не перетинаються, незважаючи на можливий паралелізм. Для кожної зони бізнесу існує своя стратегія розвитку, розробка і коректування якої також здійснюється менеджментом стратегічних зон бізнесу; свої ресурси, розпорядження якими – внутрішня справа стратегічних зон бізнесу; своє коло споживачів.

Проведений детальний аналіз різновидів організаційних структур ієрархічного типу показав, що перехід до більш гнучких, адаптивних структур управління, краще пристосованим до динамічних змін і специфіки туризму як виду комерційної діяльності, був об'єктивно необхідний і закономірний.

Адаптивні структури управління стали розвиватися з початку 1980-х років, коли, з одного боку, створення міжнародного ринку товарів і послуг різко загострило конкуренцію серед міжнародних компаній, зажадало від них високої ефективності і якості роботи та швидкої реакції на зміни ринку, а з іншого – стала очевидною неспроможність структур ієрархічного типу відповідати цим умовам.

Адаптивне управління характеризується змістом (функції), організаційною структурою (напрямки взаємовпливу, порядок взаємодії учасників управлінського процесу) і технологією (алгоритм здійснення й механізми взаємоузгодження). Функції адаптивного управління логічно виведені з алгоритму управлінського процесу на адаптивних засадах: поява збуджуючих впливів подразників-активаторів і відгук об'єкта на ці збудження; збір та аналіз інформації з метою оцінки

ситуації; створення адаптивних (варіативних) моделей діяльності, в яких загальні параметри і критерії виробляються керівними органами, а адаптація на місцеві умови й особливості проводиться виконавцями шляхом добору критеріїв другого порядку; спрямована самоорганізація на виконання завдань шляхом вибору і реалізації адаптивних моделей при кооперації дій і узгодження цільових функцій; поточне відстеження процесу виконавцем із самоаналізом і самокоригуванням; прогностичне регулювання шляхом спільного прогнозування подальшого розвитку на основі зовнішнього аналізу і самоаналізу результату й унесення змін в існуючу модель діяльності згідно виявлених резервів [7, с. 6-7; 2, с. 154-156].

Для адаптивних структур характерні відсутність бюрократичної регламентації діяльності органів управління, відсутність детального поділу праці за видами робіт, розмитість рівнів управління і невелика їх кількість, гнучкість структури управління, децентралізація прийняття рішень, індивідуальна відповідальність кожного працівника за загальні результати діяльності [8; 2, с. 154-155]. Мета введення адаптивних структур – підвищити гнучкість організаційних систем управління. Розвинені процеси децентралізації дають змогу поєднати переваги ширших фінансових можливостей великих підприємств з організаційною гнучкістю [10].

Отже, до основних переваг адаптивних структур управління слід віднести: можливість концентрації фінансових ресурсів для подальшого їх інвестування; забезпечення стійкої позиції на ринку; проведення НДПКР з досить широкого кола питань; формування кадрового потенціалу певної організації; можливість господарських маневрів при розподіленому ризику; можливість розробки та реалізації гнучкої ринкової стратегії на кількох сегментах ринку; перерозподіл влади і повноважень для поліпшення керованості за рахунок зменшення витрат часу та тривалості бюрократичних процедур тощо.

На сучасному етапі загальна організаційна структура сучасної туристичної корпорації з традиційної піраміди трансформувалася у складне мережеве переплетення з перехрестями і вузловими центрами, в яких є менеджери різних ланок і рівнів. Таким чином, була сформована мережева структура транснаціональної корпорації, а використання мережевих принципів в організації транснаціонального туристичного виробництва стає єдиним ефективним і можливим на тлі вимог глобального ринку, пов'язаних, в першу чергу, з необхідністю усунення зайвих рівнів управління і підвищення гнучкості компаній.

Серед умов, що викликали стрімке поширення мережевих структур туристичних ТНК, можна виділити наступні: зростання динамізму зовнішнього середовища і необхідність швидкої адаптації компаній до мінливих умов; постійне ускладнення виробничої і комерційної діяльності, що веде до аналогічного ускладнення схем взаємодії та внутрішніх бізнес-процесів; постійне розширення присутності компанії на глобальному туристичному ринку; посилення значення автономності виробничої діяльності структурного підрозділу ТНК як фактора підвищення загальної конкурентоспроможності компанії; розвиток мережевих комп'ютерних технологій і світових комунікаційних мереж; традиційні горизонтальні і вертикальні взаємодії в рамках ТНК також були трансформовані в останнє десятиліття [8; 2, с. 175-179].

Мережева структура дає змогу підвищити взаємодію всередині мережі. Єдність мережі туристичної транснаціональної корпорації забезпечується: наявністю в кожній структурній групі або стратегічній зоні бізнесу управлінців, об'єднаних в єдиний каркас ТНК; існуванням і ефективним захистом корпоративних правил поведінки, системи етичних та професійних кодексів, що регламентують поведінку працівників і пропагують загальнокорпоративні цінності та пріоритети; роллю правління, яке постійно задіяне в розробці та реалізації корпоративних проектів, вибудовуванні ланцюжка вартості, включенням в них тих чи інших структурних підрозділів і груп корпорації; інструментами підвищення або зниження вхідних і вихідних бар'єрів з мережі ТНК для її учасників; прозорістю внутрішньокорпоративних та зовнішніх взаємодій.

Головними перевагами мережевої форми управління і регулювання є креативність, гнучкість, мультиплікаційний ефект [3; 2, с. 181-187]. Модель мережевої структури ТНК має такі характеристики: мінімальна кількість рівнів управління; динамізм внутрішніх взаємодій; відсутність регламентованих горизонтальних зв'язків; поширення стратегічного партнерства і договірних засад у горизонтальних зв'язках, відсутність фіксованого поділу праці всередині корпорації, наявність каркаса мережевої структури, ланками якого є менеджери підрозділів або стратегічних зон бізнесу; відкритість мережі корпорації.

Таким чином, сучасні туристичні ТНК, створюючи внутрішню мережеву структуру і мережеві взаємодії із зовнішнім середовищем, створюють власний ринок, який сьогодні через розміри сучасних корпорацій і їх гіперприсутності, можна вважати основною частиною глобального. Цей внутрішньокорпоративний ринок захищений від можливого негативного впливу ззовні (конкуренти, коливання споживчого попиту, державне регулювання) завдяки перевагам локалізації та проникненню корпоративних інтересів в діяльність контрагентів корпорації, також заснованому на мережевих принципах.

Сучасні потреби організації та управління ТНК потребують вирішення складних завдань, які передбачають розробку систем управління, що базуються на комбінації елементів організаційних структур. При цьому кожна компанія створює систему, яка відповідає її стратегії. Основними критеріями, яким повинна відповідати структура управління туристичних ТНК, є:

- здатність організаційної структури компанії створювати передумови для реалізації ключових компетенцій компанії;
- відповідність обраної структури управління компанії характеру галузевої та багатонаціональної диверсифікації її діяльності;
- можливість використання основних ресурсів компанії відповідно до її стратегії та завдань, які їй відповідають;
- адекватність обраної структури управління характеру конкуренції та можливості використання конкурентних переваг, які вона може надати. Отже, стратегії ТНК формуються згідно з конкурентними перевагами, які вони мають.

Висновки і пропозиції. В рамках сучасної туристичної ТНК можна виділити декілька принципів підходів до формування організаційних структур, таких як дивізіональна модель та формування свого роду альянсів (стратегічних зон бізнесу), недоліки цих моделей та необхідність

врахування туристичної специфіки, призвели до формування адаптивних та мережевих структур, основними ознаками яких є відсутність бюрократизації, мінімальна кількість рівнів управління, динамізм та гнучкість організації в цілому. Кож-

на з перерахованих організаційних структур має свої переваги й недоліки. Тому сучасні системи управління базуються на комбінації елементів. Кожна компанія створює систему менеджменту, яка відповідає стратегії її розвитку.

Список літератури:

1. Азарова Т.В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf.
2. Бандурин В.В. Туристические транснациональные корпорации: модели, структура, экономическая эффективность / В.В. Бандурин, Д.С. Ушаков. – М. : Граница, 2007. – 368 с.
3. Круш П. В. Сучасні тенденції трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / П.В. Круш. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2009/90.pdf
4. Родченко В. В. Международный менеджмент : [учебное пособие] / В.В. Родченко. – К. : МАУП.-2000. – 240 с.
5. Туризм и гостиничное хозяйство : учебник / Под ред. проф., д-ра А.Д. Чудновского. – М. : ЮРКНИГА, 2005. – 448 с.
6. Ушаков Д.С. Транснационализация туристического бизнеса: эволюция и современность / Под. ред. д-ра В.В. Бандурина. – М. : ИНИОН РАН, 2006. – 376 с.
7. Фесік Л.І. Адаптивне управління: еволюція поняття та сутнісна характеристика [електронний ресурс] / Л.І. Фесік. – Режим доступу : <http://tme.umo.edu.ua/docs/5/11fescec.pdf>.
8. Шавина Е.В. Эволюционное развитие международных корпораций [Електронний ресурс] / Е.В. Шавина. – Режим доступу : <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/01/Е.В.-Шавина.pdf>.
9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [навч. посібник] / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
10. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

Геращенко А. А.

Мариупольский государственный университет

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТНК

Резюме

В данной статье исследованы сущность и особенности организационных структур. Выявлены конкурентные преимущества и недостатки организационных структур туристических ТНК. Сформированы принципы формирования организационных структур, учитывая специфику туризма как вида коммерческой деятельности.

Ключевые слова: организационные структуры, туристические транснациональные корпорации, дивизиональная структура, стратегическая зона бизнеса, адаптивная структура, сетевая структура управления.

Gerashchenko O. O.

Mariupol State University

DEVELOPMENT OF INTERNAL ENVIRONMENT MODERN TOURIST TNC

Summary

This article examines the nature and peculiarities of organizational structures. Competitive advantages and disadvantages of organizational structures of tourist TNCs are revealed. The principles of formation of organizational structures taking into account the specificity of tourism as a commercial activity are formed.

Key words: organizational structures, tourist transnational corporations, divisional structure, strategic business area, adaptive structure, network management structure.

УДК 339.9 + 325

Грущинська Н. М.

Дипломатична академія України при Міністерстві закордонних справ України

ТЕНДЕНЦІЇ ТА КАТАЛІЗАТОРИ ПАНУВАННЯ ДЕРЖАВ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ПРОСТОРУ

У статті розкриваються особливості сучасного геоекономічного та геополітичного розвитку країн. Окреслюються тенденції гегемонії окремих країн світу та фактори, що сприяють або перешкоджають даним процесам. Особлива увага приділена трьом центрам світового розвитку (США, Європи, Південно-Східної Азії), що дозволить окреслити тенденції їх гегемонії та розвитку на майбутнє.

Ключові слова: гегемонія, економічний розвиток, глобалізація, геополітика, геоекономіка.

Постановка проблеми. Розвиток глобалізаційних процесів на сучасному етапі окреслюється інтернаціоналізацією, яка приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності; науково-технічному прогресі, що змінює всю систему соціально-економічних відносин та підвищує технічний рівень організаційно-економічних відносин суб'єктів господарювання; виникнення глобальних для всього людства проблем. Основними ознаками процесу глобалізації та, відповідно, сучасних світогосподарських процесів є взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів, глобальних макрологістичних систем; зростання фінансової єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу; розширення масштабів товарообігу та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів; створення інституцій міждержавного та міжнародного регулювання глобальних проблем; стандартизація міжнародних економічних процесів. Темпи розвитку закономірно задаються провідними державами світу, та з урахуванням сучасних світових тенденцій, поділяють світ на так званий «трикутник» гегемонії, а саме домінування на міжнародній арені США, країн Європейського Союзу, країн Південно-Східної Азії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свого часу Америка стала витвором Європи. Глобалізація стала синонімом американізму. Головним чинником глобалізації, визначає Г. Кіссінджер, є Сполучені Штати Америки. «Америка є світовою наддержавою у повному розумінні цього слова», як зауважує Зб. Бжезинський. США є певною гегемонією, проте Бжезинський зазначає, що «гегемонія – є історичною фазою, що минає», та разом з тим «в Америці відсутні і скоро не з'являться рівні їй противаги у світі». Погляди сучасних українських авторів схожі, так Гальчинський А.С., в своїх роботах останніх років розглядає циклічність не лише в економічному ракурсі, а наголошує на появу та домінування гуманітарної складової в світових процесах [11, с. 45].

В основу трактування світового порядку покладено класичні праці Г. Морґентау, Р. Арона, які розуміли світовий порядок як міжнародні відносини, їх об'єктивний стан, що обумовлений співвідношенням потенціалів великих держав. При проведенні аналізу умов формування нового світового порядку використовувались напрацювання С. Гантінгтона, А. Гофмана, Ф. Фукуями, І. Валлерстайна, Г. Шіллера.

Вагомий вклад в дослідження сучасних світогосподарських процесів та формування нової світової системи внесений європейськими авторами З. Бауманом, М. Кастельсом, У. Томпсоном. Серед вітчизняних авторів також роботи В. Андрійчука, О. Білоруса, Е. Коппель, Ю. Павленко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних процесах глобалізаційних трансформацій питання домінування та рівності країн світу займає особливе місце. У статті розглядаються еволюційні процеси становлення трьох центрів світового розвитку, що дозволить окреслити їх тенденції розвитку на майбутнє, визначити розстановку світових сил в геоекономічному та геополітичному аспектах.

Мета статті полягає у проведенні аналізу особливостей сучасного геополітичного та геоекономічного розвитку країн, а саме трьох центрів світового розвитку (США, Європи, Південно-Східної Азії), що дозволить окреслити тенденції їх гегемонії та розвитку на майбутнє.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна стратегія США ґрунтується на ліберальній моделі, відповідно до якої теоретичною основою зовнішньоекономічної політики держави є монетаризм. Економічні стратегії США формувалися на засадах кейнсіанства до початку 70-х років ХХ ст. Криза 1973-1975 рр. виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки, що обумовлювалося втратою США провідних позицій у світовій економіці, частка яких у світовому виробництві знизилася під тиском європейських країн та Японії. У наступні роки стратегія США повернулася від монетаризму до некейнсіанства. Вона не передбачала жорсткої регламентації економічної діяльності, як класичне кейнсіанство, проте активізувала роль держави в економічній сфері. Правилком номер один було сприяння припливу інвестицій в економіку, що і відбулося. Основна увага приділялася заохоченню інвестування в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес.

Наприкінці ХХ-на початку ХХІ ст. для США були характерні такі ознаки: активні витрати на військові дії; дефіцит бюджету (413 млрд дол.); демографічний фактор (збільшення кількості людей похилого віку); розвиток інформаційних технологій і програмних продуктів. Відбувався перехід до «індустрії інформації» [23].

Важливим елементом експортної стратегії США стало цілеспрямоване завоювання десяти найбільш перспективних національних ринків – Китаю (у т. ч. Гонконгу і Тайваню), Індії, Індонезії, Південної Кореї, Мексики, Бразилії, Аргентини, Польщі, Туреччини і Південної Африки.

Найважливішою особливістю кінця 80-х і 90-х років стало поступове винесення традиційних промислових виробництв за межі країни. Концепція будівництва т. зв. постіндустріального суспільства передбачає переведення ресурсомістких і достатньо технологічно освоєних виробництв у країни третього світу, ближче до джерел природних багатств, до держав із менш суворим природоохоронним законодавством та з відносно дешевою робочою силою [20, с. 23].

Особливий інтерес для реформування української економіки представляє досвід діяльності урядових структур США в розширенні експорту товарів, капіталу та послуг, підтримці і захисті інтересів американського бізнесу на зовнішніх ринках, а саме – в нарощуванні експортного потенціалу, збільшенні валютних надходжень, збереженні та створенні нових робочих місць, сприянні національним товаровиробникам на світовому ринку, посиленні економічних акцентів у зовнішній політиці країни. Значний акцент в американській стратегії розвитку здійснюється на інституційні процеси регулювання. В Україні це може бути втілено у створенні консультативно-дорадчого міжвідомчого органу за участю керівників міністерств закордонних справ, економіки, фінансів, промислової політики, палива та енергетики, аграрної політики, транспорту і зв'язку, оборони, Державного експортно-імпортного банку, Торгово-промислової палати та Українського союзу промисловців і підприємців з метою визначення стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Актуальною передбачається і активізація процесу підготовки і реалізації стратегії створення зон вільної торгівлі України з регіональними союзами та окремими країнами з метою нарощування обсягів експорту української продукції. Для подальшого розвитку експортної бази країни, організації ефективного механізму експортних гарантій, фінансування та страхування експортних поставок слід створити Фонд підтримки експорту.

На початку ХХІ ст. у світовій торгівлі відбуваються тенденції до підвищення питомої ваги країн Азії. Провідна роль в експорті азіатських держав належить невеликій групі НІК, які за останні 30 років перетворилися на великих експортерів промислових товарів. Група НІК Азії неоднорідна за своїм складом. Її ядро утворюють т. зв. нові індустріальні країни першого покоління – Південна Корея, Сянган (колишній Гонконг), Тайвань і Сінгапур, які стали на шлях експортно-орієнтованого зростання в 60-ті роки. Бурхливий розвиток експорту цієї групи держав спирався на стійкі та високі темпи внутрішнього економічного зростання (7% на рік у середньому за останнє десятиріччя). Структурні зрушення у внутрішній економіці в процесі індустріалізації обумовлювали прогресивні зміни в товарній структурі експорту.

На початковому етапі індустріалізації в азіатських країнах зовнішньоекономічна співпраця мала велике значення, адже слугувала своєрідним каналом для отримання необхідних технологій. Тому, починаючи з 50-х років, у країнах регіону проводили заміщення імпорту, що змінювало його структуру: замість споживчих товарів вже до кінця 50-х років країни імпортували виробничі обладнання, сировину та напівфабрикати. Експорт переважної більшості азіатських країн до 70-х рр. був сировинним зі зростаючою часткою трудомісткої промислової продукції [7].

Особливе місце в дослідженні питання економічного розвитку країн Азії займає саме Китай та його «велика стратегія». Під «великою стратегією» у широкому сенсі розуміють стратегію, яка передбачає використання всіх ресурсів нації і держави для досягнення головних національних цілей.

США у ХХІ ст. стали найбільшим стратегічним суперником Китаю, хоча одночасно залишаються найбільшим його експортним ринком. «Велика стратегія» Китаю спрямована, на думку провідних американських економістів М. Свейн і Е. Телліс, на вирішення трьох взаємопов'язаних

завдань. По-перше, збереження порядку і благополуччя всередині країни перед лицем різного роду соціальних негараздів, по-друге, захист національного суверенітету і територіальної цілісності від перманентної зовнішньої загрози і, по-третє, набуття та утримання геополітичного впливу Китаю як однієї з провідних, а, можливо, в майбутньому і головної держави у світі [6].

Процеси модернізації, інтелектуалізації та інформатизації в розвитку Китаю перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Розвиток економіки знань може бути забезпечений тільки шляхом збільшення інвестицій в людський капітал та підвищення вкладу в розвиток головної переваги КНР – практично необмежених ресурсів робочої сили. Лише модернізація завдяки знанням та інформатизації може не тільки усунути відставання Китаю від передових держав, а й скоротити розриви («цифрові прірви») між містом і селом, різними регіонами і соціальними стратами в самій КНР.

Китай вбачає свої стратегічні переваги не тільки у сприятливому геополітичному положенні на Азіатському континенті і швидкому зростанні економіки, але також і в розвитку багатостороннього співробітництва із Східною Азією, що стрімко розвивається.

Сучасна політична та економічна динаміка розвитку Азіатсько-Тихоокеанського регіону засвідчує потужне нарощування Китаєм національного потенціалу, що створює відповідні умови для забезпечення домінуючих позицій як на регіональному, так і на міждержавному рівнях [24].

Позитивний китайський досвід реформ, що поєднують державне регулювання та ринкові відносини на шляху перетворення економіки країни, завдяки чому нині Китай має прямі та опосередковані механізми контролю економічних процесів, є цікавим для України. Проте його пряме застосування неможливе через національне небажання поступового впровадження реформ, а націленість на отримання швидкого позитивного результату. Процеси, що відбувалися і відбуваються в Китаї, проходять повільними обґрунтованими етапами, а для національної економіки України характерні спонтанні стрімкі рішення, іноді без дослідження їх наслідків. Загальні положення стратегій розвитку Китаю схожі з цілями України. Нарощування національного економічного потенціалу має відбуватися завдяки послідовному державному курсу, спрямованому на постійне створення конкурентних переваг для українських товаровиробників перед зарубіжними конкурентами.

Розкриваючи питання європейського розвитку з урахуванням інтеграційних процесів, слід зазначити, що застосування будь-якої моделі із зазначених створювало умови для досягнення певного рівня країнами Європейського Союзу. З 1991 до 1994 р. в ЄС відбувався процес збільшення бюджету і видатків. Одним із головних завдань реформ було зменшення негативних наслідків інтеграції для відсталих регіонів країн – членів ЄС. У 1994–1999 рр. поступово збільшувались витрати із структурних фондів на розвиток відсталих регіонів. У першу чергу це стосувалося старопромислових регіонів і регіонів з хронічно високим рівнем безробіття. Основними джерелами фінансування були Фонд об'єднання (сполучення) та Європейський інвестиційний банк [8].

Незважаючи на те що західноєвропейські країни є країнами з вільними ринковими відносинами, їх уряди відіграють значну роль в економічному

розвитку кожної з них. Вони постійно корегують темпи розвитку економік і намагаються забезпечити збалансований розвиток галузей, реалізуючи різноманітні програми допомог, субсидій. При цьому в ЄС жорстко контролюється участь держави і державна допомога виробникам з метою запобігти порушенню положень ГАТТ/СОТ, членами якої є західноєвропейські країни. Вступ до ЄС нових країн у 2004 р. став підтвердженням істотних структурних зрушень у їхніх національних економіках. По-перше, національні економіки нових країн – членів ЄС стають органічними складовими єдиного внутрішнього ринку Союзу. На частку ЄС-15 після розширення припадає 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП. Якщо врахувати також зростання частки взаємної торгівлі в межах ЄС-10 (до 14% у 2005 р.), можна зробити висновок про високу самодостатність і значущість саме ринку ЄС-25 для розвитку малих економік нових членів [19].

Орієнтація на місткий та високотехнологічний ринок ЄС, успішна адаптація до його вимог істотно поліпшили позиції ЄС-10 на світових ринках загалом. Однак не слід вважати, що вступ до ЄС розв'язав усі соціально-економічні проблеми нових членів. Це не так. Сам Євросоюз має певні проблеми економічного розвитку, тому після його розширення вони певною мірою та в різних формах проєктуються на нові країни-члени. Вступ до ЄС дає можливість використовувати комунітарні механізми розв'язання економічних проблем розвитку, але це не відбувається автоматично. Тому в нових країнах ЄС залишаються проблеми безробіття, відставання від рівня соціально-економічного розвитку ЄС-15, не подолано технологічний розрив між цими групами країн, ще не вирішено питання соціальної конвергенції.

Перспектива розширення ЄС та безпосередньо вступ нових країн до Союзу стали важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій і позитивних структурних зрушень у національних економіках цих країн. Орієнтація на Єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність. Саме як органічні складові економічної системи ЄС нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових, більш жорстких, умов міжнародної конкуренції у ХХІ ст. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до висококонкурентних міжнародних економічних угруповань повністю себе виправдовує.

Досвід об'єднання показав, що прискорена інтеграція двох протилежних економічних систем не може дати негайних позитивних результатів. Отже, використання досвіду країн Європейського Союзу є складним завданням насамперед через різні стартові позиції – можливості для розвитку національної економіки.

Об'єктивною закономірністю слід вважати циклічність розвитку тієї чи іншої держави. Як зазначає Гальчинський А.С., «неодмінний розпад світової держави, втрата нею свого панування є водночас одним із визначальних індикаторів розпаду і світової системи, в якій вона домінує» [11].

А. Тойнбі, виходячи з аналізу цивілізаційного розвитку, дійшов висновку про те, що утвердження світової держави є типовим явищем на стадії не піднесення, а навпаки – занепаду та загибелі цивілізації.

Кессинджер зазначає, що «шлях до імперського статусу призводить до загинання самої країни через те, що з часом претензії на всемогутність руйнують і внутрішні бар'єри. Цілеспрямоване прагнення до гегемонії – це найбільший відповідний шлях до зруйнування цінностей, які зробили Америку великою».

США обговорюється декілька варіантів розвитку подій.

Трансформація одноосібної гегемонії в багатополюсне світове співтовариство, центрами якого можуть стати США, об'єднана Європа та очолювані Китаєм країни Північно-Східної Азії.

Сценарій базується на біполярності, де на одному полюсі залишатимуться США, на другому – об'єднана Європа.

Неформальний лідер нового світу – США. Альтернативою гегемонії може стати засноване на спільній згоді світового співтовариства глобальне лідерство США. Визначене світовою спільнотою, таке лідерство може стати для США неодмінною умовою не лише національної, а й глобальної безпеки, утримання світу від хаосу.

Говорити про активне лідерство Європи не має підстав, за словами Гальчинського А.С. «найбільша трагедія Європи в тому, що в ній усі процеси проходять надто повільно, забирають дуже багато часу і енергії. Для сучасної надшвидкої економіки це істотна вада» [10].

Не слід переоцінювати й потенціал економічного зростання Китаю. Зростання даних країн відбувається на засадах індустріалізму і в межах наздоганяючої стратегії. Однак за всієї значущості того, що нині відбувається в Китаї, ця країна навряд чи зможе стати у найближчі десятиліття конкурентом США в сфері технологічних інновацій.

Те ж саме можна сказати і щодо лідерських амбіцій Росії. Потенціал лідерства не вимірюється обсягами територій або чисельністю населення тієї чи іншої держави. Стародавня Греція залишила чи не найпомітніший слід в історії людства насамперед завдяки величчю свого інтелектуально-інноваційного потенціалу, генію своїх видатних мислителів – Демокріта, Протагора, Сократа, Платона, Арістотеля [11].

У нинішній ситуації, що склалася в США, дана країна має двоколіїну перспективу: або всіма силами боротися за збереження того, що є, або відчувши логіку нового, стати локомотивом нового. Головні потенційні конкуренти США – Китай і ЄС – об'єктивно зацікавлені саме в перспективі формування конструктивного трикутника світової стабільності: США – Китай – ЄС.

Вплив на поступове формування, як зазначеного трикутника так і загальної світової геополітичної ситуації другої половини ХХ – початку ХХІ століть мали: завершення «холодної війни» в результаті розпаду СРСР і світової системи соціалізму; об'єднання Німеччини; розширення НАТО на Схід; активне поглиблення процесів загальноєвропейської інтеграції.

Загалом, фактори впливу на формування світового порядку та визначення гегемонії певної країни, можна розділити на еволюційні – вплив глобальних, технологічних, інформаційних, інтеграційних процесів, а саме ті процеси, що відбуваються послідовно і є незмінними в сучасному житті суспільства. Другий фактор формування світового порядку – радикальний – агресивні втручання ззовні у внутрішні процеси країни, що сприяє в результаті зміні світового порядку.

Слід частково зупинися і на непрямих, проте ефективних факторах впливу на формування сві-

тового порядку, це особливості теорії змови або «конспірологічної теорії», безпосередньо Сіоністський окупаційний уряд, – теорія змови, відповідно до якої євреї управляють країною, в той час як офіційний уряд є маріонетковим режимом. Більдерберзький клуб або Більдерберзька група – неофіційна міжнародна конференція, що проводиться щороку в дорогих готелях по всьому світу, учасниками якого є впливові особи в галузі політики, бізнесу, фінансового регулювання, ЗМІ. Жидомасонська змова – теорія змови, згідно з якою таємна коаліція юдаїзму і масонства, іноді також і комунізму (жидобільшовизм, жидокомуна) прагне встановити всесвітнє панування. Найбільший ефект теорія Всесвітньої жидомасонської змови мала в частині, що стосується революції 1917 року у Росії. Ілюмінати – таємне товариство, засноване з метою досягти панування людини над своїми пристрастями через освіту і моральне вдосконалення.

До ознак радикальних втручань у формування зміни світового порядку можна віднести: втручання у внутрішні справи іншої країни, спроби нав'язування культури, забезпечення глобальної та регіональної безпеки, етнічний сепаратизм.

В таких агресивних світових геополітичних процесах, особливої уваги заслуговує питання збереження національної ідентичності. Враховуючи, що національна ідентичність прагне до самоорганізації, що передбачає: пристосування індивідуальної свідомості, поведінки, культурного досвіду до мінливих наслідків техногенної

революції; формування соціокультурних механізмів становлення громадянського суспільства тощо, ідентичність повинна базуватися на усвідомленні історичних, громадських, політичних цінностей, що є незмінними [17, 18]. Як зазначає Ентоні Д., «Національна ідентичність та нація – це складні конструкції, що складаються з багатьох взаємопов'язаних компонентів – етнічних, культурних, територіальних, економічних та політико-юридичних».

Висновки. Останнє десятиліття ХХ століття характеризувався значними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. На початку ХХІ століття такі показники, як динаміка інновацій, обсяг інвестиційних потоків, поступилися місцем в рейтингах економічних оцінок факторам технологічної швидкості і концентрації, які визначають ступінь високотехнологічної зростання сучасної економіки. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні високопродуктивні види продукції. В умовах зазначених світогосподарських трансформацій та в результаті аналізу факторів, що впливають на формування геополітичної структури світу, безумовним є домінування трикутника світової економіки (США-Китай-Європа).

Список літератури:

1. Агілера Г.Х. Глобальна нестабільність – метод керованого хаосу / Г.Х. Агілера, О.М. Анісімова // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємство, стале економічне зростання: Праці Десятої міжнародної наукової конференції студентів та молодих учених. Донецьк : ДонНУ, 2009. – Ч. 4. – С. 11-13.
2. Агілера Г.Х. Четвертий переділ як наслідок світової кризи // Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці. – К. : НАУ, 2009. – С. 12-13.
3. Бауман З. Глобалізація. Последствия для человека и общества / Пер. с англ. – Москва : Весь Мир, 2004.
4. Бжезинский Зб. Новый Мировой Порядок в опасности из-за «сопротивления широких масс населения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dialogs.org.ua>.
5. Білорус О. Проблеми політичної економії глобалізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
6. Богатуров А. Глобальные аспекты «цивилизационного» влияния США в XXI в. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://i-r-p.ru/page/stream>.
7. Бондаренко К. Пророчество Маргарет Тетчер, або новий світовий порядок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://world.lb.ua/news>.
8. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. Б. Л. Иноземцева ; Центр исследований постиндустриального общества. – М. : Логос, 2003. – 368 с.
9. Гантінгтон С. «Новий світовий порядок у ХХІ столітті: тенденції та європейський вимір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xyz.org.ua/russian>.
10. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку : монографія. – К. : «АДЕФ-Україна», 2009. – 329 с.
11. Гальчинський А.С. Політична неоекономіка : монографія. – К. : «Либідь», 2013 – 472 с.
12. Грицак Я. Страсті за націоналізмом. Історичні есеї. – К., 2004. – 343 с.
13. Дергачова К. Концепція сталого розвитку у науково-практичному вимірі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua>
14. Дж. Н. Розенау. Управление без правительства: порядок и изменения в мировой политике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua>.
15. Идентичности и ценности в эпоху глобализации / Под редакцией Пахомова Ю.М., Павленко Ю.В. – К. : Наукова думка. – 2013. – 602 с.
16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
17. Коппель О. А. Цивілізаційна парадигма формування нового світового порядку в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://helen-koppel.narod.ru>.
18. Кравченко Б. Соціальні зміни і національна свідомість в Україні в ХХ ст. – Київ : Основи, 1997. – 423 с.
19. Мальський М. З., Мацяк М. М.. Теорія міжнародних відносин, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com>.
20. Новий світовий порядок у ХХІ столітті: глобальні тенденції та їх значення [Електронний ресурс]. Сайт Центру Розумкова. – Режим доступу : <http://razumkov.org.ua>
21. Павленко Ю. В. Історія світової цивілізації Соціокультурний розвиток людства Видання третє, стереотипне. – 352 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru>.
22. Сміт Ентоні Д. Національна ідентичність. – К. : Основи, 1994. – С. 10-27.
23. Тенторі Д. Горизонти нового світового порядку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.epravda.com.ua>.
24. Ф. Фукуяма. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке (2006) (англ. State-Building: Governance and World Order in the 21st Century.) Cornell University Press, 2004.

25. Четверікова О. Про новий світовий порядок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firtka.if.ua>.
26. Яковец Ю. В. Глобалізація і взаємодія цивілізацій (Ю.В. Яковец Глобалізація і взаємодія цивілізацій. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. – 441 с.

Грущинская Н. М.

Дипломатическая академия Украины при Министерстве иностранных дел Украины

ТЕНДЕНЦИИ И КАТАЛИЗАТОРЫ ГОСПОДСТВА ГОСУДАРСТВ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ПРОСТРАНСТВА

Резюме

В статье раскрываются особенности современного геоэкономического и геополитического развития стран. Очерчиваются тенденции гегемонии отдельных стран мира и факторы, способствующие или препятствующие данным процессам. Особое внимание уделено трем центрам мирового развития (США, Европы, Юго-Восточной Азии), что позволит определить тенденции их гегемонии и развития на будущее.

Ключевые слова: гегемония, экономическое развитие, глобализация, геополитика, геоэкономика.

Gruschynska N. M.

Diplomatic Academy of Ukraine Ministry of Foreign Affairs of Ukraine

TRENDS AND MODERN STATES CATALYST DOMINATION OF OUTER SPACE

Summary

In this article the features of contemporary geo-economic and geo-political development of countries. Outlines the trends hegemony of certain countries and the factors that facilitate or hinder this process. Particular attention is paid to the three centers of the world (USA, Europe, Southeast Asia), which will outline the trends of their hegemony and for the future.

Key words: hegemony, economic development, globalization, geopolitics, geo-economics.

УДК 339.9

Дорофеева К. М.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И МЕТОДАХ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Резюме

В работе рассматриваются теоретические аспекты выявления сущности глобализации как эволюционного и исторического этапа развития мирового порядка. Отдельное внимание уделено исследованию существующих подходов к определению термина «глобализация» в контексте разнообразных сфер жизнедеятельности: экономике, геополитике, культуре, международных отношениях. Демонстрируется наличие многополярности и противоречий в формировании понимания глобализационных процессов в XX-XXI столетиях. В работе проанализированы несколько подходов к измерению глобализации с указанием основных показателей, характеризующих ее уровень.

Ключевые слова: глобализация, мировой порядок, интеграция, интернационализация, индекс уровня глобализации.

Постановка проблемы. Одним из ключевых процессов развития мирового порядка на рубеже XX-XXI вв. является глобализация. Отношение к глобализации ученых неоднозначно и противоречиво, что связано с разнообразием взглядов на последствия глобализационных процессов. Однако, несмотря на наличие как позитивных, так и негативных сторон развития глобализации, данный феномен является безальтернативным объективным процессом. Исследователи всех областей человеческой жизнедеятельности рассматривают глобализацию как основной фактор развития современного мира, тем не менее сущность этого явления все еще недостаточно проработана, а динамичность глобализации обуславливает необходимость постоянного ее изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Систематизировать подходы к исследованию сущности глобализации пытались российские ученые А.И. Уткин и Н.Н. Федотова. Попытки

определения термина «глобализация» в контексте различных сфер человеческой жизнедеятельности предпринимали такие отечественные и зарубежные ученые, как Дж. Сорос, Н.В. Стукало, Дж. Стиглиц, О.О. Волович, К.Х. Делокаров, С. Хантингтон, А.С. Панарин, С.Г. Кара-Мурза, Д. Лукьяненко, А. Поручник, Я. Столярчук, О. Богомолов, Р. Кокс, П. Дикен, Г. Дигер, Ф. Клэрмон, Г.Г. Дилигенский, Дж. Розернау, Р. Робертсон, У.Т. Андресон, К. Мацуура, Э. Смит, У. Ханнерз, Р. Бертон, Б. Бади, М. Элброу, Л. Уорслей, А.И. Уткин, М. Весес, Р. Буайе. Е.О. Горецкой, В.Ю. Сапрыкиным, Т.Л. Миселимян разработана собственная методика расчета индекса уровня глобализации.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Наблюдается очевидная многополярность в трактовке понятия «глобализация», что приводит к наличию противоречий в экономиче-

ских исследованиях сущности одного и того же процесса.

Постановка задания. Целью работы является изучение подходов к определению сущности глобализации и исследование методик измерения ее уровня.

Изложение основного материала исследования. До 80-х годов XX века исследователи определяли глобализацию как объединение рынков сбыта отдельных продуктов, производимых крупными международными компаниями, корпоративная стратегия которых была направлена на освоение всех рынков (т. е. в глобальном масштабе), а не какого-либо одного национального или зарубежного рынка.

На сегодняшний день существует множество определений термина «глобализация». В научной литературе рассматриваются несколько подходов к исследованию его сущности.

Российские ученые А.И. Уткин [1] и Н.Н. Федотова [2], систематизировав имеющиеся точки зрения на природу глобализации, свели их к трем основным позициям:

- революционный подход к изучению глобализации, сторонниками которого являются Дж. Сорос, Ф. Фукуяму, Зб. Бжезинский, Н.В. Стукало и другие, основан на представлении глобализации, как наивысшей степени интернационализации хозяйственной деятельности, политики и культуры. Такой подход подразумевает максимальное использование достижений научно-технического прогресса, производственной кооперации, свободной конкуренции и рыночных механизмов регулирования экономики с целью интеграции в глобальных масштабах. Дж. Сорос в своих трудах выделяет глобализацию финансовых рынков и увеличение доминирующего влияния на национальные экономики глобальных финансовых рынков и транснациональных корпораций. Ученый определяет характерную особенность глобализации – она обеспечивает возможность свободного движения финансового капитала. Поскольку капитал является одним из необходимых факторов производства, каждая страна должна конкурировать с другими странами за его привлечение. Под давлением глобализации отдельные страны должны уменьшать роль государства в экономике для повышения своей конкурентоспособности, т. к. государственное регулирование никогда не было эффективным [3].

Глобализацию как высшую степень интеграции рассматривает украинский ученый Н. В. Стукало: «Глобализация есть системообразующий процесс, для которого характерны следующие черты: возникновение наднациональных органов регулирования, которые способствуют общему решению экономических задач и унификации хозяйственных механизмов; интернационализация денежных отношений, формирование стабильных взаимосвязей между государством и транснациональным капиталом, повышение роли транснациональных структур, создание глобального информационного пространства, увеличение объемов международной торговли товарами и услугами при условии уменьшения торговых барьеров и на базе развитой правовой системы международных правил, в частности ВТО» [4, с. 12].

Однако при таком подходе к изучению глобализации становится очевидным потенциал этого процесса к разрушению многих социальных, культурных и природно-экологических императивов, что не дает исчерпывающего представления о формировании нового миропорядка.

- сторонники эволюционного подхода отождествляют глобализацию с мощной трансформирующей силой, порождающей эволюцию общества и изменения исторически сложившегося мирового порядка. На позициях такого подхода стоят У. Бек, Дж. Стиглиц, О.О. Волович и др.

В труде выдающегося американского экономиста Дж. Стиглица «Глобализация: тревожные тенденции» акцент делается на глобализации, как на возможности) улучшения жизни человечества. «Сторонники глобализации утверждают, что глобализация неизбежна, и рекламируют ее блага; противники ярко обрисовывают в подробностях ее нежелательные последствия и требуют ее прекращения. Я же считаю, что у глобализации огромный потенциал улучшения жизни людей, в том числе и в развивающихся странах, и в некоторых аспектах это уже происходит – например, глобализация знаний привела к совершенствованию здравоохранения и продлению продолжительности жизни» [5; с. 85]. Таким образом, он подчеркивает неизбежность становления нового социального, экономического и культурного порядка.

Украинский ученый О.О. Волович считает, что глобализация является определенным этапом развития человеческой цивилизации, когда национальные экономики уже не могут нормально развиваться в пределах одного государства, а международные экономические связи привели к созданию транснациональных корпораций (ТНК) и глобальных (мировых) рынков [6]. Другими словами, глобализация – это комплексное политическое, экономическое и культурное явление, оказывающее мощное воздействие на все сферы жизнедеятельности мирового сообщества.

Данный подход является достаточно полным и ясным, вместе с тем, дискуссионным является тезис эволюционистов о том, что некоторые страны постепенно войдут в единый центр мирового развития, в то время как другие маргинализуются. Так, известный ученый К.Х. Делокаров в своих работах, не отрицая сложноэволюционирующий характер глобализации, понимает ее как инструмент создания индустриально развитыми странами открытой экономики, поскольку именно эти страны нуждаются в «притоке новых ресурсов и информации извне». В то же время он подчеркивает, что «...индустриально развитые страны, или так называемый «золотой миллиард», мало интересуются последствиями возрастания энтропии во внешней по отношению к развитым странам среде» [7]. Хотя определение глобализации все еще не имеет четких параметров, сама этимология термина «глобализация» подразумевает понятие единства, стремление к всеобщему, а не выборочному объединению.

- скептики выступают с прямой и косвенной критикой теории глобализации.

С. Хантингтон, А.С. Панарин, С.Г. Кара-Мурза и др. отождествляют глобализацию с вестернизацией. Они полагают, что процессы глобализации – это побочный эффект распространяющегося американского миропорядка, целью которого является навязывание ценностей развитых индустриальных стран другим обществам.

А.С. Панарин определяет глобализацию как процесс ослабления традиционных территориальных, социокультурных и государственно-политических барьеров (некогда изолирующих народы друг от друга, но в тоже время предохраняющих их от неупорядоченных внешних воздействий) и становления новой, «беспротекционистской» системы

международного взаимодействия и взаимозависимости [8, с. 20]. Исследователь считает, что мир глобален в контексте объективной взаимозависимости народов. «Политику следует признать одним из интегрирующих факторов, связывающих судьбы народов и готовящим единую историческую перспективу человечества, следовательно, в глобальном мире речь идет уже не об ограниченной теме или иных национальными рамками, а поистине безраздельной, тотальной власти» [9, с. 211].

Ведущие украинские ученые Киевского национального университета Д. Лукьяненко, А. Поручник и Я. Столярчук считают, что в начале XXI века наблюдается существенная «динамизация трансформационных процессов в мировой экономике, и следствием этого является глобализация, проявляющаяся в глобальной модели экономического развития. Интеграция всех структурных элементов международной экономической системы отражает ее внутреннюю целостность и единство, в основу которых положены углубление интернационализации производства и обмена, рост транснационализации и интеграции национальных экономик, модернизация технологической основы современной рыночной системы, утверждения универсальных стандартов жизнедеятельности и формирование институтов глобального менеджмента» [10, с. 73].

Однако такая трактовка процессов глобализации презентует их опосредованно, органичиваясь лишь их постепенным приспособлением под воздействием исключительно внешних источников изменения. Такое понимание сводит формирование нового миропорядка к плоско-эволюционистскому пониманию.

При всей ясности и многоаспектности выделенных А.И. Уткиным и Н.Н. Федотовой подходов к изучению процессов глобализации они являются недостаточно глубокими и детальными, так как не учитывают всех факторов и предпосылок возникновения глобализации, а ставят акцент на ее изучении в целом, как важнейшего фактора мирового развития.

В ходе анализа научной литературы помимо уже представленных концепций, можно выделить так же группу исследователей, которые рассматривают тенденции развития глобализации в отдельных областях: экономике, политике, культуре и т. д. Изучение процессов глобализации стало актуальным для ученых из различных областей знаний, что позволяет рассмотреть проявления глобализации в практически любой сфере жизнедеятельности человеческого общества.

С момента появления в научном обороте термина «глобализация» исследователи привязывали его значение к одной из важнейших сфер жизнедеятельности – экономике. Глобализацию до конца 80-х годов XX столетия связывали с интернационализацией. Исходя из этого тезиса, многие экономисты, такие как О. Богомолов [11], Р. Кокс [12], П. Дикен [13] и др., считают глобализацию проявлением интернационализации. Однако в то время как Г. Дигер в своей работе «Глобализация мирохозяйственных отношений: сущность, формы» утверждает, что «глобализация охватывает мировое хозяйство и систему международных экономических отношений в целом...и, что важно – на современном этапе означает взаимодействие международных экономических отношений с другими составляющими, сферами и формами международных отношений» [14, с. 10], тем самым отождествляя глобализацию с интернационализацией

и не настаивая на качественно новых переменах, академик О. Богомолов считает, что «процесс интернационализации экономической жизни вступил в новую фазу экономической глобализации» [14, с. 13].

Рассмотрение глобализации в сфере экономической деятельности не ограничивается лишь ее связью с интернационализацией. Это широкое направление включает в себя несколько составляющих: глобализацию финансов, глобализацию производства, глобализацию торговли и т. д. Такой повышенный интерес к глобализационным процессам в экономической сфере дает основание полагать, что свободная рыночная экономика достигла достаточно высокой стадии своего развития. Именно эта идея лежит в основе антиглобалистского движения за альтернативный миропорядок. Антиглобалисты утверждают, что развитие, основой которого являются конкуренция и максимизация прибыли, способствует увеличению влияния ТНК на государства. Еще в 1997 году Ф. Клэрмон, исследователь в области международной экономики, представил доказательства того, что около 200 крупных ТНК контролируют мировую экономическую систему, политику и информационные потоки. Их обороты составляли 26% мирового производства, что превышало суммарное производство 182 стран мира [15].

Геополитическое направление, также изучающее сущность глобализации, получило свое распространение в последние десятилетия, когда исследователи обратили свое внимание на взаимосвязь глобализации с локализацией. Российский политолог Г.Г. Дилигенский в своей работе «Глобализация в человеческом измерении» обозначил существование обратно пропорциональной взаимосвязи тенденции к локализации и ослаблением интегрирующей роли национально-государственной общности, которую отныне заменяют локальное сообщество [16]. Дж. Розернау определяет процессы локализации и глобализации как диалектически взаимосвязанные в термине «фрагментация», который означает «любые изменения, облегчающие распространение властных полномочий за пределы существующих территориальных границ и, в то же время изменения, в которых объем властных полномочий сужен» [17, с. 20]. Также связь глобализации и локализации исследователи выражают через понятие «глокализация», означающее по Р. Робертсону «современную эволюцию культуры в ходе процесса модернизации локальных культур, которая и лежит в основе глобализационных процессов» [16, с. 6].

У.Т. Андресон в книге «All Connected Now. Life in the First Global Civilization» оценивает глобализацию как сугубо положительный, несущий в себе временно негативные элементы, процесс. Он ставит акцент на том, что глобализация порождает новую «управленческую реформу», сущность которой заключается в появлении глобальной «системы систем», которая управляет всеми мировыми системами. В эту систему входят национальные государства, международные организации, в том числе и неправительственные, ТНК, «сети и рынки» и «неформальный сектор» [18]. Нельзя не отметить такую концепцию глобализации, как концепция «открытого будущего». Ее сторонники говорят о связывающих народы узами кооперации и интеграции разнообразных самостоятельных инициативах, которые служат основой «демократической глобализации по горизонтали» [19, с. 54]. Иначе ее определяют как глобализацию «снизу», выра-

жаемую через взаимодействие между индивидами, группами, организациями в кристаллизации нового общественного сознания на основе ценностей мира, равноправия, социальной справедливости, демократии, прав человека [20].

Таким образом, феномен глобализации оценивается данными исследователями как положительный, несущий в себе лишь временные негативные последствия. Однако не все ученые придерживаются такой позиции. Так, некоторые теоретики считают, что глобализация несет в себе разрушение структуры основных принципов, на которых до ее проявления организовывались и жили общества и государства. Вследствие нового вида отношений возникает «общество риска», где все взаимосвязаны и взаимозависимы, а малейшее нарушение равновесия грозит необратимыми последствиями [16]. Помимо этого, обратной стороной глобализации являются глобальные проблемы человечества.

Как уже было отмечено, глобализация представляет собой многоаспектное явление, поэтому вполне естественно ее влияние и на культурную сферу. Экс-генеральный директор ООН по вопросам образования, науки, культуры (ЮНЕСКО), Коитиро Мацуура, признавая главными элементами глобализации экономическую и финансовые сферы, заставляет принять во внимание то, что одним из важных элементов глобализации является и научно-технический прогресс. Именно в рамках научно-технического прогресса создаются «новые информационные технологии и технологии в области связи, опоясывающие весь мир сетью» [21, с. 27]. ЮНЕСКО рассматривает глобализацию, как предпосылку создания ценностей для новой цивилизации.

Э. Смит, рассматривая глобализационные процессы в сфере культуры, утверждает, что в настоящее время происходит частичное смешение культур, которое впоследствии переродится в более широкие культурные ареалы и приведет к формированию «культурных семей». Другие теоретики говорят о возникновении новой «глобальной цивилизации». Так, шведский социолог У. Ханнерз отмечает возникновение новых формирующихся в ходе глобализации типов личностной ориентации – космополитического и локалистического. К первому ученых относит бизнесменов, интеллектуалов, журналистов, дипломатов, т. е. людей, которые уверенно чувствуют себя в рамках других культур, а ко второму типу принадлежат мигранты, которые, проживая в чужих странах, стремятся сохранить собственную национально-культурную идентичность [16].

Актуальной является тенденция к рассмотрению глобализации с позиции теории международных отношений, что обуславливается открытием государственных границ и процессами формирования единого, целостного и универсального социума. Однако, необходимо учитывать тот факт, что мир, насколько бы динамичными не были процессы глобализации, все равно состоит из отдельных государств, которые в процессе взаимодействия формируют некую транснациональную систему взаимоотношений, т. е. в условиях глобализации государства не отмирают, а трансформируются в более гибкий и сложный инструмент [22, с. 25]. В рамках данного направления учеными сформулированы достаточно интересные теории. Р. Бертон в своих трудах акцентирует внимание на разработке модели мирового сообщества как целого. Для этого он предлагает «снять» абсолютизацию

национальных государств как единиц взаимодействия и воспользоваться алгоритмом системного анализа [23]. Б. Бади, французский специалист в области международных отношений, выделяет три аспекта глобализации, важных для формирования мирового порядка: «трактовка глобализации, как долгого исторического процесса, в результате которого происходит гомогенизация мира и рост взаимозависимости, как следствие – подрыв, разрушение национального государственного суверенитета под напором действий новых акторов общепланетной системы» [17]. Идеологи глобализации, М. Элброу, Л. Уорслей и др., понимают под глобализационными процессами «распространение практик, ценностей, технологий и других произведений рук человеческих по всему земному шару, при чем такой интенсивности и масштабности, что они должны повлиять на жизнь каждого человека» [24, с. 110].

А.И. Уткин в своей монографии «Глобализация: процесс и осмысление» говорит о том, что глобализация – доминирующая после «холодной войны» общемировая система, возникшая в результате слияния национальных экономик, «основанная на беспрепятственном перемещении капитала, информационной открытости мира, быстром технологическом обновлении, понижении тарифных барьеров и либерализации движения товаров и капитала, на коммуникативном сближении, планетарной научной революции, межнациональных социальных движениях, новых видах транспорта, реализации телекоммуникационных технологий, интернационализации образования» [25, с. 32]. Помимо представленных направлений, существуют так же теории, которые считают концепцию глобализации ошибочной. Так, в соответствии с теорией регуляции Р. Буайе, глобализации не существует, поскольку новые феномены экономики 80-90-х гг. не укладываются в строгое понятие единопланетарности. Исследователь предложил назвать глобализацию «становлением запутанного порядка», где конкуренция, когда она имеет место, функционирует в рамках институциональных образований и форм [25]. Позицию Р. Буайе разделяет и М. Весес, утверждающий, что глобализация – не новое явление: глобализационные процессы, проходящие в мире связаны с его усложнением, которое существовало всегда [26].

Таким образом, теоретическое рассмотрение существующих точек зрения на сущность глобализации подводит к мысли, что глобализация представляет собой сложный, противоречивый и многоуровневый процесс, формирующийся из последствий различных экономических, политических, культурных и социальных явлений.

Общеизвестными для мировой науки является ряд показателей, характеризующих уровень глобализации мировой экономики [27, с. 195]:

- объем интернационализированного производства товаров и услуг и темпы его роста по сравнению с объемом и темпами роста валового продукта в мире;
- объем и динамика ПИИ в сравнении с объемом и динамикой всех инвестиций (внутренних и международных);
- объем и динамика международной централизации капитала (в виде страновых слияний и поглощений) в сравнении с общими данными о централизации капитала (включая внутривостановые слияния и поглощения);
- объем и динамика крупных комплексных международных инвестиционных проектов (про-

ектного финансирования) в сравнении с общими масштабами подобных проектов (и внутренних, и международных);

- объем всей международной торговли товарами, услугами и темпы ее роста в сравнении с размерами валового продукта (в том и другом случае необходимо рассматривать товары и услуги не только в их совокупности, но и отдельно, поскольку интернационализация в сфере производства и обращения товаров в силу естественных причин существенно выше, чем в сфере услуг);

- объем международных операций с патентами, лицензиями, ноу-хау;

- объем и динамика международных операций банков и других кредитных учреждений в сравнении с общим объемом и динамикой всех таких операций;

- объем и динамика международных фондовых рынков в сравнении с общими размерами этих рынков и темпами их роста (портфельных инвестиций – общих и международных). При этом следует различать основные сегменты этих рынков, как облигации и другие долговые обязательства (государственные и частные);

- объем и динамика валютных рынков в сравнении с общими масштабами денежных рынков.

Данные показатели исследователи выражают в процентном отношении к общей совокупности, а после группируют для выявления сферы деятельности, за счет которой преимущественно развиваются процессы глобализации. На этом авторы, используя данную методику оценки глобализации, ограничивают исследование. Предложенные показатели представляют лишь сферы производства, обращения и финансов, как основные в формировании глобального мирового сообщества, однако это не дает основания считать, что данная методика совершенна и полностью отражает сущность глобализационных процессов.

Несмотря на обширность и общемировое признание данных показателей, характеризующих уровень глобализации мировой экономики, некоторые ученые считают их недостаточно наглядными для выражения полной картины глобализованного мирового сообщества. Так, д.э.н. Е.О. Горюк, и ученые Южного института менеджмента В.Ю. Сапрыкин, Т.Л. Миселимян предложили собственную методику расчета индекса уровня глобализации. Исследователи выделяют десять показателей, которые, по их мнению, «в наибольшей степени отображают степень глобализации мировой экономики: прирост минимального ВВП, инфляция, уровень безработицы, экспорт, импорт, доля стран в мировом экспорте, доля стран в мировом импорте, численность пользователей сети Интернет на 1000 чел. населения, индекс промышленного производства, ВВП на душу населения» [28, с. 47]. Индекс уровня глобализа-

ции представляет собой сумму изменений данных показателей, взятых с соответствующими долями в общей совокупности:

$$I = \sum \overline{w_i} X_i,$$

где I – индекс уровня глобализации, X_i – изменение i -ого показателя, пересчитанное в сопоставимые единицы, $\overline{w_i}$ – все изменения i -ого показателя, с которым оно входит в индекс.

Исследователи предлагают алгоритм расчета индекса уровня глобализации, состоящий из трех последовательных шагов. Первый шаг – расчет изменений по каждому показателю в процентах, после чего значения переводятся в сопоставимые шкалы (от 0 до 1). На втором этапе строится матрица парных коэффициентов корреляции используемых показателей. Третий шаг расчета состоит в определении наибольшего собственного значения и соответствующего ему собственного вектора для корреляционной матрицы показателей. Индекс уровня глобализации может принимать как положительные так и отрицательные значения. Отрицательные значения показателя исследователи объясняют внешнеэкономической политикой государств, а также тем, что крупные страны меньше зависят от процессов глобализации.

Проследив изменения индекса уровня глобализации семи различных стран на протяжении двух лет, авторы пришли к выводу, что предложенный показатель не является постоянной величиной. Причиной непостоянства выступает внешнеэкономическая и финансовая политика государства, которая так же может быть переориентирована в зависимости от международных условий [28, с. 50].

Несмотря на многообразие подходов к измерению глобализации мирового сообщества, они так же, как и попытки определить сущность процессов построения нового миропорядка, не являются достаточно исчерпывающими и в полной мере отображающими происходящие изменения мирового порядка.

Выводы из данного исследования. Таким образом, глобализация представляет собой противоречивый многоуровневый процесс, имеющий свою долгую историю. Глобализация как объективный процесс является реализацией на мировом уровне общих закономерностей развития, возникших в начале в системах низшего уровня (концентрация производства, централизация капитала и т. д.), а после преобразованных в процесс формирования единой мировой системы. Глобализация не является устойчивым процессом, а следовательно индекс уровня глобализации при любой методике его измерения не может быть постоянной величиной – он увеличивается или уменьшается под влиянием направления государственной политики и мировой конъюнктуры.

Список литературы:

1. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. / А.И. Уткин. – М. : Логос, 2002. – С. 254.
2. Федотова В.Г. Российское развитие в условиях глобализации. / В. Г. Федотова // Философия науки. – 2001. – № 1. – С. 5-18.
3. Сорос Дж. Тезисы о глобализации [Электронный ресурс] / Дж. Сорос. – Режим доступа : <http://magazines.russ.ru/vestnik/2001/2/sor.html>.
4. Стукало Н. В. Глобализация и развитие финансовой системы Украины : монография / Н. В. Стукало. – Д. : Изд-во Инновация, 2006. – С. 248.
5. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. / Дж. Стиглиц. – М. : Мысль, 2003. – С. 300.
6. Волович О. О. Глобализация: преимущества и угрозы для нашей страны [Электронный ресурс] / О.О. Волович. – Режим доступа : <http://izvestiya.odessa.ua/node/23646>.
7. Делокаров К.Х. Глобализация и теория хаоса [Электронный ресурс] / К.Х. Делокаров. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.ru/globalization/globalizatsiya-i-teoriya-chaosa>.

8. Панарин А. С. Искушение глобализмом. / А. С. Панарин. – М. : Эксмо, 2003. – С. 416.
9. Панарин А. С. Стратегическая нестабильность в 21 веке / А. С. Панарин. – М. : Алгоритм, 2003. – С. 560.
10. Лук'яненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх економічні наслідки. / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9, № 5. – С. 73-92.
11. Богомолов О. Мировая экономика в век глобализации. Учебник. / О. Богомолов. – М. : Экономика, 2007. – С. 359.
12. Cox Robert. Multilateralism and the Democratization of World Order, paper for the International Symposium on Sources of Innovation in Multilateralism / R. Cox. – Lausanne. – 1994. – P. 11.
13. Dicken P. Global Shift: The Internationalization of Economic Activity. / P. Dicken. – London : Guilford Press, 1992. – P. 156.
14. Бутенко А.П. Глобализация: сущность и современные проблемы / А.П. Бутенко. // Социус. – 2002. – № 3. – С. 3-19.
15. Альтерглобализм: теория и практика «антиглобалистского» движения / под ред. А.В. Бузгалина. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – С. 256.
16. Дигиленский Г. Глобализация в человеческом измерении / Г. Дигиленский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 4-15.
17. Левашева А.В. Глобализация мира: миф или реальность? / А.В. Левашева // ВМУ Сер.18: Социология и политология. – 2001. – № 1. – С. 15-28.
18. Подберезский И. Глобализация – неотвратимая и желанная? / И. Подберезский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 12. – С. 98-103.
19. Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование : учебник для студентов вузов. / А. С. Панарин. – М. : Алгоритм, 2002. – С. 352.
20. Вебер А. Что стоит за так называемым антиглобализмом? / А. Вебер // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 50-56.
21. Мацуура К. Глобализация – это также культурный процесс / К. Мацуура // Международная жизнь. – 2000. – № 8-9. – С. 25-32.
22. Шишков Ю. Глобализация под микроскопом / А. Шишков. // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 6. – С. 24-30.
23. Покровский Н.Е. Глобализация и регионализация: проблемы теории и практики / Н.Е. Покровский // ВМУ Сер. 18 Социология и политология. – 1999. – № 2. – С.17-36.
24. Крапивин А.В., Барышников С.А., Мингазутдинов И.А. Введение в международные отношения : учебное пособие для студентов / А. В. Крапивин, С.А. Барышников, И.А. Мингазутдинов. – Д. : Донецкий Центр политологических исследований, 2001. – С. 339.
25. Кузнецов В. Что такое глобализация? / В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 2. – С. 12-21.
26. Лебедева М.М. Мировая политика : учебник для вузов / М.М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 2003. – С. 351.
27. Тойганбаева А.Е., Кенжебаева З.С. Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики. / А.Е. Тойганбаева, З.С. Кенжебаева // Фундаментальные исследования. Экономические науки. – 2012. – № 3. – С. 193-198.
28. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю., Миселимян Т.Л. Посторонние индексы уровня глобализации мировой экономики. / Е.О. Горецкая, В.Ю. Сапрыкина, Т.Л. Миселимян // Сфера услуг: инновации и качество. – № 1. – 2011. – С. 45-51.

Дорофеева Х. М.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михайла Туган-Барановского

ДО ПИТАННЯ ПРО ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МЕТОДІВ ЇЇ ВИМІРЮВАННЯ

Резюме

В роботі розглядаються теоретичні аспекти виявлення сутності глобалізації як еволюційного та історичного етапу розвитку світового порядку. Особливу увагу приділяється дослідженню існуючих підходів до визначення терміну «глобалізація» в контексті різноманітних сфер життєдіяльності: економіки, геополітики, культури, міжнародних відносин. Демонструється наявність багатополарності та протиріч у формуванні розуміння глобалізаційних процесів ХХ-ХХІ сторіч. В роботі проаналізовані кілька підходів до вимірювання глобалізації з зазначенням основних показників, що характеризують її рівень.

Ключові слова: глобалізація, світовий порядок, інтеграція, інтернаціоналізація, індекс рівня глобалізації.

Dorofeyeva K. M.

Donetsk National University of Economic and Trade named after Mychaylo Tugan-Baranovsky

TO THE QUESTION OF APPROACHES TO THE DEFINITION OF GLOBALIZATION AND ITS MEASUREMENT METHODS

Summary

The theoretical aspects of revelation the essence of globalization as an evolutionary and historical stage of the world order development are examined. Special attention is paid to the study of the existing approaches to the definition of the term «globalization» in the context of the various spheres of life: economics, geopolitics, culture and international relations. The presence of multipolarity and contradictions in understanding the sense of globalization in the XX-XXI centuries are demonstrates. This paper analyzes several approaches to measuring globalization, identifying the main indicators characterizing the level.

Key words: globalization, world order, integration, internationalization, index of globalization level.

УДК 339.976.2

Дячек В. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО ІНДИКАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто досвід впровадження і розвитку індикативного управління економічною системою країни в розвинених державах: Японії, США та Франції. Їх досвід і методологія можуть бути корисні і актуальні для впровадження в практику державного управління в Україні в умовах глобалізації.

Ключові слова: індикативне управління, державне управління, глобалізація, децентралізація, регіоналізація.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Питання щодо необхідності державного управління та рівня впливу держави на економічну систему періодично постає перед вченими-економістами. Глобалізація та її наслідки тільки збільшують кількість питань, що постають перед цими вченими та державними діячами. Після переходу країн соцтабору від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової склалося уявлення, що слід повністю відмовитися від інструментів державного управління за часів СРСР. До останніх інструментів відноситься планування, яке широко використовувалося та використовується сьогодні у країнах світу. В залежності від види планування виділяють види управління, до якого відноситься індикативне планування та управління.

Автором було вирішено для аналізу досвіду індикативного управління обрати наступні країни: Францію, Японію та США. Францію – як представника країни ЄС; США – одну з економічно найрозвинутіших країн світу, Японію – країну азійського регіону, яка зуміла відновити економічну систему після Другої Світової війни та стати однією з передових економік світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До вітчизняних авторів-дослідників проблем глобалізації, державного управління та розвитку останнього контексті світових інтеграційних процесів можна назвати таких як Ю.М. Осіпов, Б.Я. Панасюк, В.Ю. Кривобок, О.В. Носова, О.А. Довгаль, В.І. Сідоров, А.П. Голіков та інші.

До закордонних авторів, які досліджують це коло проблем, відносяться П. Кругман, Дж. Робінсон, Л. Тернер, П. Самуелсон, Р. Барнер, К. Саван та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Планування економічного розвитку є однією з центральною тем державного управління з точки зору менеджеріального підходу через те, що планування є першорядною, відправною точкою в управлінні. Спочатку планують всі заходи державного управління та їх результати, а потім вони втілюються. Але система господарювання, що заснована на ринкових принципах не надає можливості директивного, жорсткого управління, через неможливість контролювати реакцію всіх суб'єктів ринку. Невизначеності додає розвиток глобалізації, з яким все більше іноземних суб'єктів господарювання залучається до національної економічної системи.

Тому саме досвід розвинутих країн у державному індикативному управлінні, яке розвивалося під час післявоєнного розвитку глобалізації, може бути корисним у формуванні вітчизняної системи державного управління економічною системою.

Формулювання цілей статті. Ціллю цієї статті є дослідження методології та досвіду державного

індикативного управління розвинутих країн для визначення загальних характеристик, які можуть бути актуальними для державного управління економічної системи України.

Виклад основного матеріалу. Причиною активного державного впливу на економічну систему країни сучасні вчені вбачають у низькому рівні ефективності ринкових факторів організації суспільного виробництва, наявності потреби у глибоких і відносно швидких структурних перетвореннях національної економіки, а також процес інтернаціоналізації капіталістичних економік [1, с. 17-18, 23]. Причому державне індикативне програмування не передбачає видалення конкуренції, а лише її перетворення, змінених умов та закономірностей її розвитку [1, с. 37].

Ю.М. Осіпов виділяє наступні базисні положення державного індикативного програмування ринкової економіки [1, с. 47]:

1. Оскільки державне регулювання є елементом організації економіки, то програмування також є елементом ринкової організації економіки. Даний висновок базується на наступних доводах:

1.1. Господарчий механізм програмування економіки діє переважно як механізм децентралізованої організації;

1.2. Економіка, що програмується, передбачає в головному самостійність економічних агентів в прийнятті рішень;

1.3. Агенти економіки виходять у діяльності переважно з пріоритетів своїх приватних інтересів та направляють зусилля на досягнення найбільш сприятливих умов власного функціонування відповідно до принципу «максимізації ефекту»;

1.4. Конкуренція як боротьба господарюючих суб'єктів за кращі умови застосування капіталу отримує новий поштовх розвитку.

2. Державне програмування має монополістичний характер через те, що державне регулювання має той же характер.

3. Основу програмування являє структурне, нормативне, цільове планування.

4. Державне програмування має бути комплексним та систематичним.

Індикативне програмування є процесом взаємодії держави та економіки, при якому економічна система, що представлена переважно приватним сектором економіки, відіграє провідну роль. Індикативне програмування виконую «орієнтуючу» функцію, процес виконання якої залежить від зовнішніх (по відношенню до програмування) умов та має хвилеподібний характер: то розширюючи, то звужуючи свій вплив на економічну систему.

Індикативне програмування знаходиться у протиріччі між ринковою організацією економіки та державним централізованим регулюванням, на нього впливають протиріччя між структурним

та кон'юнктурним державним регулюванням. Це призводить до протиріччя у самому програмуванні: між тенденцією до планомірного розвитку та фактичною ринковою реалізацією програмування [1, с. 52; 2, с. 66]. В залежності від способів та засобів вирішення цього протиріччя і розділяють індикативне програмування на декілька видів.

Індикативна програма має бути достатньо загальною, в деякій мірі ймовірнісною та невизначеною. Корегування програми у часі є важливим принципом, який покладено у саму концепцію програмування.

На сьогодні склалися декілька моделей індикативного управління: західноєвропейська (яскравий приклад – Франція), азіатська (Японія) та північноамериканська (США) [2, с. 69].

Досвід індикативного програмування у Франції. Центральна ідея першої французької програми полягала у прискоренні післявоєнного відновлення економіки, її реконструкції та модернізації [1, с. 59]. Другий план 1953-1957 рр. ставив своєю метою всебічне та довгострокове зростання національного виробництва. І якщо у першому плані акцент був зроблений лише на деякі галузі економіки, та у другому плані передбачався розвиток всіх галузей із збільшенням ролі приватного сектору економіки. Характеристику державних індикативних планів представлено в таблиці 1.

Під час реалізації п'ятої програми намітилися основне протиріччя у Державній політиці управління економікою Франції: збільшення ролі монополій та розбалансування сукупного попиту та пропозиції. Шоста програма (1971-1975 рр.) ставила перед собою за мету подальшу індустріалізацію економіки, зростання її конкурентоспроможності та експортного потенціалу із залученням основ капіталістичної економіки: ринкового

механізму та конкуренції. Роль державних підприємств та державного впливу зменшувалася, одночасно з чим збільшувалася роль приватного сектору. Показники екстреного втручання було замінено на систему індикаторів, що асоційовано в план. Саме цей план характеризує формування індикативного програмування як такого. Під час формування шостого плану економіка Франції стала відкритою, і вже неможливо далі жорстко програмувати її розвиток через збільшення рівня невизначеності та кількості суб'єктів ринку. Тому програмування у Франції було вирішено зробити більш гнучким та ринковим. Відійти від державного програмування у Франції не вдалося через наявність соціальної нерівності, циклічного розвитку та криз [1, с. 124]. В цьому індикативному плані було деталізовано задачі, постає питання регіонального розвитку та оснащення територій інфраструктурою, охорона навколишнього середовища [1, с. 95-96]. Слід відмінити три риси, за якими даний план відрізняється від попередніх за способом реалізації [1, с. 97]:

1. Наявність пріоритетних програм, які забезпечені державним фінансуванням.

2. Передбачено перехід до змінного, гнучкого планування, яке передбачало деякий перегляд планових показників.

3. Індикатори мають довідковий зміст та являють собою набір кількісних показників.

Схема алгоритму розробки плану представлено на рисунку 1. З рисунка видно, що організація індикативного управління у Франції багатоскладна. Центральним органом, що очолює та управляє процесом, є Міністерство економіки і фінансів. Роботи з прогнозування та науково-технічного обґрунтування плану виконує відділ прогнозування економіки та допоміжні установи, а саме [73, с. 84-85]:

Таблиця 1

Характеристика задач індикативних планів Франції [розроблено автором на основі 1, с. 79-80, 95-96]

№ з/с	Период	Основні задачі плану
1	I план 1947–1952	Прискорення розвитку базових галузей економіки, забезпечення її модернізації та розширення промислової основи, збільшення продуктивності праці в експортних галузях, ліквідація пасивного сальдо платіжного балансу.
2	II план 1953–1957	Орієнтація промисловості на випуск продукції зовнішньоторговельного профілю, розширення науково-технічного дослідження, подолання дефіциту платіжного балансу.
3	III план 1958–1961	Здійснення структурної перебудови економіки, підвищення конкурентоспроможності французьких товарів на зовнішніх ринках, інтеграція економіки країни у спільний ринок Європи подолання дефіциту платіжного балансу, боротьба з інфляцією.
4	IV план 1962–1965	Підтримка пропорційності економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності, раціоналізації структури промисловості, посилення концентрації виробництва, розширення науково-технічних досліджень.
5	V план 1966–1970	Підвищення конкурентоспроможності, ліквідація хронічної диспропорційності, стимулювання темпів зростання капіталовкладень.
6	VI план 1971–1975	Подальша індустріалізація економіки, її структурна перебудова, збільшення темпів економічного зростання, ліквідація дефіциту платіжного балансу, змінення соціальної політики: зменшення соціальної нерівності.
7	VII план 1976–1980	Стимулювання промислових капіталовкладень і економічного зростання, досягнення повної зайнятості, покращення якості життя, приборкання інфляції, ліквідація дефіциту платіжного балансу.
8	VIII план 1981–1985	Посилення структурної перебудови економіки з метою зміцнення позицій найбільших монополій на світовому ринку, розвиток НДРКР та освіти, стимулювання новітніх галузей промисловості та промислового інвестування, скорочення енергетичної та сировинної залежності.
9	Проміжний план 1982–1983	Стабілізація ринку праці; скорочення безробіття.
10	IX план 1984–1988	Стимулювання рівномірного зростання одночасно з рівновагою зовнішніх обмінів, модернізація промисловості; проведення великої програми НДР; розширення системи професійної підготовки робочої сили і стимулювання політики зайнятості; збільшення виробничих інвестицій в першу чергу в промисловості; боротьба з інфляцією.
11	X план 1989–1993	Зростання інвестицій; підвищення конкурентоспроможності; боротьба з інфляцією.
12	XI план 1994–1998	Стимулювання розвитку ЄС; ліквідація соціального та територіальної нерівності.

1. Національний інститут статистики – складає національні рахунки.

2. Центр досліджень питань споживачів, Національний інститут демографічних досліджень – розробляє математичні моделі перспективного економічного розвитку.

3. Рахункова палата – видає національні рахунки, бухгалтерську звітність центральних фінансових і господарських органів.

4. Економічна і соціальна рада – надає резюме щодо першого варіанту індикативного плану та є останньою інстанцією, яка представляє програму урядові.

Генеральний комісаріат з планування видає «нульовий» варіант плану, який доробляє група прогнозування з урахуванням зауважень міністерств та відділів генерального комісаріату з планування. В результаті складається «базисний» варіант плану. Останній обговорюється та розглядається на засіданнях комісії з модернізації, проблемних комісій, об'єднань підприємств та організацій. Після складання міжгалузевого балансу та враховуючи вищезазначені зауваження всіх комісій, відділів, груп та міністерств, формується остаточний варіант плану. Контроль виконання здійснюється через органи грошово-кредитного регулювання.

У 90-х роках система планування у Франції переживала кризу, з 1993 р. у Франції більше не приймалося національних планів. Інститут планування у Франції зазнав певних змін. Генеральний комісаріат плану в даний момент підпорядкований безпосередньо прем'єр-міністру, для якого він готує так звані робочі програми. У робочій програмі формуються основні цілі та завдання соціально-економічного розвитку Франції на найближчі роки. Порядок підготовки робочої програми практично не відрізняється від порядку підготовки плану. Прем'єр-міністр Франції керується у своїй діяльності положеннями робочої програми і періодично звітує про хід її виконання. Крім того, в 1995 і 1999 рр. були прийняті закони про загальні принципи розвитку територій, які змінили систему регіонального планування, суть яких полягає у тому, що уряд Франції вносить на розгляд парламенту проект закону, в якому визначаються стратегічні орієнтири і основні принципи довгострокового розвитку територій. І вже на підставі положень цього закону полягають планові договори між державою і регіонами. На даний момент закон визначає стратегічні орієнтири розвитку територій на період з 2000 по 2020 рік [2, с. 98].

Французька держава при індикативному плануванні використовувала наступні функції та інструменти, державні політики [1, 1-2]:

1. Фіскальна політика, стимулювання виконання планових показників за допомогою надання пільгового оподаткування визначеним видам діяльності чи визначеній групі підприємств, бюджет з 1976 року тісно ув'язувався із планом розвитку країни.

2. Інструменти антимонопольної політики – для стимулювання створення великих підприємств, що дозволить об'єднати управління ними.

3. Грошово-кредитна політика – виділення дер-



Рис. 1. Схема алгоритму розробки індикативного плану у Франції у 1953-1988 рр. [2, с. 82]

жавних асигнувань та здійснення державних закупівель для досягнення цілей плану.

4. Зовнішньоекономічна політика – при вступі у зону «вільної торгівлі» та переходу до «відкритої економіки».

5. Соціальна політика – зменшення нерівності, покращення умов праці,

6. Методи прямого впливу: правові та адміністративні, (регулювання цін: ціновий коридор та «граничних» цін).

Також останні плани та програми передбачають надання широким повноважень регіонам, їх збалансований розвиток та згладжування їх нерівномірного розвитку з 1981 р. [1, 404].

Завдяки додержанню до даної політики Франція досягла головних цілей, що були поставлені: відновлення економіки країни після другої світової війни, вступ та інтеграція у Європейське і світове суспільство на рівні розвинутих країн-конкурентів [1, 86]. Але даний вид управління не дозволив запобігти кризових явищ 70-х років ХХ ст. у країні, імовірно через концентрацію та централізацію капіталу у великих підприємствах [1, 83-84].

Досвід індикативного програмування в Японії. Індикативне програмування в Японії мало два часових горизонти: середньо- та довгостроковий [2, с. 69], та три окремі рівня [3, с. 157]:

1. Якісні плани, тобто довгострокові програми-прогнози (15-20 років), що були призначені для визначення загальної картини майбутнього країни та акцентуючи увагу на розвитку відсталих районах і забезпечення територіального збалансованого розвитку всієї країни.

2. Середньострокові державні плани, які мають конкретизувати, деталізувати і надати у вираженні кількісних показників комплексу урядових заходів в соціально-економічній сфері на строк до п'яти років.

3. Щорічне бюджетне планування, яке включає систему спеціальних рахунків та може розглядатися як короткострокове програмування на один рік.

Після Другої Світової війни в Японії було розроблено дев'ять загальнонаціональних державних програм (перші три офіційно не були прийняті урядом). Їх коротка характеристика представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Характеристика індикативних програм Японії [4]

№ з/с	Період	Основні задачі плану
1	П'ятирічний план економічного самозабезпечення (1956–1960 рр.)	Досягнення економічної незалежності, забезпечення повної зайнятості.
2	Новий довгостроковий економічний план (1958–1962 рр.)	Максимізація економічного зростання, підвищення рівня життя, повна зайнятість.
3	План збільшення у два рази національного доходу (1961–1970 рр.)	Максимізація економічного зростання, підвищення рівня життя, повна зайнятість.
4	Середньостроковий економічний план (1964–1968 рр.)	Ліквідація диспропорцій розвитку.
5	План економічного та соціального розвитку (1967–1971 рр.)	Досягнення збалансованого та стійкого економічного й соціального розвитку.
6	Новий план економічного та соціального розвитку (1970–1975 рр.)	Створення сприятливих умов життя шляхом збалансованого та стійкого економічного розвитку.
7	Базовий економічний та соціальний план (1973–1978 рр.)	Підвищення добробуту нації, розширення міжнародного співробітництва.
8	Економічний план на другу половину 70х рр. (1976–1980 рр.)	Стійкий розвиток економіки та забезпечення повноцінного життя нації.
9	Новий семирічний економічний та соціальний план (1979–1985 рр.)	Поступовий перехід на шлях стабільного зростання, покращення якості життя, збільшення вкладу в розвиток міжнародного економічного суспільства.
10	Економічний та соціальні перспективи та орієнтири на 80-ті роки (1983–1990 рр.)	Забезпечення повної зайнятості, стабілізація цін і зовнішньоторговельного балансу в умовах відповідних темпів зростання. Здійснення адміністративно-фінансової реформи.
11	Новий економічний план (1988–1992 рр.)	Стимулювання внутрішнього попиту та скорочення значного позитивного сальдо платіжного балансу, просування до найвищого рівня життя у світі, збалансований розвиток провінції.
12	П'ятирічний план створення держави добробуту (1992–1996 рр.)	Значне підвищення життєвого рівня.
13	Економічний соціальний структурний план (1996–2000 рр.)	Здійснення кардинальної реформи економічної та соціальної структури країни.

Метою індикативного програмування Японії було формулювання уявлень про майбутню економічну структуру і основні напрямки розвитку для орієнтації приватних підприємств; фіксації сфер, які потребують більш активну державну участь; встановлюють характер і масштаби цієї участі. План складається з трьох частин [3, с. 160]:

1. Перша частина містить генеральну лінію економічного та соціального розвитку на плановий період, основні напрямки та характер заходів державної політики в цих сферах. Визначаються кількісні показники, досягнення яких має забезпечити якісні зміни.

2. Друга частина містить програму державних споживчих та інвестиційних витрат, причому остання підрозділяється за секторами економіки. Фактично це єдина частина, котра має більш менш докладну програму дій.

3. У третій частині викладаються вказівки та рекомендації, що відносяться до засобів та важелів економічної політики.

Центральне місце серед методів в японському індикативному програмуванні займає макромоделювання, що постійно корегується за трьома блоками змінних [3, с. 162]:

1. Статистичні змінні: обсяг світової торгівлі, обсяг світового виробництва, населення і т. д.

2. Політичні змінні, тобто ті змінні, що визначаються державою: облікова ставка, державні витрати, митна і податкова політики.

3. Економічні змінні (ВВП, безробіття, ціни, рівень інвестицій тощо).

Завдяки даній моделі досягаються основні цілі:

– модель показує ряд альтернативних варіантів досягнення поставлених цілей в залежності від обраних інструментів державного впливу;

– розбіжності між плановими і фактичними показниками можуть бути проаналізовані протягом планового періоду, в результаті чого можливо визначити причини їх виникнення: неправильне визначення екзогенних змінних чи структурних параметрів моделі.

Японська модель державного управління базується на кейнсіанській моделі, але має деякі модифікації. «Вона сформувала свою «дуалістичну доктрину», яка характеризується «єдністю антиподів: план – ринок, корпорація – малий бізнес, прибуток – суспільні потреби, фірма (мати) – робітник (дитина)» [5, с. 153].

Специфічність Японської моделі індикативного програмування полягає в наступному [5, с. 154-155]:

1. В організації участі в неї заінтересованих осіб:

1.1. Держава, як господарюючий суб'єкт, ведучий суб'єкт економіки та як суб'єкт, що регулює ринок.

1.2. Приватні підприємства.

1.3. Підприємства змішаних форм власності.

2. Ієрархічність системи:

2.1. Вищий рівень: законодавчий орган (парламент), органи виконавчої влади (уряд та міністерства), банківська система на чолі з банком Японії, об'єднання та асоціації японського бізнесу.

2.2. Середній рівень: правління приватних та державних корпорацій, місцева влада.

2.3. Нижчий рівень: малий бізнес.

Процес формулювання державної економічної політики, який складався з стабільної частини, оперативно функціонуючих десятків та сотень законів (строк дії яких складав від трьох місяців) та адміністративних актів прямого державного регулювання приватних підприємств.

3. Практика реалізації програм відбувалася завдяки взаємодії науково-технічних підприємств і організацій, які виробляли науково обґрунтовані моделі, органів державного управління, приватних підприємств, банків, бірж та урядових установ.

Схему державного індикативного програмування економіки Японії представлено на рисунку 2.

Індикативні плани Японії мають рекомендаційний характер для бізнесу та обов'язкові для виконання для державних підприємств, але останні мали великий вплив через ринкові механізми на перші.

Цілі державного програмування в Японії еволюціонували, що проявляється у зміні самих цілях всіх планів у часовому вимірі. Змінюється сам процес формування цілей із розбудовою економіки: від однієї директивно встановленої мети відбудування країни після Другої Світової війни і запозичення передового досвіду Заходу до розробки комплексу цілей приватними та державними установами, організаціями та підприємствами. І якщо спочатку вони виходили з економічних пріоритетів, потім соціальних і економічних, то сьогодні вони виходять із сукупності пріоритетів розвитку світу, людства та країни й тенденцій розвитку у науці та техніці.

Важливу роль у державному управлінні Японії відіграє не тільки індикативне програмування, а спеціальні короткострокові плани та приватний сектор і ринок.

Також слід зазначити, що з 60-х років ХХ сторіччя одним з об'єктів державного програмування стає непромислова сфера, регіони та регіональна економіка.

Японія при індикативному плануванні використовувала наступні функції та інструменти державної політики [6, с. 127-138]:

1. Грошово-кредитна політика – впроваджується за допомогою «суспільних корпорацій» та «компаній», які надають кредити та фінансування для втілення в життя державних проєктів; «фінансових корпорацій» – надають кредити та фінансування венчурним підприємствам за умовами помірної проценту.

2. Фіскально-бюджетна політика – державне замовлення «суспільними корпораціями» Японії продукції приватного сектору.

3. Інформаційно-нормативна політика – широка консультація органів державного управління з приватним сектором, управлінське консультування органами державного управління приватного сектору, встановлення нормативних вимог до виробництва.

4. Міжнародно-орієнтована політика.

5. Соціальна політика через асоціації та об'єднання представників приватного сектору шляхом консультацій державних органів управління з ними та за погодженням першими.

Система державного управління та програмування в Японії має три чітко виражених риси [6, с. 157]:

1. Якісний характер планів, що дають уявлення про загальну картину майбутнього країни, розвиток її хронічно відсталих районів та забезпечення територіально збалансованого розвитку країни, звичайно розробляються урядом на 15-20 років.

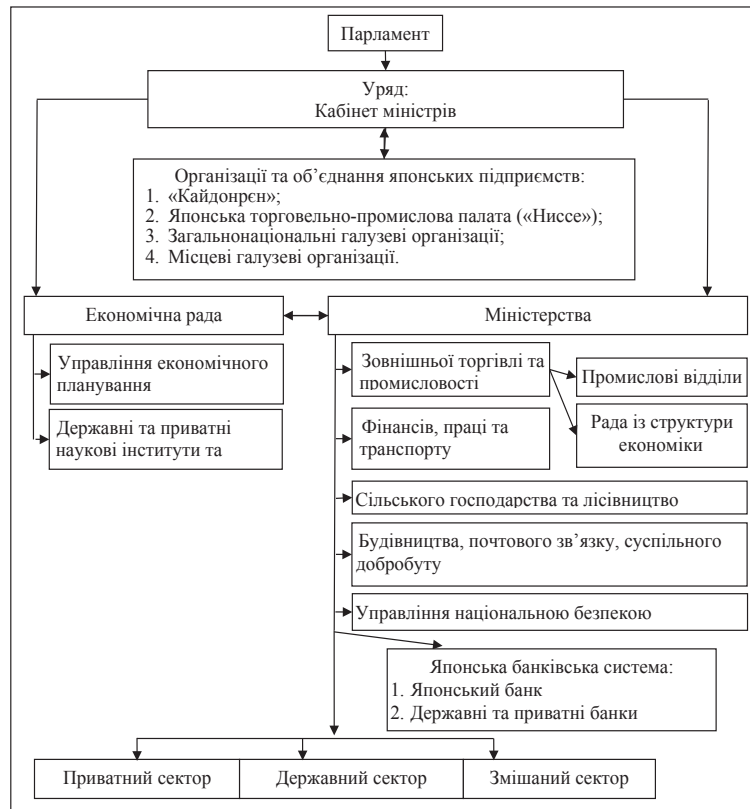


Рис. 2. Схема державного індикативного програмування Японії [5, с. 172]

2. Середньострокові плани, що регулярно приймаються урядом, та які ставляють на меті конкретизацію, деталізацію та по можливості кількісне вираження комплексу урядових заходів в економічно-соціальній системі, часовий горизонт складає 5 років.

3. Щорічне бюджетне планування, яке може розглядатися як короткострокове програмування на один рік.

Японія після Другої Світової війни жорстко контролювала збалансованість державного бюджету, використовуючи в тому числі методи індикативного управління взагалі та планування зокрема. Індикативне державне управління позитивно позначилося на економічній системі Японії [6, с. 158; 165]:

1. Приплив інвестицій з приватного сектору у 50-60 рр. ХХ ст., що сприяло післявоєнному відновленню.

2. Активна державна соціальна політика у 70-ті рр. ХХ ст. дозволила вирішити проблеми наростаючої соціальної нерівності, які не в повній мірі були вирішені. Також акцент робиться на розвитку постіндустріальної економіки.

3. Поява великих підприємств, які мали ресурси для виходу на міжнародні ринки та їх розширення.

4. Реальні темпи зростання перевищували плани.

5. Покращення пропорцій між обсягами приватних та державних капіталовкладень відбувалося значно повільніше ніж було заплановано.

6. Питома вага в національному доході трансфертних платежів держави, капіталовкладень у НДРКР, витрат на освіту та охорону здоров'я були нижчі запланованих показників.

Досвід індикативного програмування в США. Взагалі державна система програмування США включає в себе федеральний апарат, економіко-те-

оретичне забезпечення державного регулювання, загальну (обґрунтування державного регулювання) і конкретну (опис мультіплікатора) теоретичні основи Дж. М. Кейнса, розвиток чого призвело к розвитку «Нової економіки», тобто інформаційних технологій.

Відправним пунктом індикативного програмування є економічна рада. Процес розробки економічної політики складається з наступних етапів: офіційне визнання теоретичної концепції економічної ради, далі відбувається її узгодження з економічним комітетом, в результаті концепції набувають статусу економічних доктрин. Останні доповнюються федеральним бюджетом і далі затверджуються конгресом. Федеральний апарат реалізує три взаємопов'язаних функцій: спрямування руху макроекономічних процесів (безпосередньо), стимулювання накопичення приватного капіталу, зайнятості (побічно), координує течію економічного життя. Цей апарат – це направляючий ланцюг кейнсіанської моделі.

Державне програмування економічного розвитку у Сполучених Штатах Америки відбувається через інтенсифікацію цього розвитку завдяки використанню в першу чергу досягнень у науці та техніці. Тому програмування економічного розвитку в першу чергу відбувається через програмування науково-технічного прогресу, який випереджає розвиток економіки. Науково-технічний процес перебігає фази виробництва і є її початковою фазою.

Сутність державного програмування науки полягає у цілеспрямованому запобіганні державою проти дії стихійних факторів, що можуть загрожувати розвитку науки. Схему державного управління науки представлено на рисунку 3.



Рис. 3. Система індикативного програмування США [2, с. 70-71]

З рисунка 3 видно, що система державного індикативного програмування складається із федеральних органів вищої інстанції, федеральних відомчих органів та місцевих органів управління. І якщо перша ланка є цілком державною, то друга складається із державних та напівдержавних органів, а третя є симбіозом приватного та державного сектору. Причому найчастіше приватний сектор розподіляє державні асигнування. У даній ланці вищим органом управління є приватна корпорація, яка видає замовлення на конкретизацію своїх потреб у науково-технічному прогресі фірмам-консультантам та інженерним фірмам, університетам та державним науково-дослідним інститутам. Також набули розвитку науково-дослідні та науково-технічні парки. Яскравим прикладом останніх є Силіконова долина, яка сформувалася при військовому підприємстві, а потім «обросла інфраструктурою», задіявши Стенфордський університет, приватні підприємства та інвестиційні фонди [2, с. 71].

Одним з найдієвіших інструментів державного програмування науково-технічного розвитку є державні інвестиції в науку, якими намагаються доповнити недостатність фінансування приватним сектором довгострокових та ризикованих проєктів. В США склалися наступні форми державного інвестування [2, с. 73]:

1. Державні асигнування, що здійснюються через:

1.1. Державні органи і мають цільове призначення.

1.2. Великі монополії, які традиційно здійснюють широкий комплекс науково-дослідних робіт.

1.3. Наукові заклади, що функціонують на основі бюджетних коштів.

1.4. Державні асигнування на підготовку наукових працівників та інженерів у процесі виконання науково-дослідних робіт.

2. Непрямі форми фінансування:

2.1. Звільнення від податку коштів, що виділяються приватними підприємствами на проведення досліджень.

2.2. Пільгове державне фінансування контрактних відносин між федеральним урядом і деякими найкрупнішими монополіями.

2.3. Забезпечення державними коштами розвитку «інфраструктури наукових досліджень» (імпорт наукових кадрів, фінансування розвитку технологічної бази, прогнозування науково-технічного прогресу, тощо).

У підсумку економічна система та держава отримує наступні результати:

1. Мілітарізація. Результати науково-технічного прогресу знаходять першочергове застосування у підприємствах військово-промислового комплексу.

2. Створення нових зразків товарів для отримання додаткового прибутку підприємствами.

3. Витрати на науку реалізуються шляхом скорочення часу від винаходу до початку масового виробництва. Науково-технічна база стає невід'ємною частиною великих підприємств і корпорацій.

4. Створення і розвиток нової галузі «індустрії відкриттів». В результаті полегшено процес створення нових підприємств та залучення фінансових, високоін-

телектуальних трудових ресурсів для їх розвитку.

Таким чином, держава робить спробу згладити суперечності між винахідником і підприємствами, що втілюють цей винахід.

Ідеї індикативного управління передували багаточисельні світові економічні кризи, країни Європи мали потребу у післявоєнному відновленні, підвищенні конкурентоспроможності економіки країни та збалансованому розвитку всіх суб'єктів ринку та антициклічної політиці розвитку [7, 8].

В результаті аналізу розвитку індикативного управління, і державного управління взагалі, досить чітко видно, що у 80-90 рр. XX сторіччя постає питання регіонального розвитку, тобто збалансованого розвитку всіх регіонів країни, їх рівномірного зростання. Останнє стане об'єктом подальшого дослідження.

Монополії не сприяють розвитку науково-технічного прогресу через небажання фінансувати витрати на дослідження та розробку [12, с. 103]. США при використовували наступні інструменти та економічні політики державного регулювання [12, с. 123-125]:

1. Фінансову (бюджетну) політику – використання державного фінансування та асигнування.
2. Грошово-кредитну.
3. Зовнішню політику.
4. Соціальну політику.
5. Інформаційно-нормативну – для захисту інтелектуальної власності, зокрема, та для розвитку науково-технічного процесу взагалі.

Державне планування та програмування економічного розвитку США в цілому позитивно вплинули на сам економічний розвиток, країна після Другої Світової війни плавно пережила конверсію виробництва, розвила промисловість та почала інтегруватися у світовий простір. Державне управління зазнало позитивних змін: збереглися принципи ринкової економіки, вільного підприємництва, та розвилася специфічна, оптимальна система державного індикативного управління, яка використовує непрямі інструменти економічного впливу, а також систематично і активно впливає на розвиток науки. Остання постає базисом, вихідною точкою розвитку в економічній системі США.

Висновки з даного дослідження. З аналізу досвіду індикативного управління закордонних держав можна зробити висновок про те, що інструментами реалізації державної політики слугують непрямі економічні методи впливу на економічну; законодавство та правові акти лише регламентують діяльність приватних підприємств. Індикативні плани носять переважно рекомендаційний характер та підкріплюються економічними стимулами за допомогою вищезазначених інструментів.

В результаті застосування індикативного управління держава з пасивного реєстратора перетворилася на активного учасника регулювання грошово-кредитних і фінансово-бюджетних процесів. Планування на місцевому рівні призвело до делегування повноважень із створення, формування та здійснення планів на регіональному рівні: в США дана тенденція розпочалася з 30-х років XX ст., у Японії та Франції – в 70-х рр. Практична цінність його полягала у погодженні планів розвитку та інтересів окремих регіонів та країни взагалі, але надмірна децентралізація призводила до невідповідності територіальних планів державним [10, с. 28]. З досвіду ж планування на різних рівнях США, Великобританії, Японії, Канаді можна зробити висновок про те, що в плануванні стратегічні рішення, як правило, централізовані, а оперативні – децентралізовані.

Негативною рисою індикативного управління є її інструменти, які через свою гнучкість під час кризових явищ в економіці змінюють характеристики впливу (так би мовити, «силу натягнення»): швидкість реакції, кількісні та якісні характеристики цієї реакції. Через що під час кризових явищ в економіці ефективність індикативного управління знижується, тому стає необхідним перехід до директивного планування економіки, що диктується практичною необхідністю.

У підсумку можна стверджувати, що у своєму досвіді індикативного управління розглянуті країни активно використовували наступні інструменти державного управління:

1. Фіскальну політику.
2. Антимонопольну.
3. Грошово-кредитну.
4. Зовнішньоекономічну.
5. Соціальну.
6. Інформаційно-нормативну.

Індикативні стратегічні плани мали як кількісний, так і якісний характер, причому кількісні плани мали інтервальні показники. Дані плани уточнювалися середньостроковими планами, під час застосування індикативного управління активно відбувалася децентралізація державної влади.

Цей досвід індикативного управління країн світу є вагомим внеском в теорію державного управління економікою та її сферами завдяки тим позитивним результатам, яких досягли розглянуті країни. Вільне підприємство та наявність багатоманітності думок та напрямків розвитку, яке забезпечують приватні підприємства та організації, надає можливість диверсифікації ризиків господарчої діяльності, забезпечує розвиток найбільш ефективних та перспективних шляхів та напрямків розвитку економічної системи взагалі.

Список літератури:

1. Осипов Ю. М. Государственное программирование капиталистической экономики (на примере Франции) : монография / Ю. М. Осипов. – М. : Московский университет, 1979. – С. 179.
2. Гуревич М. М. Державно-монополістичне програмування та його економічні межі (критика теорії і практики державного програмування капіталістичної економіки) : монографія / М. М. Гуревич. – Х. : Видавництво Харківського університету, 1972. – 178 с.
3. Соломко И. Экономист №1/ И. Соломко // Корреспондент. – 2011. – № 37. – С. 34-36.
4. Бондаренко Н. Ю. Цели и задачи индикативного планирования: зарубежный опыт / Н. Ю. Бондаренко // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012. – № 1. – С. 48-51.
5. Гуревич М. М. Государственное регулирование в условиях рыночной экономики (исследование эволюции) : дис. д-ра экон. наук / М. М. Гуревич. – Х. : Б.и., 1993. – 299 с.
6. Япония / отв. ред. Я. А. Певзнер и др.. – М. : Мысль, 1981. – 429 с. (Соврем. Монополист. капитализм)
7. Декларация регіоналізму в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ru/DR_RUSSE.pdf
http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/DR_GB.pdf.

8. Голиков А. П., Казакова Н. А. Прав Ю. Г. Региональная политика и экономическое развитие : европейский контекст / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, Ю. Г. Прав. – Х. : Этнограф, 2009 – 240 с.
9. Соединенные Штаты Америки / отв. ред. А. В. Аникин, О. Н. Быков, А. И. Шапиро. – М. : Мысль, 1982. – 446 с. – (Соврем. монополист. капитализм).
10. Панасюк Б. Я. Державна планова система України: історія становлення та розвитку : монографія. – К. : КНЕУ, 2005. – 412 с.

Дячек В. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Резюме

В статье рассмотрен опыт внедрения и развития индикативного управления экономической системой страны в развитых государствах: Японии, США и Франции. Их опыт и методология могут быть полезны и актуальны для внедрения в практику государственного управления в Украине в условиях глобализации.

Ключевые слова: индикативное управление, государственное управление, глобализация, децентрализация, регионализация.

Diachek V. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF PUBLIC ADMINISTRATION INDICATIVE IN DEVELOPED COUNTRIES AT THE PRESENT STAGE

Summary

The article describes the experience of implementation and development of indicative governance economic system in the developing countries: Japan, the USA and France. Their experience and methodology can be useful and relevant for the implementation in practice of public administration in Ukraine in the context of globalization.

Key words: indicative management, governance, globalization, decentralization, regionalization.

УДК 324 (477)

Чернега О. Б.

Ішков С. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено сучасні тенденції розвитку енергетичної політики України. Визначено напрями удосконалення енергетичної політики України в контексті євроінтеграції. Запропоновано шляхи використання можливостей щодо інноваційної трансформації енергетичної політики України в умовах її членства в Енергетичному співтоваристві.

Ключові слова: енергетична політика, енергоефективність, поновлювані енергоресурси, Енергетичне співтовариство, інноваційна трансформація, євроінтеграція.

Постановка проблеми. Україна, поступово рухаючись у напрямку поглиблення євроінтеграції, 1 лютого 2011 р. приєдналася до Енергетичного співтовариства – галузевого об'єднання, створення якого було ініційовано Європейським Союзом (ЄС) задля підвищення загальноєвропейської безпеки енергопостачання, у тому числі транзитного постачання енергоресурсів зі Сходу територіями країн Південно-Східної Європи, які не є членами ЄС.

Членство України в Енергетичному співтоваристві спрямоване, передусім, на імплементацію до національного законодавства норм європейського права у галузі енергетики, енергетичної політики, охорони довкілля, розвитку поновлюваних джерел енергії; на участь України у розробці регуляторної системи Співтовариства, яке забезпечувало б формування єдиного енергоринку на територіях

усіх країн-членів та визначало б механізми транспортування енергоносіїв як з-за меж Співтовариства, так і в його межах між країнами-учасницями [1]. Участь в Енергетичному співтоваристві дає Україні унікальний шанс скористатися досвідом країн-членів ЄС щодо реформування енергетичного комплексу та удосконалення енергетичної політики у відповідності до викликів і можливостей сьогодення. А отже, видається актуальним визначити перспективні напрями запозичення такого досвіду Україною з урахуванням сучасного стану вітчизняної економіки, енергетичного комплексу, інституційного середовища тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Енергетична політика України перебуває у центрі наукових досліджень як вітчизняних, так і закордонних науковців. Треба назвати таких дослідників у

даній сфері, як В. Бараннік, О. Волович, І. Газізуллін, С. Єрмілов, О. Климчук, Дж. Моссессян, Ф. Умбах,

Питанню взаємодії України та ЄС в рамках Енергетичного співтовариства присвячено праці Т. Биркович, А. Конопляника, А. Петерсен, І. Петренко, С. Реннера тощо. Однак, практично всі ці праці стосуються безпекового пріоритету енергетичної політики України, тобто забезпечення належного рівня безпеки та надійності систем енергопостачання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але залежність України від імпорту первинних енергоносіїв, передусім нафти та природного газу, може бути суттєво скорочено за умов трансформації української енергетичної політики у напрямку скорочення енергоспоживання шляхом підвищення енергоефективності і національної економіки, а також шляхом диверсифікації енергоресурсів, використовуваних в національній економіці, у напрямку сприяння поширенню використання поновлюваних енергоресурсів. Подібна трансформація вітчизняного енергетичного комплексу вимагатиме відповідної трансформації української енергетичної політики у напрямку розширення використання новітніх технологій у сфері виробництва та споживання енергоресурсів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення напрямів інноваційної трансформації енергетичної політики України в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Характер енергетичної політики України на сучасному етапі визначається тими можливостями та викликами, які існують в її енергетичному комплексі. Загалом, на нашу думку, під енергетичним комплексом доцільно розуміти сукупність підсистем генерації, постачання та споживання енергії, а також відповідної інфраструктури. Тому при визначенні

можливостей та викликів, що впливають на енергетичну політику, доцільно проаналізувати особливості усіх підсистем вітчизняного енергетичного комплексу.

Виробництво, експорт та імпорт енергоресурсів, їх первинне (проміжне) та кінцеве споживання представлені в енергетичному балансі України (табл. 1), який засвідчує, що виробництво в Україні задовольняє 9,2% власних споживчих потреб у вугіллі та торфі, у нафті та нафтопродуктах – 29,4%, у природному газі – 35,8%. З технічних причин обсяги виробництва гідроелектроенергії, вітрової, сонячної та інших подібних видів енергії повною мірою відповідає обсягам її споживання, а ось виробництво енергії біопалива та відходів на 2% перевищує обсяги її споживання, хоча в цілому даний вид енергоресурсів забезпечує лише 1,8% сукупного виробництва енергії в Україні.

Для забезпечення власних потреб в енергоресурсах Україна імпортує значну кількість вугілля та торфу (23,2% споживання, або 24,7% виробництва), нафти та нафтопродуктів (відповідно, 86,1% та 292,8%), природного газу (відповідно, 61,8% та 172,6%). Тобто дані енергетичного балансу України підтверджують неспроможність виробничої підсистеми її енергетичного комплексу задовольнити потреби національної економіки у нафті та нафтопродуктах, а також у природному газі, імпорт яких в 1,7 – 2,9 разів перевищує їх національне виробництво.

Одночасно Україна експортує певну частку виробленого в країні вугілля та торфу (12,9%) та енергії біопалива та відходів (4,8%), тоді як експорт нафти та нафтопродуктів переважно включає реекспортні операції (загальний обсяг експорту становить 51,1% їх виробництва).

За видовою структурою енергоресурсів, що споживаються в українській економіці, то на частку вугілля та торфу припадає 34,9%, причому цей

Таблиця 1

Енергетичний баланс України у 2012 р., тис. тонн нафтового еквіваленту

Постачання та споживання	Вугілля та торф	Нафта та нафтопродукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідроелектроенергія	Вітрова, сонячна та ін. види енергії	Енергія біопалива та відходів	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
Виробництво	40256	3414	15404	23653	901	53	1565	0	0	85246
Імпорт	9926	9995	26590	0	0	0	1	8	0	46520
Експорт	-5192	-1745	0	0	0	0	-75	-995	0	-8007
Міжнародне бункерування	0	-306	0	0	0	0	0	0	0	-306
Зміна запасів	-2272	251	1024	0	0	0	31	0	0	-966
Загальне постачання первинної енергії	42718	11609	43018	23653	901	53	1522	-987	0	122487
Загальне енергоспоживання	-42718	-11609	-43018	-23653	-901	-53	-1522	987	0	-122487
Споживання первинної енергії	-33114	554	-16413	-23653	-901	-53	-492	12826	11865	-49381
Кінцеве споживання	-9604	-12163	-26605	0	0	0	-1030	-11839	-11865	-73106
Промисловість	-8310	-1246	-5272	0	0	0	-46	-5427	-4543	-24844
Транспорт	-12	-8588	-2050	0	0	0	0	-798	0	-11448
Інші	-890	-1512	-14375	0	0	0	-984	-5615	-7322	-30698
Неенергетичне використання	-391	-799	-4908	0	0	0	0	0	0	6116

Складено автором за даними Державної служби статистики України [2]

вид ресурсів переважно споживають у цілях проміжного споживання (7,5% спожитого енергоресурсу); на частку нафти та нафтопродуктів – 9,5% (переважно нафта переробляється та у кінцевому споживанні використовують нафтопродукти); на частку природного газу – 35,1% (проміжне споживання – 38,2%), на частку атомної енергії – 19,3% (повністю використовується для проміжного споживання з метою вироблення електричної енергії). На жаль, енергія з поновлюваних джерел складає лише 1,9% (при цьому на часту гідро електроенергії припадає 0,7% спожитих в економіці енергоресурсів, на енергію біопалива та відходів – 1,9%, а частка сонячної, вітрової, геотермальної та інших подібних видів енергії взагалі є меншою за 0,1%.

Таким чином, аналіз енергетичного балансу України дозволив відокремити такі виклики, що постають перед нашою державою та мають бути подолані в результаті провадження відповідних заходів енергетичної політики:

- висока імпортна енергозалежність та недостатній рівень видобутку власної нафти та природного газу, хоча Україна має природний потенціал щодо їх видобутку, який міг би забезпечувати близько половини її потреб у відповідних енергоресурсах [3];

- велика частка споживання вуглецевих енергоресурсів (79,5% сукупного енергоспоживання), спалювання яких спричиняє значну шкоду довкіллю;

- висока енергоемність та низька енергоефективність вітчизняної економіки: в Україні енергоемність в цілому по національній економіці становить близько 1,5 тонн нафтового еквіваленту на 1 тис. дол. США ВВП країни, тоді як в Російській Федерації аналогічний показник становить близько 1 тонни на 1 тис. дол. США, а в країнах ЄС – близько 0,15 тонн на 1 тис. дол. США [4].

Крім того, викликами, що постають перед українською енергетичною політикою є низка інституційних чинників:

- недосконалість функціонування ринкового механізму, що має відображення у високій монополізації вітчизняних енергоринків, навіть у тих галузях, де такі монополії не є природними, висока питома вага державного сектору в енергетиці, наявність державної підтримки в енергетичному секторі та державне субсидювання витрат на енергоспоживання у бюджетному секторі та секторі домогосподарств;

- недосконалість нормативно-правової бази та контролю за її дотриманням, яка виражається у недостатній дієвості правових актів, що регулюють конкуренцію, інвестиційну діяльність тощо;

- власне інституційна недосконалість, яка зосереджена, передусім, у сфері енергопостачання, що призводить до недостатньої ефективності заходів енергетичної політики, зокрема щодо підвищення енергоефективності.

Водночас український енергетичний комплекс характеризується низкою переваг, які, на жаль, не використовуються достатньою мірою, зокрема це стосується значного потенціалу відновлюваних джерел енергії – вітрової, гідроелектричної, енергії морських приливів, сонячної тощо.

Проте виявлені вище загрози енергетичній безпеці України поруч із її євроінтеграційними прагненнями зумовили приєднання до Енергетичного співтовариства, що може розцінюватися як крок на шляху до запровадження інструментів «жорсткого» європейського права, що безпосередньо

передусім повний імплементації європейського права при приєднанні країни до ЄС.

Членство України в Енергетичному співтоваристві вимагає внесення певних коректив до її енергетичної політики. Нині стратегічним документом української енергетичної політики є «Енергетична стратегія України до 2030 року» (далі – Стратегія), оприлюднена ще у 2006 р., а потім оновлена у 2013 р. [5]. Даною стратегією передбачено:

- збільшення ВВП України за рахунок економічно ефективного розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК);

- створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти;

- підвищення енергетичної безпеки держави;

- підвищення ефективності споживання та використання енергопродуктів;

- зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки ПЕК [5].

В цілому зазначені цілі добре корелюють з цілями, поставленими при створенні Енергетичного співтовариства, а отже, подальший розвиток енергетичного комплексу має використовувати можливості щодо запозичення досвіду із досягнення аналогічних цілей, набутого іншими країнами Співтовариства, передусім країн ЄС.

На нашу думку, при цьому не можна обмежуватися вжиття заходів, спрямованих суто на дотримання енергетичної безпеки шляхом диверсифікації джерел енергопостачання, про що йдеться у більшості досліджень з даної тематики (зокрема, див. [6-8]). Стратегією передбачено також підвищення частки відновлюваних енергоджерел у загальному енергоспоживанні до 6%, а поширення використання енергії з поновлюваних джерел також є одним з завдань Енергетичного співтовариства.

За оцінками фахівців Україна навіть за умов досягнення цілей Стратегії щодо відновлюваних енергоджерел використовуватиме не більше 50% свого потенціалу щодо такої енергії [9], а отже, існує нагальна потреба щодо удосконалення механізму використання такого потенціалу, у тому числі з використанням інноваційних технологій.

Досвід країн ЄС свідчить, що поширенню використання енергії з поновлюваних джерел має сприяти відповідна нормативна база. Крім того, українські цілі енергетичної політики у даному напрямку значно менш амбітні, ніж відповідні цілі ЄС (6% та 20% енергоспоживання відповідно). В ЄС використання енергії з поновлюваних джерел здійснюється за трьома напрямками: виробництво електроенергії, опалення та охолодження, біопаливо для транспорту.

Основу нормативно-правової бази європейської поновлюваної енергетики становить Директива 2009/28/ЕС щодо заохочення використання енергії з поновлюваних джерел. Дана директива передбачає запровадження таких стимулюючих механізмів, як формування національних цільових показників споживання електричної енергії, виробленої з поновлюваних джерел (з урахуванням зобов'язань в рамках Кіотського протоколу); надання урядових гарантій щодо про проходження енергії, виробленої з відновлюваних джерел;

- спрощення та вдосконалення інституційних рамок взаємодії адміністративних органів та енергогенеруючих станцій, що працюють на енергії з поновлюваних джерел;

- надання пріоритетного доступу до енергомереж електроенергії, виробленої з поновлюваних джерел;

- заохочення до реалізації місцевих проектів генерації енергії з поновлюваних джерел для задоволення енергопотреб локальних громад [10].

Виробництво енергії з використанням її поновлюваних джерел саме по собі належить до інноваційних технологій, тому саме активізація інноваційної діяльності в енергетичному комплексі має стати підґрунтям для поступового переходу української енергетики до поновлюваних джерел.

Серед таких інноваційних технологій доцільно використати досвід ЄС щодо створення вітроенергетичних установок AeroGreen, які виявляються вдвічі більш ефективними, ніж традиційні вітрові генератори, засновані на турбінних технологіях та здатні працювати в умовах шквальних поривів вітру, що є особливо актуальним для степової частини України.

Також доцільним є налагодження співпраці з країнами ЄС щодо запозичення досвіду із поширення використання сонячних електрогенераторів у приватних будівлях. Наявні в Україні сонячні електрогенератори вимагають значних зусиль і фінансових вкладень щодо їх монтажу та сервісного обслуговування. Натомість в багатьох країнах Європи поширюються спрощені мобільні сонячні електрогенератори типу Plug & Save, що виробляються німецькою компанією ALGATEC Solar AG та не потребують складного монтажу та сервісу.

У промисловому масштабі видається вигідним налагодження співпраці з металургійними підприємствами Великої Британії, які використовують термальну енергію (енергію нагрітої поверхні) для генерації електроенергії на основі різниці температур двох поверхонь.

Важливим напрямом співпраці з іншими учасниками Енергетичного Співтовариства є також запозичення позитивного досвіду щодо підвищення енергоефективності та енергозбереження як у реальному секторі економіки, так і у секторі домогосподарств. Важливим при цьому є створення відповідної інфраструктури, яка має включати:

- фінансові установи, наприклад, на зразок іспанських інституцій IEA (Іспанська енергетична агенція) та ICO (Institut of official credit), які надають фінансову допомогу або пільгові кредити для реалізації проектів з підвищення енергоефективності та використання енергії з поновлюваних джерел;

- інформаційно-маркетингові інституції, як Вуглецевий трастовий фонд (Carbon Trust Fund) у Великій Британії, який надає інформаційну, організаційну та рекламну підтримку щодо розробки та впровадження енергоефективних технологій у промисловому та приватному секторах;

- науково-дослідні інститути, які мають тісно співпрацювати з підприємствами-інноваторами у галузі енергозбереження, а також з органами місцевої влади, що реалізують відповідні проекти на рівні муніципалітетів; наприклад, в ЄС діє Інститут енергетики (м. Петтен, Нідерланди та м. Іспра, Італія), який є підрозділом Спільного дослідницького центру, діяльність якого спрямована на дослідження у сфері енергетики з особливим акцентом на підвищення енергоефективності та впровадження енергозберігаючих технологій, у тому числі шляхом налагодження партнерства з реалізаторами відповідних інноваційних проектів;

- інституції у сфері державного технічного контролю, діяльність яких спрямовується на контроль за дотриманням вимог щодо енергомаркування товарів, особливо техніки, а також щодо встановлення та дотримання вимог стосовно енергетичного класу імпортованих товарів.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про необхідність трансформування енергетичної політики України з урахуванням необхідності подолання загроз, зумовлених недоліками українського енергетичного комплексу та інституційного середовища його функціонування. Така трансформація має перебувати в межах визначених стратегічних цілей розвитку української енергетики та одночасно відповідати цілям функціонування Енергетичного співтовариства, членом якого є Україна.

Переваги членства в Енергетичному співтоваристві, яке розглядається як поступ у євроінтеграції, мають бути використані Україною не лише щодо забезпечення безпеки енергопостачання, у тому числі шляхом диверсифікації джерел поставок природного газу, але й шляхом запозичення досвіду щодо впровадження інноваційних технологій у вітчизняному енергетичному комплексі. Такі інноваційні технології зазвичай охоплюють два аспекти функціонування енергетичного комплексу – поширення використання енергії з поновлюваних джерел у виробництві та у секторі домогосподарств, а також підвищення енергоефективності та енергозбереження у цих двох секторах національної економіки. За першим напрямом доцільно особливу увагу звернути на поширення використання інноваційних технологій із виробництва енергії з енергії вітру, сонця, біомаси, з урахуванням специфіки фінансово-економічного стану вітчизняних суб'єктів господарювання. За другим напрямом пропонується запозичувати досвід із створення інституційного середовища підвищення енергоефективності у складі фінансових, інформаційно-маркетингових, науково-дослідних та контролюючих інституцій.

Список літератури:

1. Офіційний сайт : Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>.
2. Офіційний сайт : Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Україна 2012 : основні положення та рекомендації: загальна енергетична політика [Електронний ресурс] / Міжнародна енергетична агенція. – IEA, 2013. – Режим доступу : http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/UKR_Summaryplus.pdf.
4. Офіційний сайт : International Energy Agency [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.iea.org>.
5. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р [Електронний ресурс] : за станом на 24 липня 2013 р. / Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-p/paran6#n6>.
6. Диверсифікація енергопостачань в Європейському Союзі, Росії та Україні: загальні підходи, наміри і проблеми / [Центр Разумкова] // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 6. – С. 3–9.
7. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* у сфері застосування положень договору про заснування енергетичного співтовариства / [Міністерство Юстиції України]. – К. : б/в, 2011. – 461 с.

8. Поливана Т. Приєднання до Енергетичного співтовариства: чи стануть поставки газу в Україну надійнішими? / Т. Поливана ; МЦДП // Європейське майбутнє – Україні. – К. : б/в, 2009. – С. 1–6.
9. Розенбергер К. Політика України в галузі енергетики : KAS Policy Paper 18 [Електронний ресурс] / К. Розенбергер ; пер. з нім. Ю. Сильвестрова. – KAS, 2012. – 28 с. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-13-30.pdf?130206104926.
10. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC [Електронний ресурс] / [European Parliament and Council of the EEC]. – Режим доступу : <http://faolex.fao.org/docs/pdf/eur88009.pdf>.

Чернега О. В.

Ишков С. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ИННОВАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

Исследованы современные тенденции развития энергетической политики Украины. Определены направления совершенствования энергетической политики Украины в контексте евроинтеграции. Предложены пути использования возможностей инновационной трансформации энергетической политики Украины в условиях ее членства Энергетическом сообществе.

Ключевые слова: энергетическая политика, энергоэффективность, возобновляемые энергоресурсы, Энергетическое сообщество, инновационная трансформация, евроинтеграция.

Chernega O. V.

Ishkov S. V.

Donetsk National University of Economics Andtrade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

INNOVATIVE TRANSFORMATION OF THE UKRAINIAN ENERGY POLICY IN TERMS OF EU INTEGRATION

Summary

In the article there have been researched modern tendencies in Ukrainian energy policy. The authors have determined the vectors of improving Ukrainian energy policy in terms of EU integration. There have been suggested some ways of using the opportunities based on Ukraine's membership in the Energy Community.

Key words: energy policy, energy efficiency, renewable energy, Energy community, innovative transformation, EU integration.

УДК 332.14:339.9

Калашник М. В.

Черкаський державний технологічний університет

МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Досліджено концептуальні підходи до розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону. Систематизовано зарубіжний досвід особливостей регіонального розвитку розвинених країн світу. Проаналізовано сучасний стан розвитку регіонів України. Сформульовано механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, регіон, механізм, конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, інформація.

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни та регіону є важливим завданням розвитку кожної країни. Це дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки, стимулювати розвиток національного виробництва, ефективніше використовувати економічний потенціал країни та збільшити добробут населення. Кожна країна визначає свої важелі впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, вони залежать від стану розвитку економіки та наявних передумов до соціально-економічного зростання. Ці важелі формують основи управління регіональним розвитком з метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону. Розробка

механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України є важливою умовою подальшого розвитку регіонів України, що створить умови для економічного зростання та підвищення рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню зовнішньоекономічної діяльності країни та регіонів присвячені праці П. Беленького, О. Гребельника, М. Долишнього, А. Мазаракі, Н. Мікули, В. Юхименко та інших [1-4]. У цих дослідженнях розкриті загальні основи зовнішньоекономічної діяльності регіонів, особливості співпраці регіонів України з різними країнами, специфіка міжрегіонального та транскордонного

співробітництва, проблематика забезпечення конкурентоспроможності регіонів України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасних умовах розвитку важливого значення набуває розробка практичних підходів до стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України. Одним з таких практичних підходів є реалізація механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

Мета статті. Основною метою статті є формулювання механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України. Завданнями статті є дослідження концептуальних підходів до розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону, систематизація зарубіжного досвіду особливостей регіонального розвитку розвинених країн світу, аналіз сучасного стану розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Для України впровадження механізму управління регіональним розвитком з метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону є важливим завданням сучасного етапу економічного розвитку. Це викликано зростанням актуалізації зовнішньоекономічної діяльності, необхідністю участі у міжнародному поділі праці та поглибленням спеціалізації країни на зовнішньому ринку. Але з метою більш повноцінного розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону повинні бути враховані сучасні тенденції економічного розвитку країни та регіону та результати всебічного аналізу розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону в сучасних умовах світового розвитку.

Основою концептуального підходу до розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону має бути орієнтація на розвиток та поглиблення спеціалізації на основі особливостей розвитку регіону, формування експортно-імпоротної моделі регіону та розробка на її основі зовнішньоекономічної стратегії регіону, забезпечення інноваційного підходу до процесу виробництва та створення інноваційної продукції, визначення конкурентних переваг регіону та їх активне використання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, активне впровадження інформаційних технологій, залучення інвестиційних ресурсів з метою розвитку економіки регіону.

Крім цього, не слід забувати про особливе місце регіонального підходу, що доповнює все вищезазначене, локалізацію виробництва регіонів на основі спеціалізації підприємств, ефективного управління та кваліфікованого персоналу, розвиток інноваційного потенціалу регіону на основі ланки виробництва – науково-дослідні центри, захоплення регіональної підприємницької ініціативи та створення можливостей для розвитку регіональних кластерів.

Аналіз зарубіжного досвіду особливостей регіонального розвитку розвинених країн світу показує, що в основі регіонального розвитку та еволюції регіонів є спеціалізація регіону, процеси регіональної диверсифікації виробництва, державні та місцеві засоби регулювання розвитку, економічні цикли, всі ці процеси призводять до формування розвинених та депресивних регіонів. Сучасними тенденціями регіонального розвитку є конвергенція та дивергенція національних регіонів, децентралізація регіонального управління, інтеграція регіональних систем різних країн, багатогранність сучасних світових соціально-економічних процесів, посилення впливу міжнародних

тенденцій розвитку (особливо утворення ТНК). Результатом впливу сучасних тенденцій розвитку стало формування транскордонних регіонів, інноваційних зон економічного зростання, світових регіонів.

Новітня парадигма регіонального розвитку трансформується від розуміння регіону як внутрішнього національного утворення до усвідомлення регіону як інтернаціональної форми. Основними орієнтирами сучасного регіонального розвитку є подолання диференціації регіонального розвитку у межах країни, стимулювання регіонального розвитку в сучасних умовах господарювання, вирішення гострих соціальних та економічних проблем регіону, подолання депресивності окремих регіонів. Досягнення цих орієнтирів відбувається за допомогою розробки та реалізації різноманітних програм на національному та міжнародному рівнях, розвитку співпраці з національними та міжнародними фінансовими та комерційними інститутами, активного впровадження конкурентної моделі регіонального розвитку як на національному, так і на міжнародному рівнях [5].

Зазначений концептуальний підхід має бути впроваджений з врахуванням оцінки сучасного стану розвитку регіонів України. Ґрунтовний та всебічний аналіз розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України виявив наступні особливості: високу залежність зовнішньоекономічної діяльності регіону від загального стану світової економіки, тривале відновлення зовнішньоекономічної діяльності регіону від впливу економічних криз, переважання торгівлі товарами над торгівлею послугами, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. В цілому зовнішньоекономічна діяльність регіонів України потребує значної активізації та збільшення залучення регіонів у процеси світової торгівлі з одночасним вдосконаленням загальної структури торгівлі товарів та послуг, поліпшенням інвестиційного клімату задля залучення інвестицій та створення умов для покращення інноваційного забезпечення регіонів.

Зазначений концептуальний підхід має бути впроваджений з врахуванням оцінки сучасного стану розвитку регіонів України. Ґрунтовний та всебічний аналіз розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України виявив наступні особливості: високу залежність зовнішньоекономічної діяльності регіону від загального стану світової економіки, тривале відновлення зовнішньоекономічної діяльності регіону від впливу економічних криз, переважання торгівлі товарами над торгівлею послугами, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Найбільш активними регіонами у зовнішньоекономічній діяльності є Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Київська, Луганська, Запорізька, Полтавська області та м. Київ, низька активність участі у зовнішньоекономічній діяльності спостерігається у Кіровоградській, Чернівецькій, Тернопільській, Херсонській областях та м. Севастополі. В цілому зовнішньоекономічна діяльність регіонів України потребує значної активізації та збільшення залучення регіонів у процеси світової торгівлі з одночасним вдосконаленням загальної структури торгівлі товарів та послуг, поліпшенням інвестиційного клімату задля залучення інвестицій та створення умов для покращення інноваційного забезпечення регіонів [6].

В регіонах України також відмічено значні асиметрії соціально-економічного розвитку. Такий висновок зроблено на основі аналізу індексу сталого розвитку регіонів України, індексу кон-

курентоспроможності регіонів України та індексу регіонального людського розвитку. Високі значення всіх трьох індексів зафіксовано у Харківській, Львівській, Чернівецькій, Київській областях та АР Крим, двох (індексу сталого розвитку та регіонального людського розвитку) – у Полтавській та Черкаській, (індексів сталого розвитку та конкурентоспроможності) – у Одеській області та м. Севастополі. Високі значення тільки індексу сталого розвитку відмічено у Хмельницькій, Рівненській та Вінницькій областях, тільки індексу конкурентоспроможності – у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській та Івано-Франківській областях, тільки індексу регіонального людського розвитку – у Закарпатській області. Звичайно, що основною причиною є різні умови розвитку, але прагнення до всебічного розвитку регіону є основною метою регіонального розвитку як такого. Зазначена ситуація ще більше актуалізує необхідність стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіонів України як засобу стимулювання та можливості подолання асиметрій [7; 8; 9].

Дія механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України спрямована на забезпечення синергетичного ефекту від використання природно-ресурсного, виробничого та експортного потенціалів регіону з метою розвитку зовнішньоекономічного комплексу регіону. Результатом дії даного механізму є активізація зовнішньоекономічної діяльності регіону, позитивна економічна динаміка та підвищення соціального добробуту населення. Активізація зовнішньоекономічної діяльності регіону передбачає розбудову інфраструктури для здійснення зовнішньоекономічної діяльності регіону, покращення комунікацій та транспортних мереж, розвиток міжрегіонального та транскордонного співробітництва, утворення вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку.

В загальному вигляді механізм – це сукупність управлінських заходів та сфер впливу, що в результаті комплексного застосування дозволяють розробляти та приймати обґрунтовані управлінські

рішення та забезпечувати їх ефективну реалізацію. Основною характеристикою механізму є його здатність як організаційного засобу об'єднувати основні елементи управління за допомогою спеціальних інструментів та забезпечувати прийняття та реалізацію управлінських рішень.

У межах даного дослідження механізм має забезпечувати необхідність ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю з врахуванням гео економічного стану регіону на основі розробленої концепції зовнішньоекономічної діяльності та з врахуванням впливу глобальних зрушень. Система дії механізму спрямована на комплексну та логічну послідовність заходів, що дозволяє підвищити ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності регіону та його функціонування на зовнішніх ринках в умовах глобальних зрушень. Механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України як складне багаторівневе утворення та упорядкований процес взаємодії елементів має функціонувати на основі узгодженні цілей та інтересів всіх учасників ЗЕД, чіткому інформаційному на інтелектуальному забезпеченні ЗЕД та розвиненому інфраструктурному забезпеченні реалізації ЗЕД. Формування означеного механізму включає багаторівневий підхід, що передбачає органічне поєднання світогосподарського, національного, регіонального та підприємницького просторів, при цьому зовнішньоекономічна діяльність регіону виконує наскрізну функцію як форма взаємозв'язку всіх зазначених просторів.

В цілому механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України має наступний вигляд (рис. 1).

Відповідно до запропонованої схеми механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України включає наступні елементи.

Зовнішній контур механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України включає суб'єкти, рівні, сфери дії та аспекти.

Суб'єкти механізму відповідають за безпосередню реалізацію запропонованої системи управління щодо активізації ЗЕД регіонів України, поділяються на керуючі та керовані. Керуючі суб'єкти – це державні та місцеві органи управління, що здійснюють розробку та реалізацію політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності з метою ефективного використання економічного потенціалу регіоні (Верховна Рада України, Національний банк України, Державний валютний фонд України, Міністерство економіки України, Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України, органи місцевого самоврядування). Керовані суб'єкти – суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність у сфері зовнішньоекономічної діяльності (фізичні та юридичні особи, які мають постійне місцезнаходження на території України, які не мають постійного місцезнаходження на території України, але яким не заборонено здійснювати господарську діяльність на території України та інші суб'єкти господарювання, передбачені законодавством України).

Рівні механізму визначають специфіку управління та включають мікрорівень, мезорівень, макрорівень, мегарівень. Мікрорівень визначається стратегією та

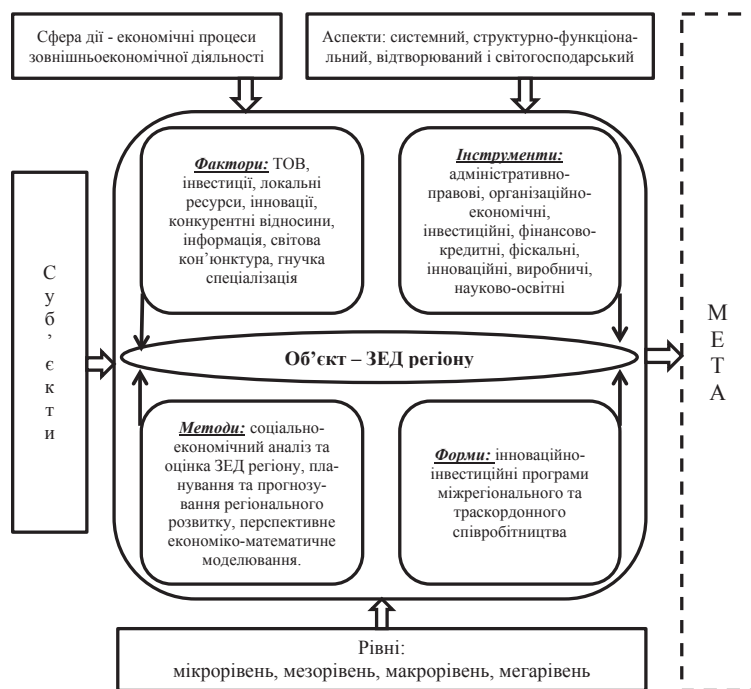


Рис. 1. Механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України

особливостями функціонування підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Мезорівень визначається участю регіону в управлінні та регулюванні зовнішньоекономічної діяльності. Макрорівень визначає роль держави у розробці та реалізації основ зовнішньоекономічної діяльності країни. Мегарівень визначає особливості світової економічної системи та міжнародних інституцій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Сфера дії відображає економічні процеси зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях. Вони включають світові процеси (діяльність міжнародних інституцій, функціонування світових ринків), національні процеси (законодавче забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, експорт та імпорт товарів та послуг), регіональні процеси (міжрегіональне і транскордонне співробітництво, функціонування регіональних ринків, розвиток регіональних інститутів) та виробничі процеси (розробка зовнішньоекономічної стратегії підприємства, здійснення маркетингових досліджень у процесі зовнішньоекономічної діяльності, здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства).

Аспекти механізму визначають складові комплексного підходу до зовнішньоекономічної діяльності. Системний аспект враховує специфіку підприємств як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності регіону. Структурно-функціональний аспект враховує роль регіону у координації, регулюванні та управлінні зовнішньоекономічною діяльністю. Відтворювальний аспект враховує особливу роль регіону як елемента національної економічної системи у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Світогосподарський аспект враховує специфіку світогосподарських економічних відносин на їх вплив на зовнішньоекономічну діяльність регіону.

Внутрішній контур механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України включає об'єкт, фактори, інструменти, методи та форми.

Об'єктом є зовнішньоекономічна діяльність регіону. Вона трактується як процес взаємодії суб'єктів регіону та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що забезпечує підвищення продуктивності виробництва на основі ефективного використання ресурсів регіону в умовах інтернаціоналізації світогосподарських процесів.

До факторів віднесено територіальну організацію виробництва, інвестиції, локальні ресурси, інновації, конкурентні відносини, світову кон'юнктуру, гнучку спеціалізацію та інформацію.

Інструменти згруповані по основним напрямкам кожен з яких включає спеціальні заходи. Адміністративно-правові – удосконалення інституційних та правових основ ЗЕД регіону, стимулювання та підтримка розвитку ЗЕД регіону. Організаційно-економічні – розвиток інфраструктури ЗЕД регіону, стимулювання міжрегіонального і транскордонного співробітництва, сприяння розвитку регіональних кластерів. Інвестиційні – поліпшення інвестиційного клімату регіонів України, сприяння зростання зацікавленості бізнесу до участі в регіональних програмах ЗЕД. Фінансово-кредитні – стимулююча кредитна політика з метою розвитку ЗЕД регіону, децентралізація фінансових потоків. Фіскальні – вдосконалення податкової системи з метою заохочення ЗЕД регіону, створення сучас-

ної стимулюючої системи оподаткування міжрегіонального і транскордонного співробітництва. Інноваційні – розвиток інноваційного сектору економіки, що сприяє розвитку ЗЕД регіону з залученням вітчизняної та зарубіжної інноваційної бази. Виробничі – розвиток регіональних виробництв, сприяння підприємницькій ініціативі при відкритті власного бізнесу, розвиток ефективних виробничих відносин у процесі ЗЕД регіонів України. Науково-освітні – розвиток людського капіталу регіонів, сприяння підвищення якості освіти, підвищення рівня взаємозв'язку між науково-освітнім сектором та регіональним виробництвом.

До методів відносяться соціально-економічний аналіз та оцінка ЗЕД регіону, планування та прогнозування регіонального розвитку, перспективне економіко-математичне моделювання. Соціально-економічний аналіз та оцінка ЗЕД використовуються для визначення поточного стану соціально-економічного розвитку ЗЕД регіону, а також з метою проведення загальної оцінки як основи для планування та прогнозування регіонального розвитку. Прогнозування дозволяє на основі соціально-економічного аналізу та оцінки ЗЕД регіону здійснити прогноз регіонального розвитку з метою передбачення майбутніх позитивних та негативних тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності. Планування дозволяє на основі соціально-економічного аналізу та оцінки ЗЕД регіону, а також з використанням результатів прогнозування, розробити план розвитку з метою загального корегування регіонального розвитку, що передбачає посилення позитивних тенденцій розвитку та нівелювання негативних. Перспективне економіко-математичне моделювання застосовується на базі соціально-економічного аналізу та оцінки ЗЕД регіону та використовується для розробки економіко-математичних моделей регіонального розвитку, що використовуються для планування та прогнозування розвитку ЗЕД регіону.

Формами є програми та проекти регіонального розвитку, що спрямовані на стимулювання участі регіонів України у зовнішньоекономічній діяльності. Вони мають бути інноваційного характеру, мати достатнє інвестиційне забезпечення та мати загальне спрямування на заохочення розвитку міжрегіонального і транскордонного співробітництва.

Взаємодія елементів зовнішнього та внутрішнього контурів мають забезпечувати досягнення мети зазначеного механізму – активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

Висновки і пропозиції. Таким чином, досліджені концептуальні підходи до зовнішньоекономічної діяльності регіонів України, узагальнений зарубіжний досвід розвинених країн світу, аналіз сучасного стану розвитку регіонів України дозволили сформувати механізм активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України. Запропонований механізм створений з метою практичної реалізації напрацьованих теоретичних положень у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів України. Він відповідає сучасному етапу розвитку світової економіки та максимально пристосований до реалій регіонального розвитку України.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка на основі механізму активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України стратегій та програм розвитку регіонів України та їх практична реалізація.

Список літератури:

1. Беленький П.Ю., Мікула Н.А. Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні / П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 61–74.
2. Мазаракі А.А., Юхименко В.В., Гребельник О.П. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор: Монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 280 с.
3. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності України: Монографія / І.Г. Манцуров – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
4. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України. Відп. ред. академік НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2001. – 719 с.
5. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / З.С. Варналій – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Аналіз сталого розвитку регіонів України. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/services/ukraine-sd>.
8. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітання. Фонд ефективне управління [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
9. Методика вимірювання регіонального людського розвитку. Національна академія наук України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua>.

Калашник Н. В.

Черкаський державний технологічний університет

МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦІЇ ВНЕШНЕЕКОНОМІЧЕСКОЇ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**Резюме**

Исследованы концептуальные подходы к развитию внешнеэкономической деятельности региона. Систематизирован зарубежный опыт особенностей регионального развития развитых стран мира. Проанализирован современный уровень развития регионов Украины. Сформулирован механизм активизации внешнеэкономической деятельности регионов Украины.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, регион, механизм, конкурентоспособность, инновации, инвестиции, информация.

Kalashnik M. V.

Cherkasy State Technological University

THE ARRANGEMENT OF BOOSTING FOREIGN ACTIVITY IN THE REGION UKRAINE**Summary**

The conceptual approach to the development of foreign economic activity of the region was researched. Features international experience of regional development in developed countries was systematized. The present state of development of the regions of Ukraine was analyzed. The arrangement boosting foreign economic activity in the regions of Ukraine was formulated.

Key words: foreign economic activity, region, gear, competitiveness, innovation, investment, information.

УДК 339.9

Кібальник Л. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВПЛИВУ НА ГЕОЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Досліджено основні об'єктивні передумови формування глобальної системи впливу на гео економічні трансформації.

Ключові слова: інформатизація, транснаціоналізація, фінансова глобалізація, постіндустріальні країни, країни з індустріальною парадигмою, аграрно орієнтовані країни.

Постановка проблеми. Світова економіка характеризується такими динамічними змінами, як-от: поява нових факторів виробництва, виникнення особливих форм їх транснаціоналізації, формування нових суб'єктів міжнародних економічних зв'язків з новими функціями, зміна характеру міжнародного відтворювального про-

цесу, лібералізація економік більшості країн світу тощо. Як наслідок, зменшуються різного роду адміністративні, юридичні, економічні, технічні бар'єри, формуються більш уніфіковані правила і норми зовнішньоекономічної взаємодії. Трансформаційні процеси набувають настільки видозміненого характеру, що традиційний теоретич-

ний інструментарій вже не дає можливості досить адекватно оцінювати нові явища у геоелектронічному просторі. Таким чином, системність міжнародних економічних відносин, що призводить до формування у перспективі більш цілісної і єдиної світової економіки, вимагає відповідних інструментів регулювання цих процесів, котрі можна сформувати, тільки ґрунтуючись на розумінні об'єктивних передумов їх формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення різних аспектів геоелектроніки присвячено праці таких вчених, як-от: В. Будкін, В. Дергачев, К. Жан, М. Згуровський, Е. Кочетов, Е. Лутвак, О. Неклеса, Ю. Пахомов, П. Савона, А. Філіпенко, Ю. Яковець та ін. Ці дослідження, в першу чергу, стосуються визначення суті, структури та основних методологічних підходів аналізу такого системного утворення, як геоелектроніка. Проблемами трансформації суспільства в цілому, економічних трансформацій та трансформацій економічних систем займалися В. Базилевич, О. Білорус, В. Бодров, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Корнаї, П. Леоненко, І. Лукинов, В. Лук'яненко, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, К. Поланьї, В. Полтерович, О. Уільямсон і т.д.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З початку 2000-х рр. ХХ ст. новітня економічна наука намагається визначити сутнісні основи, позитивні і негативні сторони кардинальних якісних та кількісних змін у геоелектроніці, протиріччя і проблеми, що викликають необхідність формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси у міжнародному економічному просторі. У цих дослідженнях акцент ставиться на окремих сферах трансформаційних змін. Водночас новітній рівень геоелектронічних процесів, що супроводжується кризовими явищами та асиметрією зв'язків, вимагає нового підходу до вивчення економічної діяльності як окремих країн, так і світової економіки в цілому. Сьогодні для розв'язання більшості геоелектронічних суперечностей необхідним є залучення ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних) не тільки однієї країни, а глобального масштабу, наслідки ж ухвалення конкретних рішень нині здатні поширюватися далеко за межі певного співтовариства, у рамках якого приймалося це рішення. Тому актуальним є обґрунтування передумов формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси в міжнародному економічному просторі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення об'єктивних передумов формування глобальної системи впливу на геоелектронічні трансформації.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, до основних передумов глобального регулювання в сучасних умовах доцільно віднести, по-перше, процес інформатизації, що акумулює досягнення науково-технічної революції. Він характеризується не лише глобальним проникненням принципово нового типу інформаційних технологій (ІТ), а й певними трансформаціями традиційних відносин, в першу чергу, пов'язаних з господарською діяльністю і розподілом матеріальних благ, що виявляють властивості адаптації досягнень інформаційно-технологічного прогресу по-

требам зростання власної ефективності та доцільності. Водночас характер, принципи особливості та наслідки, включаючи довгострокові зсуви у геоелектронічному просторі, дають підстави оцінити становлення та розвиток локальних інформаційних товариств, істотно інтегрованих у глобальний економічний простір, на умовах, максимальна вигідність яких засвідчується такими показниками, як-от: інвестиційна привабливість, галузева структура виробництва, ступінь конкурентоспроможності національної макроекономічної системи, обсяги залучених іноземних капіталів, сила зовнішньоекономічного впливу, ємність внутрішнього ринку тощо.

Імперативом інтенсифікації процесу інформатизації є розвиток електронної комерції та Інтернет-індустрії. Через історичні особливості процесу інформатизації глобальний простір протягом досить тривалого часу розвивався в основному зусиллями країн «Тріади» (США, Західна Європа, Японія). У глобальному масштабі інформаційні галузі розвинених країн дозволили громадянам практично всіх інших країн відкрити доступ до цих продуктів. З розвитком економічних, політичних, соціально-культурних зв'язків між різними країнами все більшого значення набуває електронізація бізнесу, що є одним із факторів формування «нової економіки». Її головною відмінністю від попереднього етапу світового економічного розвитку є

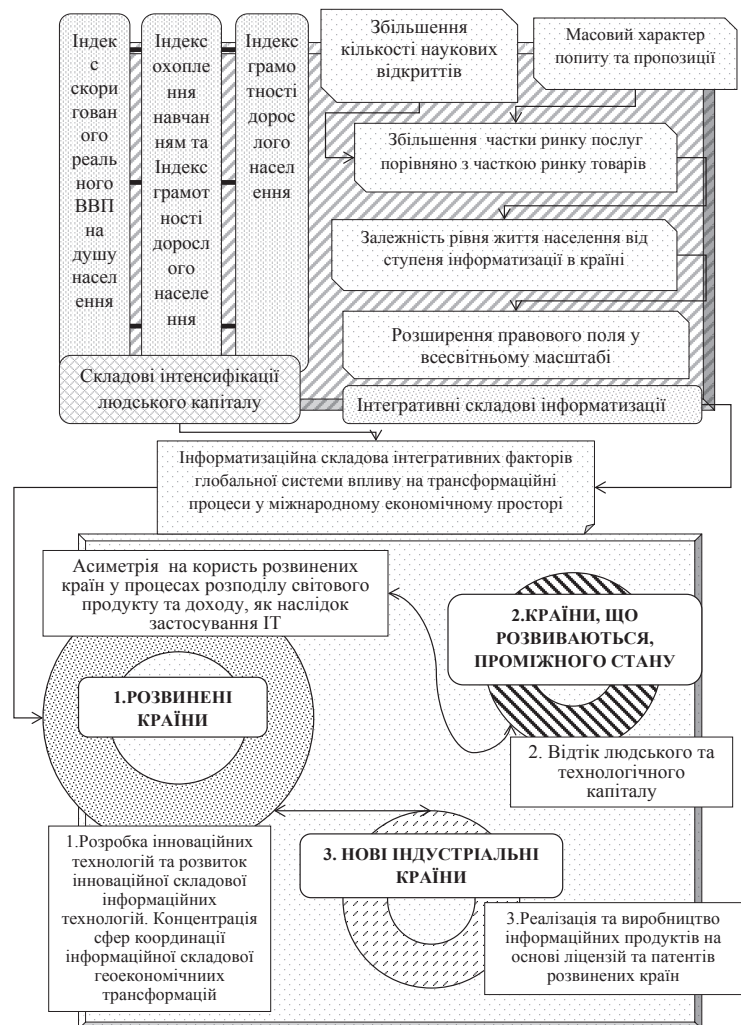


Рис. 1. Структурно-логічна схема впливу інформатизації на геоелектронічні трансформації*

*Складено автором

інформатизація і поява якісно нових електронних можливостей передачі та обробки інформації всередині суб'єкта і між суб'єктами господарювання. Оскільки у сам зміст більшості економічних операцій закладена можливість заміщення реального фізичного об'єкта інформацією про нього, то прогрес у сфері інформаційних технологій забезпечив можливість і виступив каталізатором розвитку цих операцій у світових масштабах. Ці процеси ініціювали і активізували поширення гео економічного впливу країн координаторів інформаційної галузі на всі інші території та економіки світу та її окремі сфери. Отже, інформаційна складова є ключовою передумовою формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси у міжнародному економічному просторі.

Як свідчить структурно-логічна схема впливу інформатизації на глобальні гео економічні трансформації, передумовами інформатизації є постійне удосконалення країнами каталізаторами обчислювальної техніки, телекомунікаційного обладнання та інфраструктури (рисунок 1). Також зростає швидкість утворення, обробки і переміщення інформаційних потоків, поширення знань в процесі наукового або інших видів інтелектуального обміну.

Таким чином, сучасний розвиток економічних відносин, їх глобальний характер, з одного боку, і розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, з іншого, зумовили появу специфічної форми відносин – електронного бізнесу і електронної комерції. Суб'єкти ринку швидко освоюють нові можливості організації бізнес-комунікацій і активно включаються в електронне бізнес-середовище. Це призводить до того, що доступ до інформаційних технологій стає не просто конкурентною перевагою, а інструментом гео економічного маніпулювання [1].

Наступною передумовою, що є інструментом гео економічного впливу провідних країн світу на міжнародні торгові та фінансові потоки, є транснаціоналізація. Із зростанням впливу ТНК на світову економіку кількість робочої сили, необхідної для виробництва певних промислових товарів, все в більшій мірі визначала їх рішення щодо розміщення філіалів та дочірніх підприємств.

ТНК посилювали контроль за географічним розподілом виробництва, розміщеного в різних країнах, котрий знаходився в тісній залежності від наявності вільних коштів, витрат і кваліфікації робочої сили. Лише крупні компанії були в змозі управляти цими факторами. Такі фірми були здатні організувати свій «власний» розподіл праці у світовому масштабі та використовувати галузеве планування. Як наслідок, створена ними система функціонувала більш ефективно порівняно з національними системами планування як за кейнсіанською моделлю макроекономічної політики, так і у соціалістичному варіанті централізованого планування.

Зауважимо, що певну роль у цих процесах відіграє економічна політика урядів, в першу чергу – економічна інтеграція. Цей процес чітко проявився у 50-х і 60-х роках в усьому світі, але лише Європі внаслідок створення ЄЕС вдалося домогтися успіхів у цьому напрямі, і політичний фактор тут відігравав значну роль. Іншою ілюстрацією інтеграційних процесів у Європі стало утворення САВТ, згодом частково поглиненої ЄЕС. Інші заходи урядів відображали прагнення лібералізувати зовнішню торгівлю і систему міжнародних платежів. Цього вдалося досягти, створивши МВФ і підписавши ГАТТ. План Маршалла призвів до створення Організації європейського економічного

співробітництва (ОЕСЕ), яка перетворилася згодом в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Результатом вищезазначених процесів стало становлення транснаціоналізації як об'єктивної передумови формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси у міжнародному економічному просторі. Цей факт засвідчується змінами, що відбуваються у географічному розподілі світової торгівлі. Поступово зростають обсяги торгівлі країн, що розвиваються, але особливо швидкими темпами збільшуються товаропотоки із нових індустриальних країн. Серед країн з перехідною економікою більш динамічно розвивається зовнішня торгівля Китаю, що дозволило країні увійти до десятки найбільших торгових держав світу.

Водночас, як і раніше, значна частина світового товарообігу – близько третини світових експортно-імпортних операцій – припадає на провідні промислово розвинені країни (США, Німеччину і Японію). До групи найбільших торговельних країн світу входять Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Бельгія. Цьому сприяють процеси транскордонних злиттів і поглинань, що зміцнюють позиції провідних країн світу за рахунок держав з перехідними економіками.

За останні роки частка країн, що розвиваються у потоках прямих іноземних інвестицій, зростає. Оскільки центр міжнародного виробництва, а останнім часом і міжнародного споживання, переміщується у ці країни та країни з перехідною економікою, то ТНК більш активно інвестують свої кошти у проекти, спрямовані на підвищення ефективності та освоєння ринків збуту саме цих країн. Водночас компанії країн «Триади» (Західна Європа, США, Японія) мають панівне становище у світових потоках інвестицій [2, с. 138]. Зауважимо, що міжнародне споживання переміщується в країни з перехідною економікою, але материнські компанії, що забезпечують необхідний рівень виробництва, знаходяться в країнах «Триади».

У сучасних умовах розвиток економічної і, зокрема, торговельної інтеграції, усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі вимагає сприяння підвищенню ефективності виробництва. Проявом такої лібералізації економіко-митних норм є помітне зростання кількості дочірніх компаній холдингових структур та транснаціональних корпорацій, що впливає на інвестиційний клімат та дозволяє значно активізувати роль міжнародної торгівлі. При цьому в одних і тих же галузях національної економіки країни, що інтегруються за техніко-економічними параметрами підприємств, витрачають на виробництво однорідних товарів приблизно однаковий обсяг необхідних ресурсів. Водночас,

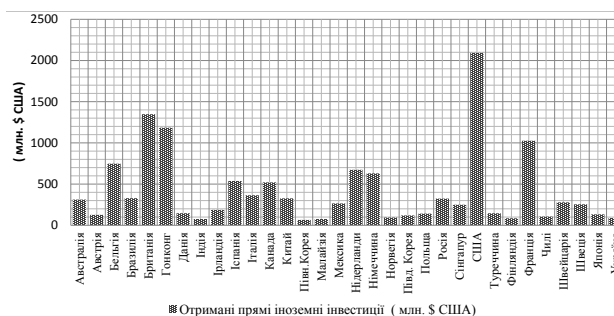


Рис. 2. Обсяги отриманих іноземних інвестицій деякими країнами світу у 2013р. (млн. \$ США)*
* Складено за даними джерела [3]

якщо країни мають різні галузі і виробляють різні товари, то вони повинні витратити на їх виготовлення менше живої і уречевленої праці, ніж витрачали до вступу в інтеграційний етап.

Характеристика деяких країн світу за показником отриманих іноземних інвестицій засвідчує, що потоки прямих іноземних інвестицій в країнах, що розвиваються і в державах з перехідною економікою у 2013 році досягли нових рекордних рівнів (рисунок 2).

Обсяги іноземних інвестицій в країнах, що розвиваються у 2013 р., становили 52% від світового рівня, у країн з перехідною економікою вони зросли на 45% відносно обсягів 2012 р. [3]. Серед регіональних і субрегіональних груп за темпами приросту ПІІ слід виокремити країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай і Південна Африка) і АРЕС (АТЕС) – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, де обсяги інвестицій збільшилися майже удвічі порівняно з докризовим рівнем. Що стосується розвинених країн, то, за попередніми оцінками, в групі з 38 держав обсяги прямих іноземних інвестицій зросли за рік лише на 12%. Для низки держав таких, як-от: Бельгія, Ірландія, Нідерланди та Люксембург очевидними є ознаки відновлення. Водночас у США спостерігалось зниження припливу інвестицій. У Японії їх показник збільшився на 61%, а у Австралії та Новій Зеландії скоротився на 28% і 75% відповідно [3]. Вищезазначене свідчить про стрімкий розвиток процесів транснаціоналізації (рисунок 3).

На нашу думку, виокремлення певних груп країн за декларованими ними парадигмами та суспільно-економічними формациями може сприяти аналізу передумов регулювання гео економічних трансформацій на глобальному рівні. Це дозволить виявити, за допомогою яких важелів країни, що використовують різні методологічні підходи, змінюють гео економічний простір, виокремити головних інтеграторів світової економіки та спрогнозувати системоутворюючі інструменти впливу на країни, що мають перехідну структуру економічної моделі [4-6].

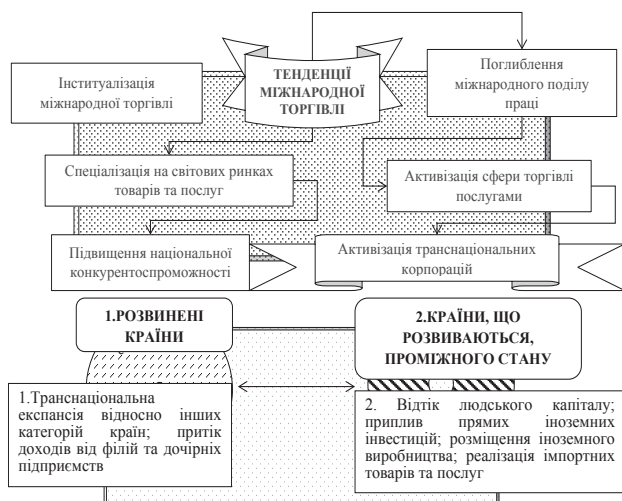


Рис. 3. Структурно-логічна схема впливу транснаціоналізації на глобальні гео економічні трансформації*

* Складено автором

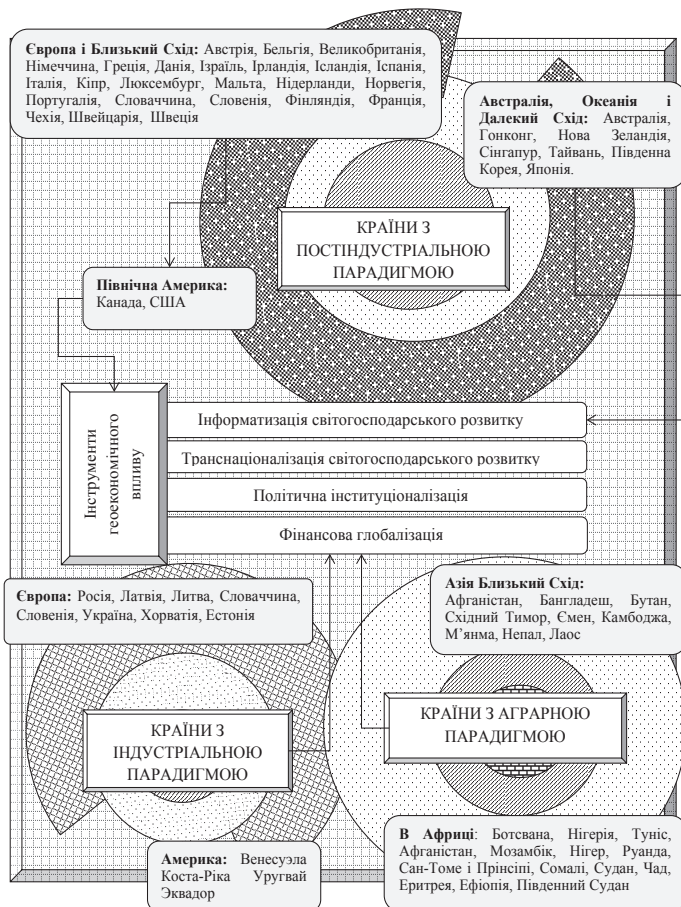


Рис. 4. Концептуалізація глобальної системи впливу на трансформаційні процеси в міжнародному економічному просторі*

* Складено автором

Найбільш сучасним і об'єктивним у економічній науці вважається поділ всіх країн світу за рівнем їх економічного розвитку на три групи. По-перше, це промислово розвинені країни з ринковою економікою, що утворюють так званий каркас світового господарства. Ця група складається з 27 держав. На її частку випадає 52,3% світового ВВП, 69% світового експорту товарів і послуг і лише 15,3% світового населення. По-друге, це країни Азії, Африки, Латинської Америки та Океанії (або країни третього світу). По-третє, це країни з перехідною економікою, зокрема держави Східної Європи та СНД, котрі знаходяться на шляху розвитку нових форм господарювання. На частку двох останніх груп (156 країн) припадає 47,7% світового ВВП; 30,8% світового експорту товарів і послуг і майже 85% всього населення планети. Іноді цю групу країн називають країнами з ринком, що формується [7-9].

На нашу думку, в площині гео економічного простору така класифікація не відображає внутрішніх структурних елементів національних економік та їх ролі у трансформаційних процесах. Зокрема, деякі країни Близького Сходу вважаються розвиненими країнами через високі стандарти соціального розвитку та витрати на удосконалення людського потенціалу. Водночас в умовах гео економічних трансформацій вищезазначена категорія країн має маргінальний статус. Іншим прикладом може бути Швейцарія – одна з найрозвиненіших і найбагатших країн світу. Вона є високорозвинутою індустріальною країною з майже повною від-

сутністю будь-яких корисних копалин. За рівнем конкурентоспроможності економіки Швейцарія входить до першої десятки країн світу. Економіка цієї країни тісно пов'язана із зовнішнім світом, насамперед з країнами ЄС, тисячами ланцюгів виробничої кооперації та зовнішньоторгових угод. Внаслідок розвитку лише таких галузей, як фармакологія і банківський сектор, ця країна має досить слабо диверсифіковану структуру ВВП. Так чином, вищезгадані країни досить складно класифікувати за принципом розвиненості.

На нашу думку, більш коректним у площині гео економічних трансформацій є зазначений на рисунку 4 парадигмальний підхід, за яким країни варто об'єднати у такі групи, як-от: постіндустріальні країни, країни з індустріальною парадигмою та аграрноорієнтовані країни.

Цей підхід, на відміну від існуючих, акцентує увагу на соціально-економічних формаціях та відображає базисні моделі розбудови зовнішньоторговельних відносин країн.

Зауважимо, що методи контролю над комунікаційними матеріальними потоками енергетичних та інших ресурсів з метою участі у створенні і перерозподілі світового продукту використовуються лише країнами з постіндустріальним типом соціально-економічної формації. Зокрема, США у сфері валютно-фінансових відносин застосовує виключно ефективний та економічно продуктивний інструмент гео економічного впливу – власну національну валюту. Якщо визначати гео економічну стратегію країни як мистецтво досягати економічні цілі на світовому ринку і запобігати потенційним конфліктам за допомогою гео економічних технологій, то США та інші країни «Тріади» повною мірою отримують вигоди від глобалізації і за допомогою вищезазначених інструментів підтримують та зберігають гео економічну гегемонію стосовно всіх інших категорій країн світової економіки. Ці методи є недосяжними для країн з індустріальною та аграрно-орієнтованою економікою, переважна більшість яких періодично відчуває внутрішню політичну нестабільність, що завдає шкоди розвитку економіки.

Результатом обґрунтованих вище передумов глобальної системи впливу на трансформаційні процеси у міжнародному економічному просторі є процес фінансової глобалізації. Це пояснюється тим, що неможливо уявити гіперболічне зростання фінансового сектора світової економіки без активних процесів експансії транснаціональними корпораціями економік аграрних та індустріальних країн. Як результат сучасних гео економічних трансформацій фінансова глобалізація перетворилась на якісно нову стадію формування фінансових відносин між країнами, міжнародними фінансовими організаціями, транснаціональними компаніями і банками. Сьогодні вона ґрунтується на послідовному прискоренні, інновацій, лібералізації обміну капіталами, технологіями та інформацією.

Теоретичні напрацювання з цієї проблематики акцентують увагу на тому, що для фінансової глобалізації характерними є процеси, що розвиваються одночасно у 2 напрямках: 1) міждержавні процеси реалізуються через зростання інтеграції національних фінансових ринків, лібералізацію й уніфікацію національних фінансових і банківських систем; 2) транснаціональні процеси ґрунтуються на озброєнні ТНК глобальними стратегіями, що передбачають розширення власної діяльності на глобальному фінансовому ринку. Сьогодні розвиток цього ринку диференціює і ускладнює фінансові зв'язки між державами і транснаціональним бізнесом.

Водночас, на нашу думку, слід виокремити ще один напрям впливу фінансової глобалізації – створення умов виникнення світових фінансових криз. Із зростанням кількості та ваги транснаціональних корпорацій у структурі світогосподарських зв'язків виникла необхідність у організаціях, які б доповнювали і регламентували діяльність ТНК за межами країн походження, тобто створювали б комфортні умови функціонування для власних ТНК у країнах-конкурентах. Внаслідок чого утворились такі основні глобальні фінансові інституції, як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, організаційна структура яких сформована таким чином, що права голосу щодо рішень стосовно діяльності цих організацій розділені асиметрично, тобто деякі країни мають більший вплив у питаннях регулювання фінансової сфери, ніж інші. Оскільки при виникненні кризових явищ концентрація фінансового капіталу відбувається у найбільш сприятливих умовах, то для деяких країн спричинення криз є доволі позитивним явищем.

Висновки і пропозиції. Таким чином, визначаючи об'єктивні передумови формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси у міжнародному економічному просторі, зауважимо, що на сьогодні основними гео економічними інструментами цих процесів є транснаціоналізація, інформатизація, політична та економічна інституціоналізація. Як інструменти впливу на міжнародні економічні процеси вищезазначені фактори застосовуються лише країнами з постіндустріальною соціально-економічною формацією. Отже, наявна нерівність економічної та політичної міцності країн з індустріальною та аграрною соціально-економічними парадигмами розвитку у співставленні з промислово розвиненими країнами. Вона реалізується у домінуванні багатих країн у сфері міжнародної торгівлі та можливості диктувати умови передачі технологій, інвестицій та грошової допомоги тощо.

Водночас результатом обґрунтованих вище передумов є фінансова глобалізація, а гіперболічне зростання фінансового сектора світової економіки відбувається внаслідок експансії транснаціональними корпораціями та постіндустріальними країнами економік аграрних та індустріальних країн.

Список літератури:

1. Chase-Dunn C. Global Formation: Structures of the World-Economy. – Oxford, England, 1998. – P. 348.
2. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 591 с.
3. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and trade for development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
4. Wallerstein I. The Rise and Future Demise of World-System Analysis, (Paper delivered at 91st Annual Meeting of American Sociological Association, NY, Aug. 16, 1996). – 1997. – <http://bev.berkeley.edu/ipe/readings/Wallerstein.pdf>.
5. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538.

6. Уоллерстайн И. Миров-системный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tuad.nsk.ru/history/Author/Engl/W/WallersteinI/waller.htm>.
7. Christopher A. Managing Across Borders: New Organizational Responses / A. Christopher, S. Ghoshal. –Chicago: Richard D. Irwin, 1995. – 350 p.
8. Forbes Global 2000, 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.forbes.com/lists/2012/18/global2000_2011.html.
9. Henderson Brace D. The Origin of Strategy / Brace D. Henderson // Harvard Business Review. – 1989. – № 3. – P. 139–143.

Кибальник Л. А.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЛИЯНИЯ НА ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Резюме

Исследованы основные объективные предпосылки формирования глобальной системы влияния на гео-экономические трансформации.

Ключевые слова: информатизация, транснационализация, финансовая глобализация, постиндустриальные страны, страны с индустриальной парадигмой, аграрно ориентированные страны.

Kibalnyk L. O.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PREREQUISITES FOR THE FORMATION OF THE GLOBAL SYSTEM OF IMPACT ON GEO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Summary

Basic objective prerequisites for the formation of a global impact on geo-economic transformation have been studied.

Key words: informatization, trans-nationalization, financial globalization, post-industrial countries, countries with industrial paradigm, agriculture-oriented countries.

УДК 339.13.024

Кузьменко С. С.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА

Исследованы особенности, тенденции и специфика мирового кондитерского рынка в 2007–2013 гг. Проведена диагностика рынка с учётом его товарной и географической сегментации. Проанализированы аспекты интеграции Украины в мировой кондитерский рынок.

Ключевые слова: мировой кондитерский рынок, конъюнктура рынка, экспорт, импорт, сегментация, международные компании.

Постановка проблемы. В условиях глобализации исследование функционирования мирового кондитерского рынка приобретает особую актуальность. В 2013 г. 10 крупнейших международных компаний в сумме составили 54% мирового кондитерского рынка: Mars Inc., Mondelez International Inc., Grupo Bimbo, Nestle SA, Hershey's, Ferrero Group, Meiji Co., Perfetti Van Melle, Haribo, Lindt [1] и др., которые постоянно или периодически применяют методы агрессивного вторжения на развивающиеся рынки для достижения высоких темпов роста и извлечения максимальной прибыли. Население мира озадачено улучшением качества и образа жизни, потребители предъявляют к продукции высокие требования относительно полезных ингредиентов, но с сохранением вкусовых качеств изделий. Кондитерская продукция не является предметом первой необходимости, однако в мире на неё установился стабильный устойчивый спрос, о чём свидетельствуют высокие показатели потребления шоколада на

душу населения, особенно в Европе и США. В совокупности все вышеперечисленное указывает на необходимость исследования мирового кондитерского рынка и позиций Украины на нём.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением особенностей функционирования мировых товарных рынков и кондитерского, в частности, занимались зарубежные и украинские учёные: Ю. Варич, А. Гагарина, Л. Гитман, А. Горина, Ж. Даркова, М. Джонк, А. Жариков, В. Заруцкая, Н. Кравчук, И. Крылова, А. Маловичко, М. Мескон, А. Мещерова, Ж. Нестеренко, А. Охрименко, А. Поважный, И. Порецкая, И. Сазонец, А. Семёнов, А. Субботин, И. Тюха, О. Чернега и др., которые обобщили теоретические основы исследования товарных рынков, представили методику анализа отдельных его структурных составляющих, определили факторы влияния на товарный рынок (непосредственного и опосредованного влияния).

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Вместе с тем некоторые аспекты научного вопроса были исследованы не в полном объёме: изучение особенностей функционирования мирового кондитерского рынка с учётом динамики товарной и географической структур; анализ рынка в соответствии с его сегментацией; определение каналов продаж на определённом рынке; выявление специфики развития мирового кондитерского рынка с учётом неоднородности развития стран и регионов.

Цель статьи. Главной целью этой работы является исследование мирового кондитерского рынка. Задачи: 1) изучить особенности, тенденции и специфику мирового кондитерского рынка; 2) проанализировать позиции Украины на этом рынке.

Изложение основного материала. Мировые кондитерские бренды имеют значительную по времени историю на рынке и впервые были разработаны в 1890-1920 гг. Большинство глобальных брендов несколько раз меняли своих владельцев и на современном этапе своего существования, как правило, принадлежат крупным международным компаниям, которые активно функционируют на мировом кондитерском рынке (табл. 1) [2].

Особенностями функционирования мирового кондитерского рынка является его товарная и региональная сегментация. Согласно видам продукции целесообразно выделить шоколадный, нешоколадный и сектор жевательной резинки в товарной структуре мирового кондитерского рынка (табл. 2).

Шоколадные кондитерские изделия – самый большой сектор со средней долей оборота 55%,

а сектор жевательной резинки – самый маленький, со средней долей оборота 14%. Вместе с тем сектор жевательной резинки демонстрирует самый большой рост в категории кондитерских изделий (на 43% в натуральном выражении и на 23% в стоимостном), что, в частности, обусловлено антитабачными мерами, принимаемыми в различных странах. Не имея возможности для курения внутри помещений и в поиске альтернативы сигаретам, некоторые курильщики делают выбор в пользу потребления жевательной резинки.

В развитых странах мира средний годовой объём потребления кондитерской продукции в 2013 г. составляет 11 кг на душу населения. Доля потребления изделий шоколадного сектора выше в странах северной Европы, в то время как продукция нешоколадного сектора преобладает на рынках Скандинавии. Высокий уровень потребления кондитерских изделий на душу населения отмечен в Европе: Швейцария – 11,34 кг/год, Великобритания – 8,8 кг/год, Бельгия – 8,66 кг/год. Ежегодное потребление кондитерской продукции населением США составляет 3,2 млн. т., потребление на душу населения в стране составляет 10,36 кг/год [1-2; 13].

Согласно географической структуре мирового кондитерского рынка в 2007-2013 гг. Европа представляет собой крупнейший региональный рынок кондитерских изделий, в особенности шоколада и жевательной резинки (табл. 3). Два других крупнейших кондитерских рынка – это США и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), где шоколад в плитках, батончики и шоколадные конфеты пользуются значительным спросом [1].

Таблица 1
Основные показатели деятельности международных кондитерских компаний, 2013 г.

№ п/п	Международная компания	Страна базирования	Объём чистых продаж, млн. долл.	Количество фабрик	Численность персонала
1.	Mars Inc.	США	16, 800	51	32 000
2.	Mondelez International Inc.	США	15,480	223	100 000
3.	Grupo Bimbo	Мексика	14,095	3	3 000
4.	Nestle SA	Швейцария	12,808	443	281 000
5.	Hershey's	США	6,460	8	14 000
6.	Ferrero Group	Италия	5,627	18	21 913
7.	Meiji Co.	Япония	3,415	29	15 338
8.	Perfetti Van Melle	Италия, Нидерланды	3,288	31	19 000
9.	Haribo	Германия	3,029	15	6 000
10.	Lindt	Швейцария	2,791	8	7 779
Всего	66,993	829	492 251		

Составлено автором на основе источников [2-12]

Таблица 2
Динамика товарной структуры мирового кондитерского рынка в 2007-2013 гг.

№ п/п	Товарный сектор	Годы							Темп роста 2013 г. к 2007 г.
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Объём продаж, млн. т									
1.	Шоколадный	7,03	7,12	7,14	7,16	7,23	7,31	7,34	1,04
2.	Нешоколадный	5,71	5,83	5,95	5,94	6,47	6,49	6,51	1,29
3.	Жевательная резинка	0,82	0,95	0,97	1,01	1,03	1,15	1,17	1,43
Всего		13,56	13,9	14,06	14,11	14,73	14,95	15,02	1,11
Оборот, млрд. долл.									
1.	Шоколадный	90,81	90,85	90,93	100,01	100,12	100,19	100,24	1,10
2.	Нешоколадный	58,19	59,15	61,07	57,99	58,88	59,91	60,03	1,03
3.	Жевательная резинка	20,14	20,18	20,19	20,21	20,24	20,28	24,81	1,23
Всего		169,14	170,18	172,19	178,21	179,24	180,38	182,08	1,09

Составлено автором на основе источников [1-2; 13]

Таблица 3
Динамика географической структуры мирового кондитерского рынка в 2007-2013 гг.

№ п/п	Рынок	Удельный вес, %		
		2007 г.	2013 г.	Изменение в структуре
1.	Западная Европа	35	32	-3
2.	Северная Америка	22	20	-2
3.	Южная Азия	16	17	+1
4.	Латинская Америка	10	13	+3
5.	Восточная Европа	11	12	+1
6.	Ближний Восток/ Африка	4	4	0
7.	Австралия	2	2	0
Всего	100	100	0	

Составлено автором на основе источников [1-2; 13]

Топ-10 рынков по темпам роста кондитерского сегмента в объёме продаж: Китай, Индия, Бразилия, Россия, Великобритания, Индонезия, Турция, Аргентина, Мексика, Польша и др. Топ-10 рынков по темпам роста оборота мирового кондитерского рынка представляется следующей географией: Бразилия, Китай, Аргентина, Великобритания, Индия, США, Россия, Финляндия, Мексика, Алжир и др. Следует отметить, что на долю 4 стран (Бразилия, Россия, Индия, Китай) приходится 63% роста кондитерского сегмента в объёме продаж и 55% роста оборота категории. Значительный потенциал для роста находится на развивающихся кондитерских рынках Южной Азии, Латинской Америки и Восточной Европы (рост доли рынков на 5% в 2007-2013 гг.). Объём продаж является основным индикатором роста на развивающихся рынках. Великобритания и США – два развитых рынка, которые включены в рейтинги Топ-10 рынков по темпам роста мирового кондитерского рынка [13].

Что касается удельного веса каналов продаж на мировом кондитерском рынке, следует отметить, что канал супер- и гипермаркетов демонстрирует большую долю в продажах, снижая уровень цен продукции. Потребители предпочитают торговые точки с низким уровнем цен, при этом дискаунтеры теряют долю рынка. Традиционная розница теряет долю рынка из-за потери покупательских потоков. Рост онлайн-торговли обеспечивает двукратный рост новых каналов продаж кондитерских изделий в мире (табл. 4) [1-2; 13].

Таблица 4
Динамика структуры каналов продаж на мировом кондитерском рынке в 2007-2013 гг.

№ п/п	Каналы продаж	Удельный вес, %		
		2007 г.	2013 г.	Изменение в структуре
1.	Супер-, гипермаркеты	32,6	35,6	+3
2.	Дискаунтеры	10,1	9,7	-0,4
3.	Традиционная розница	28,9	27,5	-1,4
4.	Специализированная розница	10,6	10,0	-0,6
5.	Новые каналы	0,9	1,5	+0,6
6.	Другие	16,9	15,7	-1,2
Всего	100	100	0	

Составлено автором на основе источников [1-2; 13]

Несмотря на замедление мировой экономики, объём продаж кондитерских изделий демонстрирует рост, чему способствует доступная цена изделий, а также рост развивающихся рынков. Тенденции мирового кондитерского рынка представлены в следующих позициях: 1) рост объёмов шоколадной продукции в 2011-2013 гг. обеспечен благодаря растущей покупательской способности на развивающихся рынках; 2) мировой кондитерский рынок в 2013 г. приближается к 185 млрд. долл.; 3) оборот кондитерских изделий демонстрирует ежегодный рост 1,5-2%; 4) на развивающихся рынках меняется структура потребления и основным индикатором роста становится оборот, а не объём продаж; 5) основным источником роста оборота на развивающихся рынках представлен шоколадный сектор [13].

Спецификой функционирования мирового кондитерского рынка является перемещение производства кондитерских изделий в развивающиеся страны АТР и в Латинскую Америку, о чём свидетельствует открытие 39 новых заводов и активная модернизация существующих предприятий его крупнейших операторов в 2013 г. [1; 14]. В 2009-2013 гг. АТР стал объектом 18 крупнейших инвестиций; Латинская Америка насчитывает 8 инвестиционных проектов в исследуемом периоде. Развивающиеся рынки получили меньшее количество инвестиций: в Северной Америке – 4, в Европе – 3. По инвестиционной привлекательности отдельных стран в данном аспекте первое место занимает Китай, второе – Мексика, третье – США [14].

Перспективы развития мирового кондитерского рынка обращают внимание его лидеров на рынки АТР и Латинской Америки. В соответствии с прогнозом исследовательской компании Global Industry Analysts Inc. в 2017 г. мировой кондитерский рынок достигнет стоимости 208,5 млрд. долл. Рост ожидается в основном за счет развивающихся регионов – Китая, Мексики, Индонезии и Восточной Европы. Так, по прогнозу, Азиатско-Тихоокеанский кондитерский рынок будет расти быстрее американского и в 2017 г. покажет среднегодовой темп роста 7,1%. Он является крупнейшей торговой площадкой для шоколадных кондитерских изделий. Развивающиеся страны будут демонстрировать более впечатляющий рост, чем промышленно развитые государства. На рынках Китая, Мексики, Индонезии и Восточной Европы ожидается значительное усиление деятельности [15]. Украинским кондитерам следует обратить внимание на расширении своего присутствия на рынках Азии. «Для кондитеров ЕС – не Клондайк. Тут или Россия, или другие страны СНГ, или лучше Азия и Африка. А почему бы и нет? Количество жителей Китая и Индии растёт, а они любят сладкое и вкусное. Может, стоит действительно подумать о Китае, коль нас не очень ждут в ЕС и не хотят видеть в России?» – утверждает директор Украинского аналитического центра А. Охрименко [15]. Украина на мировом кондитерском рынке представлена предприятиями: «Roshen», «Конти», «АВК» и др., которые производят продукцию мучного, шоколадного и сахаристого сегментов. Основные показатели деятельности украинских кондитерских предприятий представлены на рис. 1.

Динамика внешней торговли кондитерскими изделиями Украины в 2009-2013 гг. представлена в табл. 5.

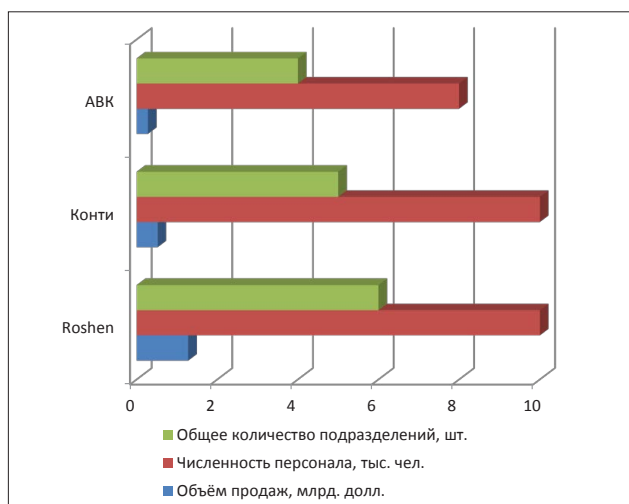


Рис. 1. Основные показатели деятельности украинских кондитерских предприятий в 2013 г.

Составлено автором на основе источников [16-20]

В 2009-2012 гг. экспорт кондитерских изделий Украины демонстрирует рост, однако уже в 2013 г. его объёмы сократились на 111,92 млн. долл. по сравнению с предыдущим годом. В 2009-2013 гг. значение показателя увеличилось на 37%, что является благоприятной тенденцией в целом. Объёмы импорта кондитерских товаров в Украину увеличиваются в 2009-2011 гг, в 2012 г. наблюдается снижение, в 2013 г. – незначительный рост. В 2009-2013 гг. значение показателя увеличилось на 41%, что является неблагоприятной тенденцией в целом. Торговый оборот внешней торговли

кондитерской продукцией Украины имеет благоприятную тенденцию и демонстрирует рост в анализируемом периоде на 38%; торговое сальдо имеет положительные значения во всех годах, что свидетельствует о превышении объёмов экспорта над объёмами импорта и также благоприятно для внешнеторговой деятельности Украины [21-22].

Различия в товарных классификациях мирового и украинского кондитерского рынка обуславливает экспорт только двух сегментов (шоколадного и сахаристого) за рубеж. Мучной сегмент в силу ограниченного срока хранения продукции, как правило, представлен для внутреннего потребления. В 2009-2013 гг. украинские кондитерские предприятия ориентируются на страны СНГ и ЕС – 80-90% экспортных поставок украинских кондитерских изделий; страны Азии – 7%. Крупнейшим потребителем отечественной кондитерской продукции в АТР является Монголия, в то время как рынки Индии и Китая украинскими кондитерами пока практически не освоены [15].

Выводы и предложения. Таким образом, мировой кондитерский рынок характеризуется особенной товарной и географической сегментацией. Спецификой современного функционирования рынка является перемещение производства кондитерских изделий в развивающиеся страны АТР и в Латинскую Америку. Украина на мировом кондитерском рынке характеризуется ориентацией экспортных поставок в ЕС и СНГ. Целесообразно направить вектор своего внимания также в страны Азии, численность населения и потребительские предпочтения которых обеспечивают стабильный устойчивый спрос на кондитерские изделия, что является одной из задач для дальнейших исследований.

Таблица 5

Динамика внешней торговли Украины кондитерскими изделиями в 2009-2013 гг.

Показатель	Годы					Темп роста 2013 г. к 2009 г.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Экспорт, млн долл.	718,66	964,38	1101,02	1097,44	985,52	1,37
Импорт, млн долл.	389,89	638,69	722,49	533,09	549,08	1,41
Торговый оборот, млн долл.	1108,55	1603,07	1823,51	1630,53	1534,6	1,38
Торговое сальдо, млн. долл.	328,77	325,69	378,53	564,35	436,44	1,33

Составлено автором на основе источников [21-22]

Список литературы:

1. Мировой кондитерский рынок: прогнозы и стратегия роста до 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://candynet.ru/news/id/1502>.
2. Top 100 Candy Companies [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.candyindustry.com/Top25candycompanies>.
3. About Mars [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.mars.com/global/about.aspx>.
4. Investors [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.mondelezinternational.com/investors>.
5. Our Group [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.grupobimbo.com/en/index.html>.
6. 2014 First-quarter sales [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.nestle.com/media/mediaeventsalendar/allevnts/2014-first-quarter-sales>.
7. Company Profile [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.thehersheycompany.com/investors/company-profile.aspx>.
8. Ferrero in the world [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.ferrero.com/the-group/ferrero-worldwide/an-international-group/?text=1>.
9. Investor Relations [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.meiji.com/english/investor/index.html>.
10. Perfetti Van Melle in the world [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.perfettivanmelle.com/>.
11. Haribo International [Electron. resource]. – Access of mode: <https://www.haribo.com/enUS/company/international.html>.
12. A journey around the Lindt chocolate world [Electron. resource]. – Access of mode: <http://www.lindt.com/swf/eng/worldwide/europe/>.
13. Рынок кондитерских изделий. Обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sales-support.com.ua/index.php/novosti/53-obzor-mirovogo-rynka-konditerskikh-izdelij-chast-1.html?limitstart=0>.
14. Куда перемещается мировое производство кондитерских изделий? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://foodmarkets.ru/articles/topic/1653>.
15. Украинские кондитеры на мировых рынках, или В тисках сладкой жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inpress.ua/ru/economics/20316-ukrainskie-konditery-v-poiskakh-rynka-ili-v-tiskakh-sladkoy-zhizni>.
16. Кондитерская промышленность. Крупнейшие игроки рынка [Электрон. ресурс]: Лидеры бизнеса Украины ТОП – 100. – Режим доступа : http://gorizontmedia.com.ua/lang/ru/get_file/id/Top_100_konditerskaya_promishlennost.pdf.

17. Корпорация Украина. 200 крупнейших компаний – 2012 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1339376-korporaciya-ukraina-200-krupnejshih-kompanij-2012>.
18. Про «Рошен». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://roshen.com/ua/about/general/>.
19. Группа «Кonti». Инвестиционная привлекательность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.konti.com/upload/konti/content/26/Konti_october_2012_%20rus.pdf.
20. Кондитерська компанія «АВК». Про компанію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.avk.ua/ua/o_kompanii/about/.
21. United Nations Statistics Division, Food and Agriculture Organization of the United Nations, статистические органы отдельных стран СНГ, BusinesStat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.businesstat.ru/cis/food/confectionery/sweets/>.
22. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2009-2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Кузьменко С. С.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО КОНДИТЕРСЬКОГО РИНКУ

Резюме

Досліджено особливості, тенденції та специфіку світового кондитерського ринку в 2007–2013 рр. Проведено діагностику ринку з урахуванням його товарної і географічної сегментації. Проаналізовано аспекти інтеграції України в світовий кондитерський ринок.

Ключові слова: світовий кондитерський ринок, кон'юнктура ринку, експорт, імпорт, сегментація, міжнародні компанії.

Kuzmenko S. S.

Donetsk National University of the Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

FEATURES AND TRENDS WORLD CONFECTIONERY MARKET

Summary

The features, the tendencies and the specific of the world confectionery market in 2007–2013 are investigated. The market diagnostics according to its product and geographical segmentation is made. The aspects of the Ukrainian integration into the world confectionery market are analyzed.

Key words: world confectionery market, market conjuncture, export, import, segmentation, international companies.

УДК 339.96

Макарова В. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

МОДЕРНІЗОВАНІ ФОРМИ ТА ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

Міжнародна допомога розвитку є одним з основних інструментів надання допомоги країнам, що розвиваються, а також міжнародної політики сприяння розвитку. У статті проаналізовані модернізовані форми та види міжнародної допомоги розвитку, їх характеристика та сутність. Також розглянуто міжнародну технічну допомогу як важливий напрямок міжнародної допомоги розвитку.

Ключові слова: міжнародна допомога розвитку, міжнародна технічна допомога, міжнародна офіційна допомога, модернізовані форми міжнародної допомоги розвитку, види міжнародної допомоги розвитку.

Постановка проблеми. Допомога розвитку є важливим фактором, який сприяє сталому економічному розвитку більшості країн світу, інструментом реалізації політики міжнародної інтеграції цих країн, забезпечує інтереси держав на зовнішніх ринках. Адже розвиток багатьох держав світу виходить з того, що їх економічна відсталість також залежить і від недостатньої кількості певних видів ресурсів, а саме матеріальних та практичних знань.

Провідні промислово розвинені країни світу мають потужні системи надання сприяння міжнародному розвитку. Крім сприяння розвитку економік країн-реципієнтів, зовнішня допомога надає сприятливий довгостроковий вплив на дво-

сторонні торговельно-економічні зв'язки між донором і реципієнтом, особливо якщо кошти, що виділяються урядами на офіційну допомогу розвитку, направляються на об'єкти економічної інфраструктури. Тим самим вони прокладають дорогу подальшим приватним іноземним інвестиціям з держав-донорів, які є основними експортерами капіталу. Допомога розвитку також сприяє встановленню політичного діалогу між країною-донором і реципієнтом [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільший внесок у розробку теорії залучення та використання міжнародної допомоги розвитку, її правового забезпечення зробили: Д. Борисов, Н. Равлюк, І. Петраш, І. Ярошенко, Ю. Козак,

М. Флорі, С. Браун, І. Оверланд, Т. Суботіна, О. Рогач, М. Тодаро.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи праці вітчизняних та зарубіжних вчених, можна стверджувати, що теоретико-методологічні засади залучення та використання, а також природи «міжнародної допомоги розвитку» сформовані лише частково, а визначення її форм та видів зазнає змін.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження модернізованих форм та видів міжнародної допомоги розвитку, характеристики та сутності цих форм, а також розгляд міжнародної технічної допомоги як важливого напрямку міжнародної допомоги розвитку.

Виклад основного матеріалу. Думки вчених щодо визначення форм та видів міжнародної допомоги розвитку різняться як за кількістю цих форм, так і за характеристикою видів допомоги. Наприклад, такі науковці, як С. Браун, І. Оверланд, Т. Суботіна, О. Рогач, М. Тодаро відокремлюють лише дві форми надання іноземної допомоги країнам, що розвиваються: офіційну допомогу розвитку (офіційне сприяння розвитку) та приватні надходження. Також, на їх думку, офіційна допомога розвитку повинна відповідати наступним критеріям:

1) допомогу надають офіційні іноземні донори з офіційних джерел;

2) допомога надається бідним країнам та країнам, що розвиваються з метою стимулювання їх соціального та економічного розвитку;

3) допомога повинна мати пільгові умови та розглядатися донорами як некомерційний трансферт. Тобто грант-елемент як показник рівня пільг має бути не менше, ніж 25 % наданих позик. Грант-елемент визначає, яку частину платежів з погашення боргу недоотримує кредитор через надання позики за більш пільговими, ніж комерційні, умовами. До фінансової допомоги належать ті позики і кредити, за якими грант-елемент становить не менш, як 25%. Безповоротні кошти називаються грантами;

4) наявність технічної складової, окрім фінансового співробітництва [2-6].

В свою чергу, міжнародну офіційну допомогу країнам, як вважає Ю.Г. Козак, класифікують на проектну та позапроектну. Проектна допомога включає в себе системні проекти (макроекономічна стабілізація економіки); структурні проекти (структурні перетворення в окремих секторах економіки); інвестиційні проекти; проекти технічної допомоги. Позапроектна допомога, у свою чергу, передбачає товарну допомогу; гранти на підтримку реформаторських дій уряду; позакредитні інструменти міжнародної офіційної допомоги розвитку. Автор стверджує, що міжнародна офіційна допомога розвитку здійснюється на двосторонній (міждержавній) (bilateral aid) і багатосторонній основі (multilateral aid), причому двосторонні потоки вдвічі перевищують багатосторонні [7].

Також міжнародна офіційна допомога розвитку має свої особливості: спрямована на сприяння соціально-економічного розвитку країн; носить пільговий характер; крім фінансової складової, включає в себе і технічне сприяння; не поширюється на військові цілі; не враховується підтримка приватних осіб. Також, офіційна допомога розвитку може міститися у пакеті асоційованого фінансування, під яким розуміється загальний обсяг фінансування витрат на реалізацію сукупності різних форм сприяння розвитку певної країни. Такий

пакет може містити офіційну допомогу розвитку і інші форми сприяння, пільговий та стандартний компоненти, зв'язану і частково незв'язану допомогу. Країни-донори повинні виділяти на МОДР кошти в розмірі 0,7% ВВП, що зафіксовано в ряді міжнародних документів [1, с. 8].

Також, окрім двосторонньої та багатосторонньої допомоги, виділяють ще колективну допомогу розвитку, або, як її ще називають, трибічну співпрацю (triangular/trilateral development cooperation) – це партнерство між країнами, що розвиваються, в реалізації проекту/програми в області розвитку за підтримки розвиненої країни або міжнародної організації. У партнерстві беруть участь три типи суб'єктів: «традиційні» донори (члени Комітету допомоги розвитку ОЕСР) або міжнародні організації; «стрижневі країни» (pivotal countries – великі країни, що розвиваються, надають допомогу переважно у рамках співпраці по лінії Південь-Південь; країни-бенефіціари. Реальна кількість учасників такого партнерства може бути більше трьох. Найбільш поширеними в «трикутнику» такої співпраці є наступні конфігурації: «традиційний» донор + «новий» донор + країна, що розвивається (країна-бенефіціар); міжнародна організація + «новий» донор + країна, що розвивається (країна-бенефіціар).

Незважаючи на можливість участі в трибічній співпраці великої кількості сторін, а також міжнародних організацій, вона набула «особливого» статусу (і не зараховується до каналів багатосторонньої допомоги) унаслідок специфіки моделей їх фінансування, основними з яких є три: спільне фінансування – «традиційні» і «нові» донори об'єднують свої фінансові ресурси у рамках загального фонду з метою фінансування тієї або іншої ініціативи; паралельне фінансування – «традиційні» і «нові» донори управляють своїми фінансовими ресурсами окремо один від одного на основі погодженого плану про спільні дії; одностороннє фінансування – засоби надає тільки «традиційний» донор, тоді як «новий» донор відповідає за надання послуг технічної допомоги. Трибічна співпраця вважається дуже перспективною формою сприяння розвитку. Сьогодні в реалізації його проектів задіяні близько 2/3 членів Комітету допомоги розвитку ОЕСР (16 країн, а також Європейська комісія). Найактивніше цю форму співпраці використовують Японія, Іспанія, Німеччина і Канада – в якості «традиційних» донорів; в якості «другої ланки» («нові» донори) в цьому партнерстві беруть участь майже усі країни, задіяні в співпраці по лінії Південь-Південь, а також Росія та деякі нові члени Європейського союзу [9].

В залежності від мети допомога може бути фінансовою чи технічною. Фінансова допомога полягає у прямій передачі ресурсів. Технічна ж допомога, в свою чергу, являє собою передачу знань і виражається, наприклад, у наданні стипендій студентам для придбання спеціальності в розвинених країнах, в напрямку кооперантів в країни або в передачі патентів на пільгових умовах. У разі передачі товарів і послуг мова йде скоріше про економічну або гуманітарну допомогу (продовольча, медична допомога).

Міжнародні програми технічної допомоги здійснюються як по лінії міжнародних організацій, так і на двосторонній основі. Вони спрямовані насамперед на надання технічного сприяння країнам, що розвиваються, і країнам, що знаходяться перехідному періоді, з метою прискорення створення основ розвитку ринкової економіки. Техніч-

не сприяння (яке іноді називають технічною допомогою) спрямовано на підвищення технологічного рівня країн-одержувачів. Його треба відрізнити від інших форм міжнародної допомоги розвитку, що є здебільшого прямим бюджетним фінансуванням з боку розвинених держав найбідніших африканських і азійських країн і спрямовані на задоволення потреб жителів цих країн у їжі, воді, паливі тощо [10].

Залежно від каналів, по яких проходить допомогу, можна розрізнити приватну і державну (офіційну) допомогу. Державна допомога може в свою чергу підрозділятися на багатосторонню допомогу, що проходить через міжнародні організації, і двосторонню допомогу [11].

Але не всі науковці наполягають на відокремленні та визначенні кожного виду допомоги. Так, наприклад, М. Флорі наголошує на класифікації систем співробітництва з надання допомоги. В залежності від «стилю» він поділяє співробітництво на «постколониальне», «активне» та «помірне». В залежності ж від змін у часі він виділяє співробітництво «наслідування», «заміни» та «навчання і оснащення» [12].

Також окремо виділяють такі види допомоги, як зв'язана (Tied Aid), незв'язана (Untied Aid) та частково незв'язана (Partly Untied Aid). Зв'язана допомога являє собою кредити і гранти, надання яких визначено умовами формальних та неформальних угод. Прикладом такої форми може бути політика сприяння розвитку 1980х-1990х рр., коли донори обумовлювали допомогу розвитку готовністю країни-реципієнта здійснювати радикальні ринкові реформи і для кожної країни розроблялися програми стабілізації і структурної адаптації. Незв'язана допомога містить кредити та гранти, які повністю та безперешкодно використовуються отримувачем для фінансування закупівлі товарів та послуг практично в будь-якій країні світу. Частково незв'язана допомога, у свою чергу, – це кредити та гранти, умовою надання яких є фінансування закупівель товарів та послуг тільки в певному переліку країн, який включає в себе практично всі розвинуті країни та може включати і країну-донора [8].

Але ж з плином часу, зміцненням і розвитком співпраці між країнами стає необхідним відокремлення та визначення нових форм співробітництва, що має відмінності від інших. Так, наприклад, у 2011 році Комітетом допомоги розвитку ОЕСР була запропонована нова класифікація форм надання допомоги, яка виділяє 8 видів, кожен з яких, у свою чергу, має кілька різновидів. До них належать:

1) пряма підтримка бюджету – фінансування бюджету країни-партнера шляхом передачі йому фінансових ресурсів, керованих, відповідно, з бюджетними процедурами країни-реципієнта, від країни-донора. Донор втрачає ексклюзивний контроль над фінансовими засобами і розділяє відповідальність за їх розподіл з реципієнтом. Підтримка бюджету буває двох видів: підтримка загального бюджету і підтримка галузевого бюджету. Перша модель є передачею необумовлених фондів безпосередньо до бюджету реципієнта, включаючи засоби на проведення макроекономічних реформ (програми структурної адаптації, підтримка стратегій боротьби з бідністю). Сюди не включаються фонди, що передаються на реалізацію цільових програм і проектів керованих відповідно до бюджетних процедур, відмінних від процедур країни-реципієнта, з метою резервування

засобів під визначені цілі. Підтримка галузевого бюджету відрізняється тим, що при використанні цієї моделі діалог між донорами і державами-партнерами фокусується на окремому секторі;

2) фінансування бюджетів організацій, цільових програм і фондів припускає відмову донорів від ексклюзивного контролю засобів і розділення відповідальності з іншими стейкхолдерами (іншими донорами, НВО, багатосторонніми інститутами, державно-приватними партнерствами (ГЧП)). Усередині цього способу існує декілька варіантів: підтримка основного бюджету НВО, приватних філантропічних організацій, ГЧП і дослідницьких центрів здійснюється у вигляді підтримки програм і дій, які ці актори самі розробили і самі, під власним контролем, виконують; підтримка основного бюджету міжнародних організацій здійснюється шляхом регулярних внесків: засоби втрачають національну приналежність і стають інтегральною частиною активів цих організацій; внесків в цільові програми і фонди, керовані міжнародними організаціями. При цьому передбачається чітке визначення секторального, тематичного і географічного фокусів. Важливу роль в цій моделі грають трастові фонди – інструменти, за допомогою яких урядові і неурядові донори передають засоби в управління організаціям-опікунам (trustee) – Всесвітньому банку, ПРООН і іншим міжнародним організаціям. Трастові фонди не є програмами, хоча нерідко їх так називали. Вони є засобами фінансування програм і дій широкого спектру, схвалених донором і організацією-опікуном, від глобальних програм зі своїми власними структурами управління до звичайних проектів розвитку і фінансування діяльності окремих технічних експертів; спільне цільове фінансування: засоби передаються на спеціальний автономний рахунок, який управляється спільно з іншими донорами і/або реципієнт (при цьому планування, бюджетування і інші однакові для усіх правила можуть більшою чи меншою мірою відповідати процедурам фінансового управління в країні-реципієнті);

3) проектне фінансування. Проект, у даному випадку, має бути набором вкладень, дій і результатів, погоджених з країною-партнером і спрямований на досягнення певної мети/результатів з чітко позначеним тимчасовим горизонтом, бюджетом і географічною областю виконання. Проекти розрізняються за цілями, складністю, об'ємами фінансування і тривалості. Великий за усіма цими параметрами проект іноді називається програмою;

4) надання експертів та інша технічна допомога. Сюди відносяться заходи, що фінансуються країнами-донорами, головною метою яких є підвищення знань і навичок населення країн, що розвиваються, передача йому нових технологій виробництва. Технічна співпраця може здійснюватися через різні види допомоги: персонал країни-донора (фахівці, консультанти, викладачі і так далі; навчання, наукові і експериментальні дослідження і так далі);

5) надання стипендій і інші витрати на навчання студентів. Сюди відносяться: надання фінансової допомоги окремим студентам і стажистам, зареєстрованим для систематичного навчання в приватних або державних вищих навчальних закладах або професійних училищах. Навчання може бути організоване шляхом поїздок, короткострокових курсів на місцях, відвідуванням спеціальних неакадемічних курсів і семінарів;

6) полегшення тягаря заборгованості країнам, що розвиваються. Є угода, що укладається

ся між кредиторами про полегшення боргового тягара країн-боржників, або через перегляд графіку виплат відсотків по кредиту і скорочення суми виплачуваного боргу, часто на концесійній (пільговою) основі, або за допомогою часткової або повної відміни платежів в рахунок обслуговування боргу впродовж встановленого часу. Реорганізація (реструктуризація) боргу – результат двосторонньої угоди між кредитором і позичальником, відповідно до якого змінюються умови обслуговування боргу;

7) інші адміністративні витрати. Сюди входять, наприклад, витрати на реалізацію програм допомоги, включаючи проведення ситуаційних аналізів і аудиту (виплата заробітної плати);

8) інші витрати донорів, які не перетинають кордонів. Сюди входять: витрати на біженців в країні-донорі – офіційні витрати в країнах-донорах протягом перших 12 місяців їх перебування (ці витрати включають пов'язані з біженцями витрати на переїзд в приймаючу країну, тимчасове живлення, дах і навчання, добровільне переселення біженців в країну, що розвивається); витрати на заходи з підвищення «свідомості» та рівня знань населення країни-донора про цілі і програми розвитку.

Але ж, якщо обмежити круг засобів надання допомоги тільки тими, які мають на увазі перерахування фінансових коштів країні-одержувачеві, то можна виділити три основні форми надання допомоги: підтримка бюджету (budget support); підтримка проектів; підтримка програм. Програми ж, у свою чергу, є сукупністю низки заходів, націлених на надання допомоги країнам, що розвиваються, в подоланні тих або інших проблем розвитку. Цілі і завдання програми можуть формулюватися країною-реципієнтом, міжурядовою організацією, глобальним фондом або неурядовою організацією. Програми, що засновуються країною-реципієнтом, можуть

мати різний напрямок: загальнонаціональний, секторальний, субсекторальний, тематичний. Що стосується програм неурядових організацій, то донори можуть або підтримувати діяльність організації в цілому або запропоновану їй тематичну програму [13].

Висновки і пропозиції. Отже, аналізуючи різні підходи до визначення різних видів і форм, а також модернізованих елементів міжнародної допомоги розвитку, як важливих факторів, що сприяють сталому економічному розвитку більшості країн світу, можна зробити наступні висновки.

По-перше, допомога розвитку – це допомога, що надається на безоплатній основі розвинутими країнами світу слаборозвинутим та країнам, що розвиваються з метою подолання їх відсталості, покращення якості життя шляхом прискорення соціально-економічного розвитку країн.

По-друге, міжнародну допомогу розвитку можна характеризувати за наступними напрямками: за цільовою приналежністю; за джерелом фінансування; за кількістю суб'єктів; за умовами надання. Але ж з плином часу, зміцненням і розвитком співпраці між країнами стає необхідним відокремлення та відокремлення нових форм співробітництва, що має відмінності від інших. Такими є наступні форми допомоги: пряма підтримка бюджету; фінансування бюджетів організацій, цільових програм і фондів; проектне фінансування; полегшення тягара заборгованості країнам, що розвиваються; адміністративні витрати; витрати донорів, які не перетинають кордонів.

А міжнародна технічна допомога, у свою чергу, є важливим елементом міжнародної допомоги розвитку, інструментом реалізації політики міжнародної інтеграції, а також сприяє сталому економічному розвитку країн, допомагає забезпечити інтереси держав на зовнішніх ринках та вирішити ті питання, які країни не в змозі розв'язати самостійно.

Список літератури:

1. Перфелева О.В., Швець Є.О. Визначення основних термінів і понять сприяння міжнародному розвитку. Інститут міжнародних організацій та міжнародного співробітництва. – 1 грудня 2009. – Москва.
2. Браун. С. Іноземна допомога на практиці. Пер. з англ. мови. – К. : Основи, 1994. – 183 с.
3. Оверланд І. ОЭСР и помощь развитию коренных народов российского севера // МЭМО. – 2004. – № 1. – С. 113–115.
4. Soubbotina T.P. Foreign Aid and Foreign Investment // Beyond Economic Growth. The World Bank, Washington, 2000. – Р. 73–77.
5. Міжнародні фінанси / За ред. Рогача О.І. – К. : Либідь, 2003. – 740 с.
6. Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
7. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Ковалевський В.. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Електрон. текстові дан. – К. : ЦУЛ, 2007. – 640 с.
8. Адамик В., Комар Н. Міжнародна допомога з подолання бідності: теоретичні аспекти, світовий та вітчизняний досвід // Журнал Європейської економіки. – 2008. – Том 7 (№ 1). – С. 57–74.
9. Ashoff, Guido. 2011. Triangular Cooperation: Opportunities, Risks, and Conditions for Effectiveness. Special Report, World Bank Institute. World Bank, Washington DC.
10. Сидорович А.В. Международная экономика. – Часть 1. – С. 69.
11. Нгуен Куок Динь, Патрик Дайе, Ален Пелле / Міжнародне публічне право: В 2-х т. Т 2: КН. 3/Пер. с.фр. – К. : Сфера, 2001.
12. «Droit international du developpement», op. cit., p. 113.
13. OECD-DAC. 2009. Reporting Directives for the Creditor Reporting System. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/11/27/44479737.pdf>.

Макарова В. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОМОЩИ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Резюме

Международная помощь развитию является одним из основных инструментов оказания помощи странам, которые развиваются, а также международной политики содействия развитию. В статье проанализированы модернизированные формы и виды международной помощи развитию, их характеристика и суть. Также рассмотрена международная техническая помощь как важное направление международной помощи развитию.

Ключевые слова: международная помощь развитию, международная техническая помощь, международная официальная помощь, модернизированные формы международной помощи развитию, виды международной помощи развитию.

Makarova V. V.

Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky

MODERNIZED FORMS AND TYPES OF INTERNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT ASSISTANCE

Summary

International development assistance is one of the main instruments of assistance to developing countries, and international development policy. The modernized forms and types of international development assistance, their characteristics and the essence are analyzed. Also the international technical assistance, as an important area of international development assistance are reviewed.

Key words: international development assistance; international technical assistance; international official assistance; modernized forms of international development assistance; types of international development assistance.

УДК 339.923:061.1ЄС:[339.942(477):330.341.1]

Михайлова Д. О.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В РАМКАХ УКРАЇНА—ЄС ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню науково-технічного співробітництва України та ЄС як чиннику підвищення міжнародної конкурентоспроможності України в межах цієї співпраці.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, науково-технічна сфера, конкурентоспроможність, науково-інноваційний профіль, державна науково-технічна політика.

Постановка проблеми. У зв'язку з посиленням інтеграційних процесів між Україною та ЄС постає проблема визначення України в науково-технічному просторі. Сьогодні є актуальним адаптація науково-технічної сфери України до вимог 21 століття, зокрема до рівня Європейського Союзу, в той час коли Україна планує підписати Угоду про асоціацію з зазначеним співтовариством.

Вказану проблему у своїх працях вивчали такі вітчизняні науковці, як В. Будкін, З. Адаманова, В. Атоян, Н. Ермасова, Н. Казакова, Т. Панченко, Д. Черванов, Л. Безчасний, Ю. Бажал, Г. Калитич, Б. Малицький, В. Соловйов, С. Валдайцев, С. Глазьев, П. Завлін, Н. Фонштейн, Д. Кокурін, А. Поручник, Н. Гончарова, А. Пересада, В. Гець та ін., а також іноземні вчені, а саме Д. Белл, Є. Денісон, Т. Кун, Е. Менсфілд, М. Портер, Д. Саха, Й. Шумпетер, Є. Янг, О. Анчишкін, С. Глаз'єв, О. Динкіна, О. Кругліков, О. Кутейников, Д. Львов, Р. Молодцова, Б. Твісс, Р. Нільсон, С. Уінтер та ін.

Проте у зв'язку з постійним рухом та розвитком науково-технічного співробітництва в світі

постає необхідність у подальшому вивченні та деталізації зазначеної теми, що обумовлює **актуальність** матеріалів, викладених в статті.

Метою статті є оцінка стану науково-технічного співробітництва України та ЄС і його вплив на міжнародну конкурентоспроможність.

До узагальнюючих показників оцінки і розвитку науково-технічного потенціалу України відносяться:

- обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт;
- розвиток різних джерел інноваційного фінансування;
- динаміка частки державного фінансування наукових розробок;
- обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт та темпи їхнього зросту;
- мережа наукових та науково-дослідних закладів та їхня динаміка;
- чисельність працівників наукових та науково-дослідних закладів, їхній якісний склад;
- частка науково місткої (інноваційної) продукції в загальному обсязі промислового виробництва [1].

Сьогодні конкурентоспроможність української економіки та рівень розвитку науково-технічної сфери є достатньо низькими, майже відсутній вплив останньої на підвищення конкурентоспроможності економіки.

Слід зазначити, що у більшості галузей наукової діяльності, пов'язаних з розробкою високотехнологічної техніки, та передових технологій вітчизняна наука значно відстає від світового рівня. Крім того, така ситуація ускладнюється недостатнім фінансуванням і нестабільною діяльністю наукових організацій, а також виїздом висококваліфікованих спеціалістів за кордон.

Проте Україна має базовий науково-технічний потенціал для подальшого розвитку за умови гідної уваги уряду держави до зазначеної сфери.

Згідно зі звітом «Глобальна конкурентоспроможність» Всесвітнього економічного форуму (далі ВЕФ) серед 148 країн у 2013 р. Україна у сфері інноваційного потенціалу займає 100-те місце, за якістю науково-дослідних установ – 69-те та серед витрат компаній на НДДКР – 112-те місце, що свідчить про неефективне використання наявного науково-технічного потенціалу [2].

На даному етапі в Україні створені об'єктивні умови для впровадження активної державної науково-технічної політики. Проте сучасний механізм економічного розвитку господарства не сприяє належному використанню підприємствами науково-технічних розробок та технологій. Негативні загальноекономічні тенденції призвели до зниження ефективності існуючого науково-технічного потенціалу в Україні [3].

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із дієвих і ефективних засобів інтеграції України в європейський та світовий економічний і технологічний простір. Міжнародна практика свідчить, що опора лише на вітчизняний досвід у галузі зовнішньої торгівлі високотехнологічною і наукоємною продукцією та послугами є недостатньою для прийняття ефективних рішень у напрямках зовнішньоторговельної діяльності. Виникає необхідність в організації міжнародного науково-технічного співробітництва за стратегічними напрямками реалізації зовнішньоторговельної політики, зокрема з країнами Європейського Союзу [4].

Стратегічний напрямок науково-технічного співробітництва України з Європейським Союзом визначають:

1. Європейська політика сусідства;
2. Програма асоціації Україна-ЄС з підготовки та допомоги в реалізації Договору Асоціації;
3. Національна індикативна програма на 2011-2013 р.р.;
4. Угода про співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством у галузі науки і технологій [5].

Зокрема, у зазначених документах йдеться, що «підтримка науково-технічного співробітництва також буде важливою в урахуванням внеску, який буде зроблено для стійкого і об'єктивного економічного розвитку України, в тому числі за допомогою більш повної участі в дослідницькій діяльності, таких як Сьома рамкова програма, спільні дослідницькі проекти, міжнародна програма мобільності ім. Марії Кюрі для вчених, а також практичні тренінги в семи інститутах Генерального директорату Спільного дослідницького центру» [5].

Головний пріоритет має науково-технічне співробітництво на основі Угоди з Європейським Співтовариством, підписаним 4 липня 2002, яке визначило основу для розвитку і зміцнення спів-

раці вчених, а також двосторонніх угод з країнами Європейського Союзу. Науково-технічне співробітництво України з ЄС-27 здійснюється на підставі двосторонніх угод та міжнародних програм ЄС, з них, зокрема, Рамкові Програми, EUREKA, УНТЦ тощо. Україна підписала двосторонні міжурядові угоди про науково-технічне співробітництво з 20 країнами Європейського Союзу. Деякі з цих угод утворюють частини більш широких угод між Україною та окремими країнами [6].

Українські дослідники приймають участь у майже всіх Спеціальних програмах та пріоритетних напрямках досліджень, окрім блоку Європейського дослідницького центру, заявки на участь були надані, але не підтримані. Найактивніша участь та співпраця в межах 7РП є за блоком People («Кадри»). 177 українських організацій отримали фінансування ЄС у розмірі 13,2 млн. євро. 134 проекти РП7 виконуються за участю українських дослідників. Рівень успіху українських організацій (20,2%) досить близький до середнього рівня успіху РП7 (20,7%), що в співвідношенні з успіхом реалізації проектів в інших програмах є набагато нижчим [7; 8].

На сьогоднішній день в Україні реалізується Проект Європейського Союзу «Центр спільної підтримки (JSO) для сприяння інтеграції України до європейського дослідницького простору (ERA)», який буде активно сприяти створенню стабільної операційної структури, що посилить потенціал Національного інформаційного центру зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій при Міністерстві освіти і науки України [9].

Як третя країна ЄС Україна не може брати участь (принаймні, в якості ведучого партнера) в деяких рамкових програмах. Українські експерти не можуть залучатися до формування рамкових програм.

Але після підписання асоціації з Євросоюзом, яке планується найближчим часом, умови участі України в науково-технічних і дослідницьких програмах та ініціативах ЄС зміняться [10].

Тіснота співробітництва України з країнами Європейського Союзу варується. На 2012 рік здійснювалося 93 проекти з Австрією, Болгарією, Литвою, Німеччиною, Словенією та Францією [11].

На сьогоднішній день набувають все більшого використання методи класифікації ВЕФ для оцінки та аналізу потенціалу країни взагалі та відносно окремих її складових. Також цей форум є чи не єдиним, який дані по Україні надає щорічно, і завдяки цьому можливо адекватно оцінити рівень розвитку нашої країни в порівнянні з іншими у світі.

Розглянемо науково-інноваційний профіль України та усереднений по країнах Європейського Союзу.

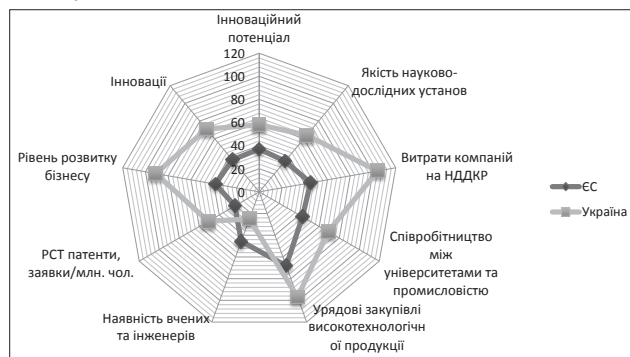


Рис. 1. Науково-інноваційний профіль України та ЄС на 2012-2013 рр.

Складено автором за матеріалами [2]

З огляду на вищезазначену діаграму (див. рис. 1), згідно показників, які відображають стан науково-технічного потенціалу країни, стає зрозуміло, що Україна у співвідношенні до країн ЄС в цілому значно відстає практично за ними всіма. Доречно виділити лише показник, який характеризує наявність вчених та інженерів. За ним Україна посідає 10 місце серед країн ЄС і, таким чином, випереджає середній показник по країнам ЄС, вище України знаходяться лише Фінляндія, Швеція, Греція, Великобританія, Бельгія, Іспанія, Франція, Ірландія та Нідерланди. Тобто по забезпеченості вченими Україна випереджає деяких країн-лідерів у науково-технічному розвитку, а саме Німеччину, Словенію тощо. Слід зазначити, що більша частка вчених через недостатнє фінансування науки в країні вже зараз іде за кордон, а при вступі України до ЄС, на нашу думку, їх кількість достатньо зросте, через те, що країни ЄС більше коштів витрачають на НДДКР та науку, але при цьому не завжди мають достатню кількість компетентних фахівців (див. рис. 1).

Загалом Україна має нижчі показники у співвідношенні з країнами ЄС. Вона посідає останні сходинки у витратах компаній на НДДКР (27 місце). Зараз позаду України майже по всім показникам лише Румунія, Греція та Словаччина.

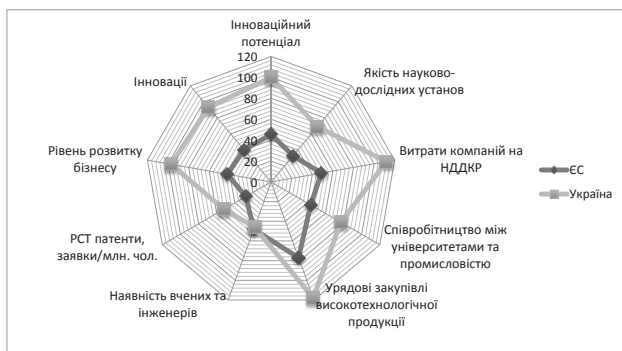


Рис. 2. Науково-інноваційний профіль України та ЄС на 2013-2014 рр.

Складено автором за матеріалами [12]

З огляду на вище побудовану діаграму Україна має нижчі показники у співвідношенні з Європейським Союзом (див. рис. 2). Слід зазначити, що в порівнянні з науково-інноваційним профілем України та ЄС 2012/2013 Україна дещо здала свої позиції. При цьому незначне зниження показників спостерігається лише за кількістю заявок на патенти (з 52 до 51 місця). Що стосується решти показників, то там Україна втратила з 5 до 42 позицій в залежності від показника (див. рис. 3). Таким чином, порівнюючи науково-інноваційні профілі 2012/2013 та 2013/2014 років, доцільно відзначити, що відстань між Україною та ЄС у рівні розвитку науково-технічної сфери значно зростає.

Показники всіх складових, без винятку, знизилися в порівнянні з попереднім періодом. Найбільшу кількість позицій втратила така складова як інноваційний потенціал. Окрім цього, хотілося б відзначити скорочення наявності вчених та інженерів в порівнянні з 2012/2013 рр. Україна втратила 6 пунктів серед країн ЄС та займає наразі 16 місце. Серед всіх країн ВЕФ (148 країн) було втрачено 21 пункт. Проте навіть після зниження його рівня показник наявності вчених та інженерів в Україні залишається вищим середнього по ЄС (див. рис. 3).



Рис. 3. Динаміка складових науково-інноваційної сфери України 2012/2013 та 2013/2014 за місцями у рейтингу ВЕФ.

Складено автором за матеріалами [2, с. 12]

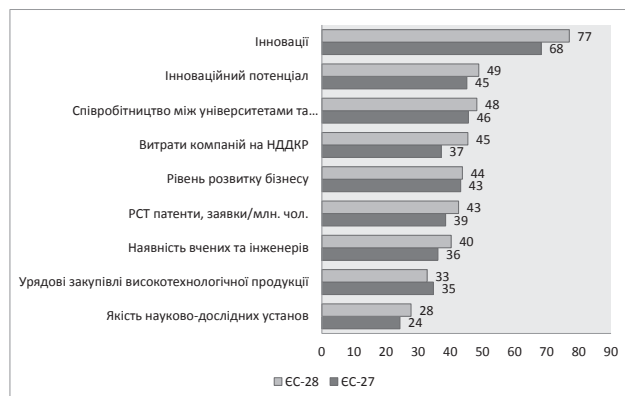


Рис. 4. Динаміка складових науково-інноваційного профілю ЄС 2012/2013 та 2013/2014 за місцями у рейтингу ВЕФ.

Складено автором за матеріалами [2, с. 12]

По-перше, слід відзначити, що в 2013 році збільшилася кількість країн-членів ЄС. До співтовариства приєдналася Хорватія. Проте показники лише однієї країни навряд чи можуть вплинути на загальну картину. Отже, рівень всіх показників науково-інноваційного розвитку спав, за винятком одного – урядових закупівель високотехнологічної продукції (зріс на 2 пункти) (див. рис. 4).

Висновки:

1. Сьогодні конкурентоспроможність української економіки та рівень розвитку науково-технічної сфери є достатньо низькими, майже відсутній вплив останньої на підвищення конкурентоспроможності економіки. Стимулювання розвитку науково-технічної сфери не має обмежуватися лише стимулюванням окремих напрямків та галузей досліджень чи розробок. Стимулювання науково-технічного розвитку має бути спрямоване на створення умов для загального тотального пошуку результативних шляхів технологічних змін. Головним завданням науково-технічної політики держави повинно стати забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарства, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки.

2. З метою європейської інтеграції української фундаментальної та прикладної науки доцільно просувати ідею створення інтегрованої інформаційної мережі академічних інститутів та закладів, віртуальних лабораторій, бібліотек і баз

даних на території України, враховуючи іноземний досвід розвитку таких мереж.

3. Стосовно прикладних досліджень політика має бути спрямована на розвиток співробітництва в пріоритетних галузях науки й технологій, яке здійснюється з провідними науковими центрами Європейського Союзу. Пріоритетним має стати сприяння у формуванні на території України на базі провідних вітчизняних наукових установ і технопарків центрів міжнародної інтеграції української фундаментальної науки (спільні науково-дослідні інститути, лабораторії тощо).

4. Стратегічний напрямок науково-технічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом визначають Європейська політика сусідства; Програма асоціації Україна-ЄС з підготовки та допомоги в реалізації Договору Асоціації; Національна індикативна програма на 2011-2013 рр.; Угода про співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством у галузі науки і технологій.

5. Перебуваючи в складі ЄСРП, в Україні був створений потужний науково-технічний потенці-

ал, який на сьогоднішній день досить конкурентоспроможний з іншими національними економіками. Крім цього, була створена потужна база освіти та науково-дослідної інфраструктури. Проте остання, на цей час, перебуває не в найкращому стані – відсутнє її оновлення та наведення до рівня розвинутих країн, недостатнє фінансування науково-технічної сфери з боку держави та підприємницького сектору спричиняє «відтік умів» молодих талановитих науковців за кордон.

6. Поглиблення науково-технічного співробітництва України з Європейським Союзом може поліпшити імідж та інвестиційний клімат України, сприяти збільшенню кількості іноземних партнерів.

7. Якщо Україна прагне вступити до ЄС та бути конкурентоспроможною в середині нього, то, безумовно, це потребує збільшення фінансування як державним сектором, так і підприємницьким, задля сприяння останнього потрібно впровадження відповідного законодавства, антимонопольної та податкової політики.

Список літератури:

1. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович: за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1209081041799/ekonomika/osnovni_skladovi_harakteristika_naukovo-tehnichnogo_potentsialu_ukrayini.
2. The Global Competitiveness Report 2012–2013.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>.
3. Erawatch country reports 2010: Ukraine.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/reports/countries/ua/report_0001.
4. Роль вітчизняної науки та високих технологій у входженні України до європейського інтеграційного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/1593/>.
5. Официальный сайт Информационной платформы по обмену в области науки, технологии и инноваций между странами Европейского Союза, Южного Кавказа и Центральной Азии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.increast.eu/ru/196.php>.
6. Erawatch country reports 2012: Ukraine.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/reports/countries/ua/report_0004.
7. Официальный сайт Национального Контактного Пункта 7 Рамочной программы ЭС по направлению «Энергетика» в Украине [Электронний ресурс]. – Режим доступа : http://ncp-energy.kh.kharkov.ua/?page_id=8.
8. Україна в РП7 – Національний Контактний Пункт 7-ї Рамкової Програми ЄС за напрямком «Транспорт (Аеронавтика)» в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ncp.khai.edu/uk/site/ukraine-in-fp7.html>.
9. 7-рамочная программа Европейского союза: возможности и правила участия/ В.Н. Беляков, Е.А. Бубнова, А.В. Гушко. – Днепропетровск : Приднепровский научный центр НАН Украины МОН Украины, 2010.
10. Official site of European Commission. Research & Innovation. International Cooperation. Policy Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=ukraine>.
11. Офіційний сайт Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/>.
12. The Global Competitiveness Report 2013–2014.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>.

Михайлова Д. А.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ УКРАИНА–ЕС КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

Резюме

Статья посвящена исследованию научно-технического сотрудничества Украины и ЕС как фактору повышения международной конкурентоспособности Украины в пределах этого сотрудничества.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, научно-техническая сфера, конкурентоспособность, научно-инновационный профиль, государственная научно-техническая политика.

Mikhaylova D. A.

Kharkiv V. N. Karazin National University

SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION WITHIN UKRAINE–EU AS A FACTOR ENHANCE THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

Summary

The article investigates the scientific and technical cooperation between Ukraine and the EU as a factor of enhancing the international competitiveness of Ukraine within this cooperation.

Key words: scientific and technological cooperation, scientific and technical sphere, competitiveness, research and innovation profile, government science and technological policy.

УДК 339.004

Дзяд О. В.
Мінгалієва Т. І.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФЕНОМЕН ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПАРАМЕТРИ, ДИНАМІКА, ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено феномен інформаційної економіки, дано оцінку напрямків її розвитку основі індексу мережевої готовності. За складовими індексу проведено компаративний аналіз, встановлено диспозицію країн, особливості становлення інформаційної економіки у різних регіонах світу. Обґрунтовано напрями розвитку інформаційної економіки на перспективу.

Ключові слова: інформаційна економіка, індекс мережевої готовності, цифровий розрив, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), конкурентоспроможність економіки.

Постановка проблеми. Сучасна конкуренція, заснована на інноваційному перетворенні економічного простору, посилила роль інформації у процесі суспільного виробництва. Вона стала домінуючим фактором конкурентоспроможності країн, створюючи можливості людському капіталу широко використовувати свій потенціал для досягнення взаємодоповнюючих цілей забезпечення сталого економічного розвитку. Інформація і новітні технології, котрі пов'язані з нею, також визначають ступінь прогресу економіки. У свою чергу, глобалізація та інтенсифікація інформаційних процесів, інформатизація усіх сфер діяльності суспільства, розбудова інформаційної інфраструктури, необхідність залучення нових технологій у виробничий процес зумовлюють необхідність ґрунтовного дослідження проблем формування і розвитку нової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні ідеї інформаційної економіки, місце інформаційної діяльності в сучасній економіці, а також вплив інформації та цифрових технологій на інші галузі суспільного розвитку протягом останніх років є предметом дослідження багатьох західних, російських і вітчизняних економістів, соціологів та фахівців. Теоретичні основи формування та визначення постіндустріального (інформаційного) суспільства були викладені Д. Беллом [1]. Загальні та специфічні аспекти постіндустріального розвитку економіки найбільш повно розглядаються в роботах Дж. Гелбрейта, П. Друкера, М. Кастельса [2], М. Пората, У. Росту, А. Тоффлера, К. Ерроу та інших західних учених. Вагомий внесок у становлення інформаційної економіки зробили такі російські та вітчизняні економісти, як С. Дятлов, Т. Загорна [3], В. Іноземцев, Б. Корнейчук, Л. Мельник [4], Ю. Мірясов [5], Т. Ніколаєва, Р. Ніжегородцев [6], А. Румянцев, Т. Скриль [7], В. Тамбовцев, Б. Кекух [8], С. Кристиневиц [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день точна назва сучасної економіки поки що не визначена, бо вона залежить від точки зору конкретного вченого та способу дослідження, який він застосовує. Існує наразі багато дослідників, котрі називають теперішню світову економіку постіндустріальною, оскільки при вивченні її стану застосовують принципи історизму та секторальної організації економіки. Враховуючи те, що деякі вчені вважають ключовим фактором розвитку сучасної економіки знання, котрі зосереджені в людському капіталі, та інформаційне середовище, в якому цей капітал застосовується, то нова економіка може цілком називатися економікою знань, інтелектуальною економікою або когнітивною економікою. Оскільки основними засобами розвитку є інформаційно-

технологічні ресурси, то багато хто з дослідників вважає, що коректно буде застосовувати термін «інформаційна економіка». Однак більшість дослідників та вчених акцентують увагу на теоретичному, а не на практичному аспекті оцінювання рівня формування сучасної економіки.

Формулювання цілей. Мета статті полягала у тому, щоб пояснити феномен інформаційної економіки, на основі індексу мережевої готовності оцінити та обґрунтувати напрями її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Спираючись на формулу «інформація – це знання, а знання – це інформація» [8, с. 8] та беручи до уваги бурхливий науково-технічний прогрес, який був присутній у абсолютно всіх сферах суспільної діяльності у 80-х рр. XX століття, можна стверджувати, що сформовану в умовах інформаційної революції економіку сьогодення варто називати саме інформаційною економікою, оскільки інформація (знання, наука) починає відігравати вирішальну роль як фактор виробництва поруч із традиційними факторами виробництва, такими як праця, земля та капітал [9, с. 2].

Феномен інформаційної економіки можна пояснити, беручи до уваги її особливості, а саме:

1) появу нових виробничих сил, що кардинально змінили матеріально-технічну базу виробництва (внесли у неї автоматизацію, інформаційний ресурс та комп'ютерну техніку з глобальною мережею Інтернет);

2) використання інформаційних технологій у виробництві, торгівлі та послугах, а також розвиток комп'ютерної мережі Інтернет, що є базою для створення мережевих підприємств й мережевого інтелекту;

3) виникнення нової форми організаційно-економічних відносин (дистанційна праця/телепраця), яка знижує виробничі витрати, покращує стан оточуючого середовища, сприяє становленню мережевої економіки (як однієї із форм інформаційної економіки), зростання зайнятості та часткової зайнятості, а також зміцнення позицій індивідуальних підприємств, фірм, компаній;

4) наявність структурних змін на макро- та мікрорівнях системи господарювання, а також глобалізація бізнесу. На мікрорівні така зміна означає появу підприємств нового типу, які функціонують у комп'ютерній мережі Інтернет, використовують окремо функціонуючих та територіально відокремлених робітників, а також майже не мають матеріальних активів. Крім того, для інформаційної економіки характерна поява віртуальних корпорацій. На макрорівні з'являється нова галузь економіки – інформаційна індустрія, яка формується у результаті злиття галузей обчислювальної техніки (виробництво комп'ютерів,

розробка програм, здійснення послуг по їх обслуговуванню), зв'язку (Інтернет, телефон, кабельне телебачення, супутниковий зв'язок, радіо) та інформаційного наповнення (бібліотечна, архівна та видавнича справа, інформаційні послуги, індустрія розваг тощо).

Таким чином, *інформаційна економіка* – це новий тип економічної системи, до якої відбувається поступовий перехід. У ній пріоритетним є інформація як виробничий ресурс та продукція для споживання. Її розвиток відбувається досить стрімко, паралельно із науково-технічним прогресом [15].

При відсутності сформованої системи кількісних показників оцінки розвитку інформаційної економіки найбільш важливим виступає *Індекс мережевої готовності (ІМГ)*. Це комплексний показник, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в країнах світу, обчислюється Всесвітнім економічним форумом і міжнародною школою бізнесу INSEAD з 2002 р. [16]. Поряд існують також індекс електронної готовності або індекс цифрової економіки, який розраховується за методикою The Economist Intelligence Unit, та індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, який розраховується за методикою Міжнародного союзу електрозв'язку. Використання ІМГ для аналізу пояснюється наявним тісним зв'язком між розвитком ІКТ та економічним благополуччям, оскільки ІКТ відіграють провідну роль у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність, тим самим сприяють підвищенню рівня життя населення [16].

ІМГ складається із чотирьох складових, перша з яких відображає наявність умов для розвитку ІКТ («Навколишнє середовище»), друга – готовність громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ («Готовність мережі»), третя – рівень використання ІКТ у громадському, комерційному та державному секторах («Використання мережі»), а четверта – наслідки, які ІКТ генерують в економіці та суспільстві будь-якої країни («Вплив мережі»). Варто зауважити те, що якщо перші три компоненти індексу є рушійними силами розвитку власне самих ІКТ, то четверта складова – характеризує вплив ІКТ на економіку та суспільство країни [10, с. 6].

Як видно з табл. 1, країни з найвищим значенням ІМГ у топ-20 відповідно до рейтингу з 2009 р. по 2013 р., поділяються на дві групи: це країни північноєвропейського регіону і так звані азіатські тигри. Серед країн Північної Європи чотири з п'яти країн Скандинавії – Фінляндія, Швеція, Норвегія та Данія (у порядку убутання) – вже кілька років поспіль продовжують складати топ-10 рейтингу ІМГ. Ісландія у рейтингу за 2013 р. займала 17 місце.

Стосовно складової індексу *Готовність мережі* результати даної групи країн вражаючі: усі п'ять вищезазначені країни Скандинавії складають топ-10 цієї складової ІМГ. Існує великий розрив за мережевою готовністю між Північною Європою та Південною і Східною Європою [10, с. 9].

Друга група країн, азіатські тигри, а саме Сінгапур, Тайвань (Китай), Республіка Корея та Гонконг, займає найнижчу позицію серед перерахованих чотирьох країн за 2013 р. Оскільки зазначені країни є найбільш сприятливими осередками ведення бізнесу у світі, вони мають високі результати за складовою індексу *Навколишнє середовище*. Ще азіатські тигри виділяються за компонентом *Використання мережі*, паралельно прогресуючи у власних стратегіях цифрового розвитку, а також за складовою *Вплив мережі* (а саме – соціальні наслідки) [10, с. 12-15].

Найбільш динамічними та прогресуючими країнами у період з 2012 р. по 2013 р. за ІМГ були: Грузія, яка піднялася з 88 місця рейтингу ІМГ на 23 позиції, посівши 65 місце у 2013 р.; Мексика, яка перемістилася на 13 позицій вгору (з 76 на 63 місце); Казахстан та Вірменія, які піднялися на 12 позицій (Казахстан з 55 на 43 місце, Вірменія – з 94 на 82). За зміною абсолютної величини індексу за той самий період найбільш динамічними виявилися наступні держави: Грузія, із значенням показника 3,60 у 2012 р. та 3,93 у 2013 р. (†0,33 одиниці); Гаїті, із значенням показника 2,27 у 2012 р. та 2,58 у 2013 р. (†0,31 одиницю); Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), із значенням показника 4,77 у 2012 р. та 5,07 у 2013 р. (†0,30 одиниць) [10, с.11; 14, с.ххiii].

Регіональний розподіл країн за ІМГ характеризує мережеву готовність шести регіонів світу (рис. 1). Кращий результат (5,5050) за даним індексом має регіон Північна Америка, який

Таблиця 1

Рейтинг топових країн світу за значенням ІМГ у 2009-2013 рр.*

№ п/п	Країна	Роки					Роки				
		2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
		Місце у рейтингу (серед 144 країн)					Значення індексу (1-7)				
1.	Великобританія	15	13	15	10	7	5,27	5,17	5,12	5,50	5,64
2.	Гонконг	12	8	12	13	14	5,30	5,33	5,19	5,46	5,40
3.	Данія	1	3	7	4	8	5,85	5,54	5,29	5,70	5,58
4.	Ісландія	7	12	16	15	17	5,50	5,20	5,07	5,33	5,31
5.	Канада	10	7	8	9	12	5,41	5,36	5,21	5,51	5,44
6.	Нідерланди	9	9	11	6	4	5,48	5,32	5,19	5,60	5,81
7.	Норвегія	8	10	9	7	5	5,49	5,22	5,21	5,59	5,56
8.	Республіка Корея	11	15	10	12	11	5,37	5,14	5,19	5,47	5,46
9.	Сінгапур	4	2	2	2	2	5,67	5,64	5,59	5,86	5,96
10.	США	3	5	5	8	9	5,68	5,46	5,33	5,56	5,57
11.	Тайвань (Китай)	13	11	6	11	10	5,30	5,20	5,30	5,48	5,47
12.	Фінляндія	6	6	3	3	1	5,53	5,44	5,43	5,81	5,98
13.	Швейцарія	5	4	4	5	6	5,58	5,48	5,33	5,61	5,66
14.	Швеція	2	1	1	1	3	5,84	5,65	5,60	5,94	5,91

*складено авторами за [10-14]

об'єднує Канаду та США. Значення показника США (5,57) за 2013 р. перевищують значення ІМГ Канади (5,44), причому США займали 9 позицію у рейтингу, а Канада – 12 сходинку [10, с.11]. Між країнами існує несуттєвий цифровий розрив, зафіксована однорідність мережевої готовності складових країн даного регіону.

Регіон **Європи та Центральної Азії** із значенням ІМГ 4,3500 займає другу позицію, причому 7 європейських країн, на чолі з Фінляндією (5,98), Швецією (5,91) та Нідерландами (5,81), розташовані в межах топ-10 за показником мережевої готовності, демонстрували свої сильні позиції і прихильність повною мірою використовувати ІКТ для підвищення конкурентоспроможності національної економіки та зростання добробуту своїх громадян. У свою чергу, країни Центральної Азії (СНД, Грузія, Туреччина та Україна) мають великий потенціал використання ІКТ для забезпечення потужної та сучасної мережевої готовності для свого бізнесу та населення і поступово прогресують за цим показником вже декілька років поспіль, але все ще залишаються позаду від лідерів на інформаційній мапі світу.

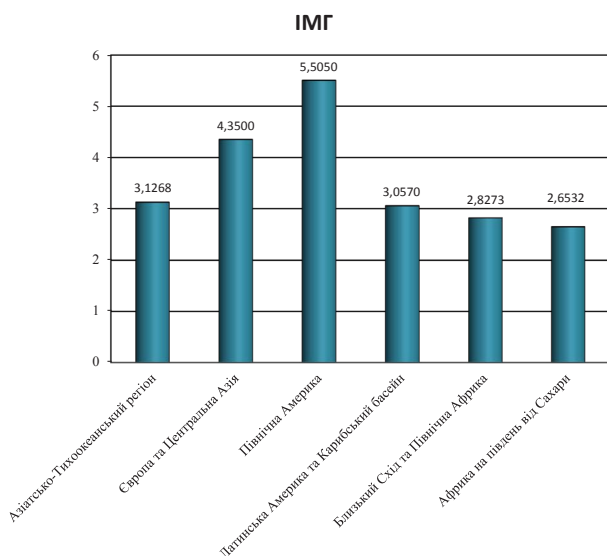


Рис. 1. Регіональний розподіл значення ІМГ за 2013 р.
Джерело: побудовано авторами за [10]

Третє місце займає **Азіатсько-Тихоокеанський регіон** (3,1268), який об'єднує неоднорідні найбільш «оцифровані», інноваційні економіки (азіатські тигри) та країни з низькими доходами. Найкращими представниками даного регіону є Сінгапур із значенням ІМГ 5,96; Тайвань (Китай) (5,47) та Республіка Корея (5,46).

Четверту сходинку за ІМГ займає регіон **Латинська Америка та Карибський басейн** (3,0570). Питання цифрового підключення наразі залишається одним із ключових викликів для цього регіону (це було визнано ще в ході шостої Саміту Америки, який проходив у квітні 2012 р. у Колумбії). І хоча кілька країн, включаючи Панаму, Мексику, Колумбію та Сальвадор, домоглися чудових результатів, прогрес яких відображає динамічна зміна позиції та абсолютних величин показників даних країн у рейтингах ІМГ за останні декілька років, в цілому регіон серйозно відстає у сфері інформаційних технологій, що гальмує економічний розвиток та зростання продуктивності праці країн. Найкращими представниками даного

регіону є Чилі із значенням ІМГ 4,59; Пуерто-Ріко (4,55) та Барбадос (4,49).

Регіон **Близького Сходу та Північної Африки** за ІМГ (2,8273) займає передостанню сходинку. З одного боку, Ізраїль та окремі країни Ради співробітництва арабських держав Перської затоки різко поліпшують загальну позицію за значенням ІМГ, інвестують у ІКТ, намагаються зробити новітні інформаційні технології однією з ключових галузей національних економік. З іншого боку, кілька північно-африканських країн та країн Східного Середземномор'я втрачають свої позиції у рейтингу, їх зусилля недостатні для суттєвих економічних і соціальних перетворень у бік більш наукоємних видів діяльності та побудови відкритих суспільств. Найкращими представниками даного регіону є Ізраїль із значенням ІМГ 5,39; Катар (5,10) та ОАЕ (5,07).

Останнє місце за регіональною ознакою займає регіон **Африка на південь від Сахари** (2,6532). Країни як і раніше докладають значні зусилля для того, щоб побудувати власну інфраструктуру ІКТ, про що свідчить реалізація національних проєктів із створення широкопasmової інфраструктури та розширення покриття мобільної мережі. У результаті, поступово зростає загальна кількість користувачів Інтернету, число загальнодоступних он-лайн сервісів, але показники використання ІКТ залишаються дуже низькими. Для більшості економік цього регіону цифровий розрив залишається досі дуже високим. Дорогий доступ до інфраструктури, відносно низький рівень навичок користування ІКТ, низький рівень освіти, несприятливі умови ведення бізнесу та впровадження інновацій заважають країнам регіону повною мірою використовувати потенціал більш доступної інфраструктури ІКТ. У результаті, лише дві країни – Маврикій (55 місце у рейтингу ІМГ за 2013 р.) і Південно-Африканська Республіка (ПАР – 70 місце) – розташовані у верхній половині рейтингу, в той час як усі інші знаходяться у кінці. Найкращі значення ІМГ становили для Маврикія – 4,12; ПАР – 3,87, Сейшельських островів – 3,80 [10, с. 16, 20, 21, 23, 25, 27].

Результати компаративного аналізу країн за субскладовими ІМГ дозволяють встановити країни-лідери з побудови інформаційної економіки (див. рис. 2).

Станом на 2013 р. Данія, Індія, Ісландія, Сінгапур, Фінляндія та Швейцарія показали найкращі результати за кожною субскладовою показника. Сінгапур та Фінляндія за кількома субскладовими є локомотивами розвитку ІКТ.

Проведені нами розрахунки середніх ІМГ для розвинених країн, країн, що розвиваються та світу в цілому, підтверджують суттєвий цифровий розрив між ними. Величина ІМГ для розвинених країн перевищує відповідне середньосвітове значення у 1,6 рази, а для країн, що розвиваються, – у 1,8 рази. З високою ймовірністю можна вважати, що існує висока пряма залежність між рівнем розвитку країн та мережевою готовністю.

Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу вказують на існування дуже тісного прямого лінійного зв'язку між показником мережевої готовності та рівнем конкурентоспроможності країн (коефіцієнт Пірсона дорівнює 0,9752). На 95% зміна рівня конкурентоспроможності національних економік пояснюється змінами мережевої готовності. Авторами також встановлено, що існує дуже тісний прямий лінійний зв'язок між показником електронної готовності та рів-

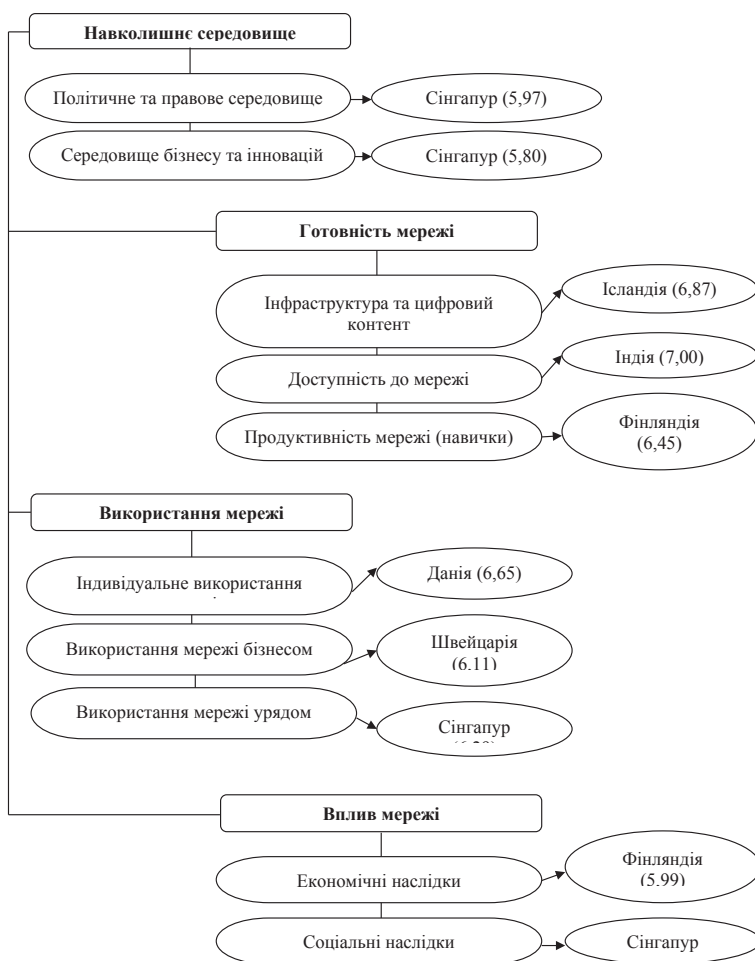


Рис. 2. Диспозиція країн-лідерів за субскладовими показниками ІМГ у 2013 р.

Джерело: побудовано авторами за [10]

нем конкурентоспроможності країн (коефіцієнт Пірсона дорівнює 0,9428), причому 89% змін рівня конкурентоспроможності країн пояснюються змінами електронної готовності. Розрахунки вказують на існування досить сильного, проте не надто тісного прямого лінійного зв'язку між показником розвитком ІКТ та рівнем конкурентоспроможності країн (коефіцієнт Пірсона дорівнює 0,6021), і всього лише 36% змін рівня конкурентоспроможності країн світового господарства пояснюється змінами розвитку ІКТ. Таким чином, обраний індекс мережевої готовності найточніше пояснює зміни рівня конкурентоспроможності у багатьох країнах світу та відображає процес формування інформаційної економіки.

Напрями подальшого розвитку інформаційної економіки будуть пов'язані з: поступовим удосконаленням нормативно-правових засад інформаційної політики у сфері ІКТ; реалізацією ініціатив ефективного використання інформаційно-комунікаційної інфраструктури; активізацією підприємницької діяльності за рахунок сприяння електронній комерції та повсюдним проведенням операцій у фінансовому секторі з використанням мережі Інтернет; превалуванням мобільного телефонного зв'язку над стаціонарним (дротовим), поширенням широкосмугового доступу в Інтернет; розширенням доступу до мобільного зв'язку, комп'ютерів та мережі Інтернет домогосподарств; зростанням здатності суспільства ефективно використовувати ІКТ завдяки якійсній та інформатизованій системі освіти; збільшенням надання державних послуг населенню в режимі он-лайн тощо.

Висновки і пропозиції. Більшість країн світу наразі знаходяться у процесі переходу від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) економіки. Об'єктивну характеристику розвитку інформаційної економіки у світі дає індекс мережевої готовності (ІМГ). Станом на 2013 р. найкращі результати як за загальним значенням, так і за його складовими показали країни Скандинавії, Великобританія, Нідерланди, Швейцарія, країни південно-східної Азії (Індія, Сінгапур й Тайвань) та США. Найбільш динамічною за зміною позицій у рейтингу ІМГ та за зміною абсолютної величини показника виявилася Грузія. За регіональним розподілом провідні позиції займають Північна Америка, Європа та

Центральна Азія. Існує значний цифровий розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, та пряма залежність між рівнем розвитку країн та ступенем мережевої готовності. Неоднорідність світового інформаційного середовища відображає різне бачення країн світу на спосіб переходу до нової економіки. Подальший розвиток інформаційної економіки буде супроводжуватися поступовими структурними змінами у національних господарствах, котрі прямо або опосередковано пов'язані із інформаційно-комунікаційною інфраструктурою та ефективним використанням ІКТ для підвищення конкурентоспроможності економіки та покращення рівня життя населення.

Список літератури:

1. Bell D. The end of ideology / D. Bell. – The Free Press, 1962. – 474 p.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / под ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУВША, 2000. – 608 с.
3. Загорная Т.О. Аналитический подход к оценке уровня развития информационного сектора экономики / Т.О. Загорная // Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДУЕП ім. А. Нобеля; РоялПринт, 2011. – № 1(4). – С. 119–129.
4. Социально-экономические проблемы информационного общества: коллективная монография / под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 30 с.
5. Мирясов Ю.А. Тенденции формирования информационного сектора экономики / Ю.А. Мирясов // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 30–33.
6. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации: монография / Р.М. Нижегородцев. – Москва-Кострома: МГУ им. М.В. Ломоносова; КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. – 173 с.

7. Скрыль Т.В. Формирование информационного сектора экономики: теоретико-методологический аспект / Т.В. Скрыль // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – Вып. 4(60). – С. 23–35.
8. Кекух Б.Ф. Информационный ресурс в экономике: Методические указания / Б.Ф. Кекух. – М. : МИИТ, 2007. – 8 с.
9. Кристиневиц С.А. Концепция информационной экономики: сущность и критериализация на современном этапе / С.А. Кристиневиц // Экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 2.
10. The Global Information Technology Report 2013 / Growth and Jobs in a Hyperconnected World // The World Economic Forum and INSEAD. – 2013. – С. xxi, 6, 9, 11, 16, 20, 21, 23, 25, 27.
11. The Global Information Technology Report 2008-2009 / Mobility in a Networked World // The World Economic Forum and INSEAD. – 2009. – С. xvii.
12. The Global Information Technology Report 2009-2010 / ICT for Sustainability // The World Economic Forum and INSEAD. – 2010. – С. xvii.
13. The Global Information Technology Report 2010-2011 / Transformations 2.0 // The World Economic Forum and INSEAD. – 2011. – С. xix.
14. The Global Information Technology Report 2012/Living in a Hyper connected World // The World Economic Forum and INSEAD. – 2012. – С. xxiii.
15. Інформація, її роль у сучасній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Informatica/4_84937.doc.htm.
16. Индекс сетевой готовности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/networked-readiness-index/networked-readiness-index-info#united-states>.

**Дзяд Е. В.
Мингалиева Т. И.**

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ФЕНОМЕН ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПАРАМЕТРЫ, ДИНАМИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ

Резюме

Исследован феномен информационной экономики, дана оценка направлений ее развития на основе индекса сетевой готовности. По составляющим индекса проведен компаративный анализ, установлена диспозиция стран, особенности становления информационной экономики в разных регионах мира. Обоснованы направления развития информационной экономики на перспективу.

Ключевые слова: информационная экономика, индекс сетевой готовности, цифровой разрыв, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), конкурентоспособность экономики.

**Dzyad O. V.
Minhaliieva T. I.**

Dnepropetrovsk National University named after Oles Gonchar

PHENOMENON OF INFORMATION ECONOMY: THE PARAMETERS, DYNAMICS, PERSPECTIVES

Summary

In the study there was investigated the phenomenon of the information economy, estimated the directions of development based on the Networked Readiness Index. There was carried out the comparative analysis using the index components, determined the disposition of countries and the features of the formation of the information economy in different regions of the world. The directions of development of the information economy for the future were justified.

Key words: information economy, Networked Readiness Index, digital divide, information and communication technologies (ICT), competitiveness of the economy.

УДК 339.5+338.3:661

Назаров Д. С.

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ХІМІЧНОЇ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕЮ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ

Досліджено особливості розвитку виробництва та зовнішньої торгівлі продукцією вітчизняної хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості до і після вступу України в СОТ.

Ключові слова: зовнішня торгівля, СОТ, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, антидемпінгові заходи, фармацевтична продукція.

Постановка проблеми. В умовах набутого членства України в СОТ особливо актуальними постають питання розвитку вітчизняних підприємств хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості

(далі – ХПГП), оскільки для забезпечення ефективної виробничо-експортної діяльності вітчизняним хімічним підприємствам необхідно постійно відслідковувати і реагувати на всі зміни, які від-

буваються у зовнішньому середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. Одним з найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є створення механізму сталого розвитку виробництва та експорту хімічної продукції, що в сучасних умовах залежить від можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари, які відповідають вимогам світового ринку за якістю, ціною та рівнем сервісу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес інтеграції України до СОТ супроводжувався появою значної кількості наукових праць, у яких досліджується вплив угод і правил СОТ на розвиток вітчизняної промисловості та ринок товарів народного споживання. Зазначеній проблематиці присвячені праці таких вітчизняних науковців, як В.Г. Андрійчук, І.В. Бураковський, В.М. Линник, С.Г. Осика, В.Т. П'ятницький, Ю.В. Шпирка та інших вчених і дослідників. Дослідженню особливостей розвитку ринків хімічної продукції та аспектів зовнішньої торгівлі України продукцією хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості присвячені праці й дослідження таких науковців і практиків, як Н.Тарасова, Л. Богачова, О. Паршина, І. Кобута, В. Жигadlo, Т. Лужанська, Д. Ляпін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що низка питань розвитку вітчизняного хімічного комплексу та зовнішньої торгівлі продукцією ХПП в умовах членства України в СОТ не дістали належного розвитку в наукових працях. Зокрема, це стосується визначення пріоритетних напрямків розвитку та підтримки українського хімічного комплексу, шляхів підвищення виробничо-експортного потенціалу хімічної та споріднених галузей промисловості України в умовах набутого членства в СОТ тощо.

Мета статті. Метою цієї роботи є розробка напрямів подальшого розвитку виробничо-експортного потенціалу вітчизняної ХПП в умовах загострення конкуренції між українськими та іноземними виробниками хімічної продукції й відсутності відповідних антидемпінгових заходів з боку України щодо захисту її національних товаровиробників на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Окремі дослідники вважають, що Україна після вступу до СОТ отримала низку переваг у сфері зовнішньої торгівлі [1, с. 109]:

- одержання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращення умов торгівлі з більш ніж 150 країнами світу, на частку яких припадає понад 95% світової торгівлі;

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів на товарні ринки країн-членів СОТ;

- отримання можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів Світової організації торгівлі;

- набуття офіційного статусу переговорного процесу зі створення зони вільної торгівлі з ЄС;

- доступ до дешевших комплектувальних, устаткування та сировини тощо.

Заслугує на увагу той факт, що після набуття Україною членства в СОТ «правила гри» на міжнародних ринках для вітчизняних товаровиробників значно змінились [2, с. 266]. Так, хімічні підприємства, зокрема з випуску азотних добрив, які є найбільшими експортерами в галузі, відмічають в основному позитивний вплив членства України в СОТ [3, с. 98]. А саме – скасування антидемпінгових заходів щодо імпорту окремих видів продукції

Таблиця 1.1

Експорт окремих видів добрив до країн ЄС за 2008-2013 роки

Назва товарної групи та її код відповідно до УКТЗЕД	Обсяги експорту добрив до країн ЄС, тис. дол. США					
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
3102100000 – сечовина (карбамід), у тому числі у водному розчині	55517,0	61404,9	30420,1	84061,2	168175,4	132845,6
динаміка зміни обсягів експорту карбаміду відносно попереднього року, у %	608	110	49	276	200	79
3102300000 – нітрат амонію, у тому числі у водному розчині	21619,7	16975,8	11043,7	4599,4	30699,4	14328,5
динаміка зміни обсягів експорту нітрату амонію відносно попереднього року, у %	167	78	65	41	667	47

Складено автором за даними [23-28]

Таблиця 1.2

Виробництво основних видів продукції ХПП в Україні за 2003-2007 роки

Виробництво основних видів хімічної продукції	2003 рік	2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік	
	тис. тон	тис. тон	у % до 2003 року	тис. тон	у % до 2004 року	тис. тон	у % до 2005 року	тис. тон	у % до 2006 року
Кислота сірчана	1133	1425	126	1606	113	1493	93	1657	111
Гідроксид натрію (сода каустична)	160	210	131	209	99	183	88	135	74
Вуглеводні ациклічні	399	418	105	347	83	354	102	348	98
Вуглеводні циклічні	517	612	118	442	72	413	93	406	98
Аміак синтетичний	4775	4779	100	5214	109	5147	99	5139	99
Добрива азотні мінеральні чи хімічні	2470	2407	97	2633	109	2566	97	2840	111
Пластмаси у первинних формах	319	394	124	411	104	476	116	538	113
Волокна хімічні	30,7	36,6	119	40,1	110	39,9	99	40,3	101

Складено та розраховано автором за даними [4]

ХПГП українського походження в країни ЄС (карбаміду й нітрату амонію), що дало змогу постачати ці види продукції на ринок ЄС (табл. 1.1).

Як засвідчують дані таблиці 1.1, завдяки скасування антидемпінгових заходів з боку ЄС щодо української продукції ХПГП, протягом 2008-2009 рр. та 2011-2012 рр. нарощувалися обсяги експорту карбаміду з України до ЄС, хоча протягом 2008-2011 рр. експортні поставки нітрату амонію щороку зменшувались, що вочевидь було пов'язано зі зменшенням попиту на нітрат амонію українського виробництва в європейських країнах. Слід зазначити, що станом на початок 2014 року антидемпінгові заходи відносно імпорту з України до ЄС не охоплюють жодного з видів продукції ХПГП [22].

Оцінюючи розвиток хімічної промисловості України до вступу в СОТ, слід зазначити, що обсяги виробництва основних видів продукції ХПГП суттєво не змінювались протягом 2003-2007 рр., демонструючи подекуди навіть незначне зменшення обсягів їх випуску (табл. 1.2).

Відповідно до даних табл. 1.2, протягом 2003-2007 рр. в Україні залишалися незмінними або ж стабільно нарощувалися обсяги виробництва кислоти сірчаної, аміаку синтетичного, добрив азотних, пластмас у первинних формах, волокон хімічних.

Слід зазначити, що протягом першого року членства нашої держави в СОТ й наступного року після вступу випуск продукції ХПГП суттєво знизився майже за всіма основними видами товарних позицій (крім барвників синтетичних, які зазнали спаду виробництва вже у 2010 році), що підтверджується даними табл. 1.3.

Відповідно до даних таблиці 1.3 протягом перших двох років членства України в СОТ суттєво зменшилися обсяги виробництва всіх основних товарних позицій ХПГП у натуральних показниках (крім, як вже зазначалося, барвників синтетичних), проте вже у 2010 році відбулося поступове відновлення і нарощення обсягів випуску даних видів продукції. Така ситуація була пов'язана з розгортанням світової фінансово-економічної кризи у 2008 році, що негативно позначилося як на виробничій, так і зовнішньоторговельній діяльності вітчизняних підприємств ХПГП.

В той же час варто зауважити, що членство в СОТ під час «кризових» 2008-2009 рр. надало національним експортерам низку переваг, пов'язаних зі скасуванням квотування експорту української хімічної продукції, зменшенням антидемпінгових

обмежень тощо [5, с. 4]. Разом з тим ці переваги не змогли запобігти суттєвому скороченню обсягів експорту вітчизняної хімічної продукції (табл. 1.4).

Крім загальної тенденції скорочення попиту на зовнішніх ринках, свою роль зіграло також подорожчання (більш ніж на 30%) російського газу на тлі зниження світових цін на добрива. Це стало суттєвою причиною погіршення характеристик конкурентоспроможності вітчизняної продукції ХПГП, оскільки природний газ є одночасно як паливом, так і сировиною для її виробництва. При чому ціна газу для українських виробників мінеральних добрив була в шість разів вищою, ніж для російських [6, с. 75]. До того ж, за даними деяких авторів [7, с. 162], крім природного газу, вітчизняні підприємства-виробники мінеральних добрив залежать від поставок інших видів імпортової сировини – сирійських фосфоритів чи хібіньського апатитового концентрату, що видобувається в Російській Федерації (вітчизняні хімічні заводи і комбінати з випуску фосфатних добрив для виробничих потреб використовують імпортовану переважно з РФ сировину – апатитовий концентрат, основним постачальником якого до України є ВАТ «Апатит») [29, с. 34].

Якщо ж говорити про зовнішню торгівлю продукцією ХПГП України до вступу в СОТ, то необхідно зауважити, що протягом 2005-2008 рр. товарна структура вітчизняного експорту була майже незмінною, при цьому в ній одну з домінуючих позицій займала частка ХПГП (9-11%). Слід зазначити, що протягом цього періоду разом зі щорічним зростанням загальних обсягів експорту України також щороку зростали експортні поставки вітчизняної продукції ХПГП [8-11].

За період з червня по грудень 2008 року (починаючи з наступного місяця після вступу України до СОТ) товарна структура експорту дещо змінилася: зменшилась частка продукції ХПГП до 8%. Такі зміни пов'язані із падінням попиту та цін на зовнішніх товарних ринках через кризові явища у світовій економіці, особливо у четвертому кварталі 2008 року [9, с. 3].

Після вступу України до СОТ, протягом 2008-2013 рр. в структурі товарного експорту України частка продукції ХПГП в середньому складала 7%. При цьому сальдо зовнішньої торгівлі вітчизняною продукцією ХПГП протягом 2005-2013 рр. щороку було від'ємним, досягши свого максимального значення (4,1 млрд. дол. США) протягом досліджуваного періоду у 2013 році (табл. 1.4).

Таблиця 1.3
Виробництво основних видів продукції ХПГП в Україні за 2008-2012 роки

Виробництво основних видів хімічної продукції	2008		2009		2010		2011		2012	
	тис. тон	у % до 2007 року	тис. тон	у % до 2008 року	тис. тон	у % до 2009 року	тис. тон	у % до 2010 року	тис. тон	у % до 2011 року
Кислота сірчана	1479	89	890	60	1295	145	1537	119	1369	89
Гідроксид натрію (сода каустична)	87,8	65	77,9	89	85,6	110	159	186	131	82
Вуглеводні ациклічні	134	38	2,2	0,01	125	568,2	273	218	199	73
Вуглеводні циклічні	202	49	101	50	187	185	309	165	239	77
Аміак синтетичний	4890	95	3033	62	4163	137	5262	126	5049	96
Добрива азотні мінеральні чи хімічні	2689	109	2166	81	2285	105	2940	129	2935	99
Пластмаси у первинних формах	464	145	327	70	365	111	587	160	520	89
Волокна хімічні	34,8	113	15,7	45	15,6	99	13,7	88	14	102

Складено автором за даними [4]

Слід зазначити, що частка ХПГП у загальному обсязі експорту товарів скоротилась з 7,5% у 2008 р. до 6,8% у 2013 році; в той же час частка продукції цих галузей у загальному обсязі імпорту товарів зросла з 8,1% у 2005 р. до 11,0% у 2013 р. Це можна пояснити нарощенням імпортичних поставок в Україну фармацевтичної продукції, яка займає значну частку у структурі імпорту продукції хімічної промисловості (до 30%). Тому сприяють, з одного боку, внутрішні чинники: потреба у медичних препаратах, які здебільшого не виробляються вітчизняними підприємствами або виробляються на рівні застарілих на декілька поколінь технологічних схем, що не відповідає сучасному попиту. Так, наприклад, у жовтні-грудні 2009 року внутрішній попит на фармакологічні препарати та сировину для їх виготовлення був підвищеним через епідемію вірусу грипу А/Н1N1 та запровадженням урядом України найвищого рівня загрози в країні – третього.

Аналіз показників динаміки зовнішньої торгівлі України продукцією фармацевтичної галузі (табл. 1.5) свідчить про випереджаюче зростання імпорту і нарощування від'ємного сальдо за останні 6 років.

Як засвідчують дані таблиці 1.5, обсяги експортних поставок вітчизняної фармацевтичної продукції за кордон інтенсивно зростали протя-

гом 2009-2010 рр. і протягом 2011-2013 років, хоча їх частка в загальній структурі зовнішньої торгівлі України залишалася майже незмінною протягом аналізованого періоду (варіювала в межах 0,3-0,4%). При цьому у 2013 році обсяги експорту зросли порівняно з аналогічним показником 2008 р. на 66,5% (на 100,45 млн. дол. США), а обсяги імпорту збільшились на 27,4% (на 666,6 млрд. дол. США).

На відміну від інших галузей хімічного комплексу, фармацевтичний сектор не зменшував обсягів свого виробництва під час кризових явищ і протягом 2008-2010 рр. характеризувався стабільним нарощуванням обсягів виробництва (середньорічний темп росту у 2008-2012 рр. склав 107%). Протягом 2008-2012 рр. фармацевтичний ринок України в цілому характеризувався невисокими темпами приросту обсягів виробництва, а також низьким рівнем споживання лікарських засобів на душу населення [19, с. 49].

Варто зауважити, що вступ України до СОТ надав додаткові можливості українським експортерам для захисту від провадження необґрунтованих антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких потерпає українська хімічна галузь. Станом на вересень 2007 року проти товарів походження з України було запроваджено 37 обмежувальних заходів (антидемпінгові та

Таблиця 1.4

Зовнішня торгівля продукцією ХПГП за 2008-2013 роки

Роки	Обсяги експорту вітчизняної продукції ХПГП		Обсяги імпорту продукції ХПГП в Україну		Коефіцієнт покриття імпорту експортом
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до загального обсягу	
2008	5045334,5	7,5	6959124,5	8,1	0,72
2009	2515151,7	6,3	5319269,4	11,7	0,47
2010	3479168,7	6,8	6441659,3	10,6	0,54
2011	5390328,2	7,9	8020846,4	9,7	0,67
2012	5058919,5	7,4	8586389,7	10,1	0,59
2013	4327295,8	6,8	8435346,6	11,0	0,51

Складено автором за даними [13-17]

Таблиця 1.5

Зовнішня торгівля України фармацевтичною продукцією за 2008-2013 роки

Роки	Обсяги експорту фармацевтичної продукції			Обсяги імпорту фармацевтичної продукції			Сальдо, тис. дол. США
	тис. дол. США	у % до попереднього року	у % до загального обсягу експорту	тис. дол. США	у % до попереднього року	у % до загального обсягу імпорту	
2008	151072	116,7	0,2	2433304	126,0	2,8	-2282232
2009	150046	99,3	0,4	2130332	87,5	4,7	-1980285,1
2010	198520	132,3	0,4	2445836	114,8	4	-2247316,5
2011	195144	98,2	0,3	2878998	116,3	3,5	-2683854,6
2012	243458	124,8	0,4	3307942	114,9	3,9	-3064483,9
2013	251525	103,3	0,4	3099928	93,7	4,0	-2848403

Складено автором за даними [13-17]

Таблиця 1.6

Чинні антидемпінгові заходи щодо української продукції ХПГП

№	Назва товару	Діючі заходи	Рік порушення розслідування	Дата застосування остаточних заходів (набрання чинності)	Дата продовження дії заходів	Термін, до якого діють заходи
Сполучені Штати Америки						
1.	Карбамід сухий	68,26%	1986	07.1987	12.2011	12.2016
2.	Нітрат амонію	156%	2000	09.2001	05.2013	05.2018
Республіка Індія						
3.	Сода кальцинована	15,64 дол. США за тону	08.2010	07.2012		07.2017

Джерело: [20]

спеціальні), а вже на кінець лютого 2009 року діяло лише 32 (в т.ч. відносно продукції ХППП – 3 заходи, що підтверджується даними табл. 1.6).

Як засвідчують дані таблиці 1.6, в даний час щодо продукції вітчизняної ХППП діють три антидемпінгові заходи, ініціаторами яких є США й Індія. Основними видами вітчизняної хімічної продукції, щодо яких встановлено антидемпінгові мита, є карбамід сухий, нітрат амонію й сода кальцинована.

Дані щодо чинних антидемпінгових розслідувань, які проводяться щодо продукції української ХППП, наведені в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Перелік антидемпінгових розслідувань, які проводяться щодо продукції української хімічної й споріднених з нею галузей промисловості

№ п/п	Назва товару	Рік порушення розслідування	Орієнтована дата завершення розслідування
Федеративна Республіка Бразилія			
1.	Шини	07.2012	12.2013
Республіка Індія			
2.	Нітрат натрію	06.2013	06.2014

Джерело: [20]

Необхідно зауважити, що зменшення кількості антидемпінгових заходів, безумовно, є прогресом у напрямку захисту від дискримінаційних дій країн-імпортерів, беручи до уваги тривалий та складний характер процедур по перегляду умов або скасування таких заходів, а також ту обставину, що в умовах фінансової кризи можна очікувати ще більшого посилення обмежувальних заходів проти української продукції. Разом з тим слід зазначити, що чинне українське законодавство не дозволяє уряду країни ініціювати антидемпінгові розслідування, надаючи це право національному товаровиробнику, його представникам та професійним спілкам працівників підприємств національного товаровиробника (стаття 12 Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту») [21].

Список літератури:

- Україна і Світова організація торгівлі: досвід перших років співпраці / Т.С. Данильченко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2013. – № 3. – С. 107–110.
- Чубар М.М. Проблеми та перспективи реалізації експортного потенціалу підприємств легкої промисловості / М.М. Чубар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України – № 2 – 2012 – С. 266–278.
- Кібальник Л.О. Зовнішньоторговельна політика України: наслідки вступу до СОТ / Л.О.Кібальник // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки» – № 187. – 2010 р. – С. 92–101.
- Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2012 роки / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
- Клименко І.В., Федірко О.А., Ус І.В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. – К. : НІСД. – 2011. – 72 с.
- Скрипка О.О. Порівняльний аналіз перспектив розвитку ринку мінеральних добрив України та Франції / О.О. Скрипка // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Т. 17. Вип. 3-4 – 2012. – С. 74–80.
- Клименко Р.Н. Сравнительная характеристика сирийского фосфорита – сырья фосфор-содержащих минеральных удобрений // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. – 2010. – № 5. – С. 159–162.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2005 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2006 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2007 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2008 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
- Ковеня Т.В. Підсумки роботи хімічного комплексу України у 2008 році. Основні тенденції та прогноз розвитку галузі на 2009 рік (аналітичний огляд) // Хімічна промисловість України. – 2009. – №3. – С. 3–17.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2009 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.

Висновки і пропозиції. За підсумками проаналізованого періоду неможливо однозначно стверджувати про конкретні наслідки вступу України до СОТ для ХППП, оскільки вплив кризових явищ світової й національної економіки та погіршення кон'юнктури на світових ринках призвели до скорочення обсягів виробництва продукції ХППП і часткової втрати вітчизняними виробниками й експортерами своїх позицій на зовнішніх ринках хімічних товарів. Так, найбільш негативного впливу українська хімічна промисловість зазнала від «обвалу» цін на світових ринках. Це відразу ідентифікувало найбільш гострі проблеми вітчизняного хімічного комплексу – високу ресурсо- та енергоємність, що не могло не позначитися на собівартості продукції ХППП вітчизняного виробництва (в першу чергу, мінеральних добрив).

Разом з тим результати аналізу сучасних тенденцій розвитку виробничої й експортно-імпоротної діяльності хімічного комплексу України дають підстави визначити ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньої торгівлі створення ефективної системи підтримки експорту вітчизняних підприємств-виробників продукції ХППП, яка забезпечить сталий економічний розвиток та реалізацію експортного потенціалу держави. У контексті визначеної мети необхідно реалізувати комплекс заходів щодо модернізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності експортного виробництва, оптимізації існуючих систем правової, організаційно-економічної, науково-технічної, інфраструктурної та інших систем забезпечення експортно-імпоротної діяльності України.

Україні як члену СОТ, що нещодавно приєднався до цієї організації, необхідно скористатися досвідом розвинутих країн і на цій основі будувати відповідне інституційне середовище та набувати власний досвід застосування надзвичайних заходів захисту власного ринку хімічної продукції. У поєднанні із активною політикою стимулювання вітчизняних виробників ХППП заходи захисту створюють умови для ефективного імпортозаміщення на відповідних товарних ринках.

14. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2010 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
15. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2011 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
16. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2012 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
17. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2013 році / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
18. Довідка щодо зобов'язань України в рамках СОТ / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=188046&cat_id=3823. Цитовано за версією сайту 17.04.2014.
19. Євген Живодерников. Фармацевтичний ринок України – 2013: аналітичний прогноз / Є. Живодерников // «Фармацевтичний Кур'єр» – № 1 – 2013 р. – С. 48–55.
20. Захист зовнішнього ринку / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/file/link/225037/file/ZZR_05.12.13.docx. Цитовано за версією сайту на 10.05.2014.
21. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 № 330-XIV / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14>. Цитовано за версією сайту на 10.05.2014 р.
22. Антидемпінгові заходи щодо імпорту продукції походженням з України / Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/import>. Цитовано за версією сайту на 15.05.2014 р.
23. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2008 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
24. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2009 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
25. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2010 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
26. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2011 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
27. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2012 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
28. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Архів 2013 / Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Цитовано за версією сайту на 08.05.2014 р.
29. Олександр Дубина. Перспективи освоєння магматичних родовищ апатиту в Україні / О. Дубина // Світогляд: науково-популярний журнал: Видавничий дім «Академперіодика». – № 6. – 2010 р. – С. 33–37.

Назаров Д. С.

Украинский государственный университет финансов и международной торговли

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКСПОРТНОЕ РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ХИМИЧЕСКОЙ И СВЯЗАННЫХ С НЕЙ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА УКРАИНЫ В ВТО

Резюме

Исследованы особенности развития производства и внешней торговли продукцией отечественной химической и связанных с ней отраслей промышленности до и после вступления Украины в ВТО.

Ключевые слова: внешняя торговля, ВТО, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, антидемпинговые меры, фармацевтическая продукция.

Nazarov D. S.

Ukrainian State University of Finance and International Trade

DOMESTIC CHEMICAL AND RELATED INDUSTRIES' PRODUCTION AND EXPORT DEVELOPMENT IN TERMS OF UKRAINE'S MEMBERSHIP IN THE WTO

Summary

The article deals with features of domestic chemical or allied industries' production and foreign trade before and after Ukraine's accession to the WTO.

Key words: foreign trade, WTO, products of the chemical or allied industries, antidumping measures, pharmaceutical products.

УДК 339.944

Нямецук А. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГИЯ СОСТАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Сформирована схема составления международных рейтингов исследовательских университетов. Схема предусматривает взаимодействие системы рейтингования, блоков рамочных ограничений, контроля и аудита, обновления и структурных условий. Проведен сравнительный анализ методологий.

Ключевые слова: исследовательский университет, рейтинг университетов мирового класса, методология рейтингования.

Постановка проблемы. Обострение конкурентной борьбы на глобальном рынке образовательных услуг, сопровождаемое поиском и привлечением в университеты наилучших студентов, преподавателей, ученых, актуализирует инструменты наглядного представления информации о конкурентных преимуществах конкретного учреждения. Таким эффективным инструментом являются международные рейтинги университетов мирового класса. Учитывая то, что «увеличивается роль университетов как центров знаний в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик», а «производство новых знаний и технологий концентрируется в небольшом количестве научно-исследовательских центров и исследовательских университетах мирового уровня, в то время как спрос на результаты их интеллектуальной деятельности приобретает глобальный характер» [1, с. 5], исследование методологии составления международных рейтингов становится наиболее актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем системы высшего образования и университетов мирового класса посвящены труды П. Альтбаха, Л. Амстронга, П. Макгилла. Изучение роли исследовательских университетов в стратегическом партнерстве с бизнесом освещено в исследованиях Х. Ицковица, С. Маргинсона, Дж. Филдена. Особенности функционирования национальных инновационных систем (НИС), важным звеном которых являются прогрессивные университеты, изучали Е. Истерман, Р. Гейджер, Х. Грэхем, Дж. Нигел. В Украине проблему изучения международной конкурентоспособности исследовательских университетов активно разрабатывают специалисты Института высшего образования при Киевском национальном университете имени Вадима Гетьмана: Л. Антонюк, Н. Василькова, Д. Ильницький и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Расширение тематической аудитории и сферы использования международных рейтингов исследовательских университетов, возникновение новых, региональных и национальных, рейтинговых листов ВУЗов обуславливают повышение внимания к методологии их составления.

Цель статьи. Главной целью данной статьи является формирование общей схемы составления международных рейтингов исследовательских университетов и выявление особенностей методологии The Academic Ranking of World Universities, QS World University Rankings и Times Higher Education «The World university rankings».

Изложение основного материала. Формально рейтинг университетов представляет собой ранжирование учреждений по заданному перечню показателей. Учитывая наличие факторов, которые меньше подвержены формализации вследствие

опосредованного характера своего влияния, по мнению автора, возможным является такая детализация процесса составления международного рейтинга университетов (рис. 1).

На рис. 1 автор представляет процесс составления международных рейтингов как взаимодействие четырех функциональных блоков: непосредственно системы рейтингования, внутри которой реализуются функции субъекта и объекта управления; рамочных ограничений, которые формируют методологические основы, нормы, эталоны рейтингов; контроля и аудита, что гарантирует соответствие рейтинговых листов рамочным ограничениям и рассматривается как способ обеспечения качества ранжирования; блока, отвечающего за обновление иных функциональных блоков, этапов процесса формирования международных рейтингов.

Базовым фоном процесса составления международных рейтингов исследовательских университетов являются т. н. «структурные условия», которые являются отображением среды существования глобальной инновационной сети. К таким условиям можно отнести бизнес-климат и макро-

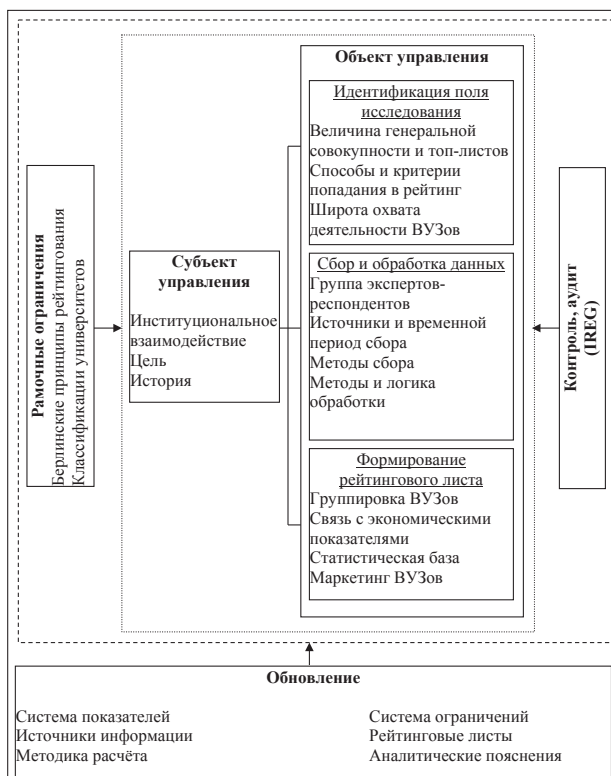


Рис. 1. Общая схема составления международных рейтингов исследовательских университетов*

* разработано автором

экономические условия, государственную политику в сфере регулирования инновационной деятельности и стимулирования стартапов, уровень развития конкуренции, развитость инновационной инфраструктуры в регионе и т.д. [1, с. 74].

Рамочные ограничения и возможности мировых научных школ адаптировать их к условиям формирования конкретного рейтинга осуществляют, с одной стороны, нормативно-регламентирующую функцию, а с другой, – обеспечивают разнообразие топ-листов, развитие иерархической системы рейтингов.

Рамочные ограничения процесса составления международных рейтингов представлены Берлинскими принципами рейтингования и классификациями исследовательских университетов. Берлинские принципы разработаны Международной экспертной группой по рейтингованию IREG Observatory (International Ranking Expert Group Observatory) как принципы качества и надлежащей практики ранжирования университетов независимо от уровня, масштаба и объекта исследования [2]. Основными функциональными сферами применения Берлинских принципов являются: цели и задачи исследования (рейтингования), процессы разработки индикаторов и их весов, сбора и обработки данных, презентации результатов исследования (рейтингования). Рамочные ограничения предполагают системное осуществление процесса контроля и аудита.

Важное значение имеют т. н. классификации исследовательских университетов, которые формируют критерии соответствия и идентификации университетов как исследовательских. По мнению директора Института высшего образования Киевского национального университета имени Вадима

Гетьмана профессора Л. Антонюк, среди множества таких классификаций следует выделить подходы Фонда Карнеги для усовершенствования преподавания (США), Ассоциации исследовательских университетов (США), Лиги исследовательских университетов (Бельгия) [1, с. 11].

Классификация Карнеги утверждает, что методы исследования и анализа университетов является результирующей функцией от таких переменных их деятельности как возраст, размер, тематическая направленность, разнообразие программ подготовки выпускников и т.д. [3]. Для определения университета как исследовательского специалисты Фонда выделяют критерий присвоения степени доктора наук (PhD) в количестве не менее 20-ти в год. Также для дифференциации исследовательских университетов используется критерий измерения их исследовательской активности. Ассоциация исследовательских университетов основной характеристикой университетов называет долю финансирования науки в бюджете ВУЗа (иногда до 50%). В соответствии с принципами деятельности Лиги исследовательских университетов решение об идентификации ВУЗа как исследовательского принимается коллегиально ее членами на основе анализа количественных данных и глобальной конкурентоспособности претендента [1, с. 12].

По факту соответствия Берлинским принципам рейтингования ВУЗов проводится аудит методик и рейтинговых топ-листов. Оценка достоверности топ-листов осуществляется IREG Observatory, в состав которой входят представители рейтинговых агентств, университетов и прочие заинтересованные лица. Сертификация итогового топ-листа этой группой экспертов является достаточным основа-

Таблица 1

Идентификация субъекта управления*

Логический блок	Международные рейтинговые листы		
	ARWU	QS	TNE
Институциональное взаимодействие	Совместная разработка научного центра (школы) и ВУЗа	Продукт исследовательской лаборатории и ВУЗа	Коммерческое партнерство издательства, информационного агентства и ВУЗа
Цель	Рейтингование глобальных университетов, формирование соответствующей библиотеки, консультирование ВУЗов и правительственных структур	Определение конкурентоспособности ВУЗов с точки зрения работодателей, академического сообщества, студентов и их родителей. «Третья миссия»	Оценка ведущих ВУЗов мира по направлениям их деятельности
История	С 2003 г.	С 2004 г.	С 2009 г.

* составлено автором на основе [4-6]

Таблица 2

Идентификация поля исследования*

Логический блок	Международные рейтинговые листы		
	ARWU	QS	TNE
Величина генеральной совокупности и топ-листа	Генеральная совокупность – 1200 ВУЗов, топ-лист – 500	Генеральная совокупность – 2000 ВУЗов, топ-лист – 700	Генеральная совокупность – 1000 ВУЗов, топ-лист – 400
Способы и критерии попадания в рейтинг	Прецедент в истории ВУЗа по одному из 5 используемых индикаторам, что составляют основу методологии рейтинга	Органичный способ: многочисленные упоминания ВУЗа работодателями, учеными и экспертами как лучшего. Неорганичный способ: ВУЗ самостоятельно подает заявку на оценивание своими иностранными партнерами	Обучение студентов по квалификации «Бакалавр»; специализация на более, чем одном дисциплинарном направлении; ежегодная публикация более 200 научных статей за предшествующий 5-летний период, проиндексированных Thomson Reuters' Web
Широта охвата деятельности ВУЗов	Образование, преподавание, исследовательская деятельность, производительность сотрудников	Преподавание, исследовательская деятельность, трудоустройство выпускников, инфраструктура, интернационализация деятельности, инновации, отношения с местным сообществом, социальная лояльность	Преподавание, исследовательская деятельность, трансфер знаний, международная позиция

* составлено автором на основе [4-6]

нием безусловного доверия для любого международного рейтинга университетов, поскольку непосредственно влияет на мнение академического сообщества и популярность рейтинга [2].

Наиболее компетентными международными рейтингами университетов на сегодняшний день являются The Academic Ranking of World Universities (ARWU), QS World University Rankings (QS), Times Higher Education «The World university rankings» (THE). Проанализируем логику составления указанных топ-листов по каждому функциональному блоку (таблицы 1-5).

Как видно из табл. 1, субъектом управления в системе рейтингования исследовательских университетов является группа юридических лиц – представителей различных институциональных групп. Эта группа инициирует формирование рейтинговых листов, принимая управленческие решения относительно системы рейтингования и прочих функциональных блоков. Состав группы – субъекта управления – прямо влияет на цели рейтингования: чем мощнее научная основа, тем ближе формальные, государственные ориентиры (ARWU). При увеличении значения социальной составляющей (QS) растет количество потенциальных аудиторных групп и превалируют ориентиры мезоуровня. Сотрудничество институций на коммерческой основе способствует концентрации на факторах, определяющих показатели экономической эффективности (THE). Как считают Д. Лукьяненко и Д. Ильницкий, модель проведе-

ния рейтингования общественными организациями (или иными сторонними, независимыми), каждая из которых преследует свои цели, глобально доминирует на университетском рынке [1, с. 53].

Анализируя способы и критерии попадания университета в генеральную совокупность, по мнению автора, можно говорить о фокусе рейтингового листа, его профиле, специализации. Также, оценивая широту охвата деятельности ВУЗа, команда рейтинга идентифицирует конкурентные преимущества университетов. Из табл. 2 видно, что в фокусе рейтинга ARWU находится научно-исследовательская деятельность университетов, как их основное конкурентное преимущество. С позиций эффективности осуществления научных исследований и их дальнейшей коммерциализации рассматривается и ценность сотрудников университета. В соответствии с методологией рейтинга QS в фокус оценивания попадают налаженные и дифференцированные каналы коммуникации университета с бизнес-средой (потенциальными работодателями и заказчиками НИР) и иностранными партнерами, а к числу основных конкурентных преимуществ относят наличие обратной связи в коммуникации. На наш взгляд, методология рейтинга THE сфокусирована на преподавательской деятельности университетов, а в качестве основного конкурентного преимущества рассматривается способность ВУЗа совмещать учебный процесс и НИР.

В таблицах 3-4 проанализирован самый ответственный функциональный блок составления

Таблица 3

Процесс сбора данных для рейтингования*

Логический блок	Международные рейтинговые листы
ARWU	
Эксперты	Группа, составляющая рейтинг (научные школы университета Цзяо Тун)
Источники и период сбора	Официальные независимые источники, национальные профильные министерства, государственные органы статистики, ассоциации университетов, конференции ректоров. Период – 100 лет
Способы и методы сбора	Команда рейтинга самостоятельно собирает и использует статистические данные из официальных источников
QS	
Эксперты	Академическое сообщество и работодатели из сформированного списка, строго дифференцированные по географическому и предметному признаку
Источники и период сбора	Результаты опросов, внутренние документы ВУЗов, база данных Scopus. Период – 3 года
Способы и методы сбора	Преимущественно опросы на Mardev-DM2, World Scientific, Academic Signup при обязательной фильтрации и отслеживанием аномалий. Допускается корректировка мнений респондентов в течение 3-летнего периода
THE	
Эксперты	17 500 экспертов из академического сообщества, дифференцированные по географическому и предметному признаку
Источники и период сбора	Внутренние документы ВУЗов, научные журналы, проиндексированные в Thomson Reuters' Web. Период – 5 лет
Способы и методы сбора	ВУЗы самостоятельно предоставляют данные команде рейтинга и несут полную ответственность за ее полноту и достоверность

* составлено автором на основе [4-6]

Таблица 4

Процесс обработки собранных данных*

Логический блок	Международные рейтинговые листы
ARWU	
Логика обработки	6 индикаторов. 1. Качество образования (число выпускников, получивших премию Нобеля и Филдза). 2. Качество преподавания (2.1. число сотрудников, получивших премию Нобеля и Филдза; 2.2. число ученых ВУЗа, наиболее цитируемых по данным Thomson Scientific. 3. Исследовательская деятельность (3.1. количество публикаций в журналах Nature и «Science»; 3.2. количество публикаций в системах индексирования SCIE и SSCI). 4. Индивидуальная производительность (производительность одного сотрудника по отношению к размеру ВУЗа)
Методы обработки	Балльная оценка индикаторов 1-4, как процент от эталона. Взвешивание (в %): 1. – 10. 2.1. – 20. 2.2. – 20. 3.1. 20. 3.2. – 20. 4. – 10. Вес индикатора 3.1 для ВУЗов иных профилей смещается на другие индикаторы. Суммирование

Продолжение таблицы 4

QS	
Логика обработки	6 индикаторов. 1. Академическая репутация (он-лайн опрос). 2. Репутация на рынке труда (он-лайн опрос потенциальных работодателей). 3. Соотношение преподаватели / студенты. 4. Соотношение общего количества цитирований публикаций сотрудников ВУЗа в базе данных Scopus к общему числу сотрудников. 5. Доля иностранных преподавателей ВУЗа в профессорско-преподавательском составе. 6. Доля иностранных студентов ВУЗа в их общем числе.
Методы обработки	Взвешивание индикаторов 1 6 (в %): 1. 40 (+ корректировка по географическому и тематическому признакам). 2. 10 (+ корректировка по географическому признаку). 3. 20. 4. 20. 5. 5. 6. 5. Суммирование
THE	
Логика обработки	13 индикаторов, сгруппированных в 5 категорий. 1. Доходы промышленности: инновации (стоимость инновационного продукта ВУЗа). 2. Преподавание – учебная среда (2.1. академическая репутация, 2.2. соотношение числа дипломированных студентов к числу профессорско-преподавательского состава; 2.3. соотношение сотрудников со степенью PhD к общему числу обучающихся по ОКР «Бакалавр»; 2.4. соотношение числа лиц, получивших в ВУЗе научную степень PhD, к числу профессорско-преподавательского состава; 2.5. доход ВУЗа на душу профессорско-преподавательского состава). 3. Цитирование – исследовательский фактор (число цитирований научных трудов исследователей ВУЗа). 4. Исследования – объемы, доход и репутация (4.1. репутация ВУЗа; 4.2. соотношение дохода от исследовательской деятельности ВУЗа к числу профессорско-преподавательского состава; 4.3. соотношение общего числа научных трудов сотрудников, проиндексированных в Thomson Reuters, к числу профессорско-преподавательского состава; 4.4. доля научной деятельности ВУЗа в сумме ВВП страны). 5. Международный микс (5.1. соотношения «иностранцы сотрудники – национальные сотрудники», 5.2. «иностранцы студенты – национальные студенты», 5.3. количество публикаций с иностранными соавторами)
Методы обработки	Z-критерий на основе взвешивания индивидуальных индикаторов 1 5,4 (в %): 1. 2,5. 2.1. 15. 2.2. 4,5. 2.3. 2,25. 2.4. 6. 2.5. 2,25. 3. – 30. 4.1. – 19,5. 4.2. – 5,25. 4.3. – 4,5. 4.4. – 0,75. 5.1. – 2,5. 5.2. – 2,5. 5.3. – 2,5.

* составлено автором на основе [4-6]

международных рейтингов исследовательских университетов – сбор и логика обработки данных для оценивания.

Характеристика процесса сбора данных для рейтингования отображает надежность, прозрачность источников информации и объективность оценок команды рейтинга. Команда ARWU демонстрирует полную независимость оценивания и, в некотором смысле, абстрагирование от внутренних особенностей конкретного университета, полагаясь лишь на обобщенные статистические данные официальных институтов. Приоритетным критерием при этом становится безусловный профессионализм и компетентность команды рейтинга.

Рейтинг QS реализует комплексный подход к выбору источников данных и формированию группы экспертов. В качестве основных гарантий компетентности экспертов служит их строгая дифференциация, а для отсеивания случайных факторов применяются системы фильтрации данных. Рейтинг THE предполагает первичность заинтересованности университетов в их рейтинговании при несении ответственности за полноту и достоверность предоставляемой информации.

Анализ процесса обработки собранных данных (табл. 4) командами международных рейтингов показывает приоритетность экспертных методов оценки при разной детализации системы индикаторов.

Распределение удельного веса индикаторов осуществляется в соответствии с «фокусом» конкретного рейтинга. На основании данных университетов определяется эталонное значение каждого индикатора, с которым сопоставляются значения всей генеральной совокупности.

Не менее важным функциональным блоком процесса составления международных рейтингов исследовательских университетов является формирование рейтингового листа (табл. 5).

На наш взгляд, одной из наиболее важных целей формирования рейтингового топ-листа, является наглядная демонстрация конкурентных преимуществ университетов. Проблема эффектив-

ности маркетинговой деятельности и формирования брендов активно разрабатывается университетами мирового класса. Как видно из табл. 5, каждая система рейтингования ежегодно выпускает свой маркетинговый продукт (отчет), характеризующий профиль университетов, их академическую репутацию. Подобные отчеты являются удобным инструментом мониторинга конкурентных преимуществ и компетенций исследовательских университетов. Наиболее популярным каналом продвижения продукта на глобальном рынке образовательных услуг становится Интернет, используемый как для сбора необходимой статистической информации, так для презентации аналитических материалов.

Выводы и предложения. Таким образом, анализ методологии составления The Academic Ranking of World Universities, QS World University Rankings и Times Higher Education «The World university rankings» позволил автору сделать следующие выводы:

- процесс составления международных рейтингов направлен: на идентификацию университетов как исследовательских; оценку сформированной совокупности ВУЗов по четко определенной системе индикаторов; наглядную и компетентную презентацию конкурентных преимуществ университетов на глобальном рынке образовательных услуг. Схема составления рейтингов представляет собой совокупность системы рейтингования, блоков рамочных ограничений, контроля и аудита, обновления и структурных условий;

- команда рейтинга ARWU демонстрирует определенную независимость оценок и опирается на мощную научную школу, что приближает цели рейтинга к государственным ориентирам в сфере науки, инноваций и экономического развития в целом. В фокусе рейтинга находится научно-исследовательская деятельность университетов как их основное конкурентное преимущество;

- для рейтинга QS характерна значительная социальная направленность, что определяет приоритетность целей мезоуровня. В фокус рейтинга попадают налаженные и дифференцированные ка-

Таблица 5

Формирование рейтингового листа*

Логический блок	Международные рейтинговые листы
ARWU	
Группировка ВУЗов	Топ-лист мировых ВУЗов, по регионам, предметным направлениям, отраслям наук
Связь с эко-номическими показателями	Аналитические пояснения команды рейтинга к структуре топ-листа по регионам. Доля национальных ВУЗов в ВВП страны, производительность научной деятельности ВУЗа на одного сотрудника, сумма затрат на научную деятельность
Статистическая база	Он-лайн бесплатно доступны данные за 10 лет (с начала составления рейтинга)
Маркетинг ВУЗов	Инструмент мониторинга Global Research University Profiles (GRUP), составляемый на основе собственных данных ВУЗа. Доступ платный. Не является источником данных для рейтинга мировых ВУЗов
QS	
Группировка ВУЗов	Топ-лист мировых ВУЗов, по регионам, отраслям наук, предметным направлениям, топ-лист лучших студенческих городков
Связь с эко-номическими показателями	Систематические аналитические статьи, обзоры. Явная связь топ-листов с экономическими показателями не прослеживается
Статистическая база	Бесплатно он-лайн предоставляются данные за 4 года, но требуется регистрация пользователя системы. Некоторые тематические топ-листы являются платными
Маркетинг ВУЗов	Использование системы QS Stars. Доступ бесплатный. Не является источником данных для рейтинга мировых ВУЗов
THE	
Группировка ВУЗов	Топ-лист мировых ВУЗов, по регионам, предметным направлениям
Связь с эко-номическими показателями	Аналитические обзоры ключевых сотрудников команды рейтинга и экспертов. Доля ВУЗа в общей сумме национального дохода от научной деятельности; доходность научной деятельности ВУЗа
Статистическая база	Он-лайн доступны данные за 3 года (с начала составления рейтинга)
Маркетинг ВУЗов	Отчет Times Higher Education World Reputation Rankings. Доступ бесплатный. Используется при составлении топ-листа мировых университетов и тесно с ним связан

* составлено автором на основе [4-6]

налы коммуникации университета с бизнес-средой и иностранными партнерами, а основным конкурентным преимуществом ВУЗа можно назвать наличие обратной связи;

- институциональным ядром рейтинга THE являются организации, сотрудничающие на коммерческой основе. Методология рейтинга сфокусирована на преподавательской деятельности уни-

верситетов, а в качестве основного конкурентного преимущества рассматривается способность ВУЗа совмещать учебный процесс и НИР.

В дальнейшем автор предполагает исследовать региональные рынки образовательных услуг для более глубокого понимания стратегии конкурентного лидерства, реализуемой крупнейшими исследовательскими университетами мира.

Список литературы:

1. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: монографія / [А. Ф. Павленко, Л. Л. Антонюк, Н. В. Василькова, Д. О. Ільницький та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А. Ф. Павленко та д.е.н., проф. Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2014. – 550 с.
2. IREG Observatory on Academic Ranking and Excellence [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.ireg-observatory.org/index.php?option=com_content&task=view&id=41&Itemid=48.
3. Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://classifications.carnegiefoundation.org/>.
4. The Academic Ranking of World Universities [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.shanghairanking.com/aboutarwu.html>.
5. QS World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/>.
6. Times Higher Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/>.

Нямешук Г. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Резюме

Сформовано схему складання міжнародних рейтингів дослідницьких університетів. Схема передбачає взаємодію системи рейтингування, блоків рамкових обмежень, контролю та аудиту, оновлення і структурних умов. Проведений порівняльний аналіз методологій.

Ключові слова: дослідницький університет, рейтинг університетів світового класу, методологія рейтингування.

Nyameshchuk A. V.

Dnepropetrovsk National University named after Oles Gonchary

METHODOLOGY OF MAKING THE INTERNATIONAL RATINGS OF RESEARCH UNIVERSITIES

Summary

Concepts of making the international ratings of research universities have been developed. The concepts of making ratings include complex system of rating, blocks of frame limits, control and audit, renovation and structural conditions. Comparative analysis of methodology has been implemented.

Key words: research university, rating of world class universities, ranking methodology.

УДК 330.1

Пальчук О. І.

Київський національний університет технологій та дизайну

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто нові підходи до освіти в глобальній економіці. Наразі ми говоримо про нову модель навчання протягом усього життя. В цьому аспекті освіта набуває особливого значення. Окреслено, що в сучасному світі освіта є найважливішою інвестицією в людський капітал. Також досліджено розвиток різних країн, зроблено висновок про можливість розвитку української економіки за рахунок покращення якості людського капіталу.

Ключові слова: нова економіка, освіта, інновації, сучасна економіка, технології.

Постановка проблеми. В сучасному глобалізованому світі питання освіти набувають нового, набагато більшого значення. Економіка стрімко рухається шляхом інформаційного розвитку. В суспільстві постійно циркулює величезна кількість інформації, яка охоплює практично всі сфери життя, впливає на поведінку та діяльність людини. Обговорення інформаційної економіки та окреслення ролі знань посідає одне з центральних місць у лексиці закордонних політиків різного рівня, а проблема покращення якості освіти тривалий час знаходиться у центрі уваги економістів усіх провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних дослідників проблематики регулювання новітніх процесів в економіці можна виділити Д. Белла, П. Друкера, В. Іноземцева, Т. Стюарта, А. Тоффлера, М. Кастельса, Дж. Мокіра, Г. Кларка, Дж. Сакса, Дж. Малгана, О. Долгіна тощо. Окремі питання функціонування інформаційного ринку в умовах глобалізації, зокрема питаннях освіти, розглядалися такими вітчизняними вченими, як В. Геєць, А. Гальчинський, Ю. Пахомов, С. Сіденко, А. Чухно тощо. Хоча проблеми освіти та її значення в глобальній економіці розглядалися вищезазначеними вченими, їх наукові здобутки не мають і не можуть мати завершеного характеру, оскільки сучасні динамічні процеси в економічному середовищі суспільства зумовлюють потребу в постійному осмисленні теоретичних і прикладних аспектів розвитку освітньої галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В даній статті аналізується проблема галузі освіти в сучасній глобалізованій економіці, зокрема, значення освіти в сучасному світі, вплив новітніх процесів в суспільстві на підходи до освітньої галузі, можливість розвитку українського суспільства за рахунок розвитку освітньої галузі.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження значення освіти в сучасному світі, вплив новітніх процесів в суспільстві на підходи до освітньої галузі.

Виклад основного матеріалу. На долю сучасного покоління випала нова проблема – використання потенціалу нової глобалізації. Необхідно знайти нові способи жити ефективно, справедливо та стабільно в перенаселеному та тісно взаємопов'язаному світі. Сутність сучасної глобалізації полягає в тому, що тепер всі частини світу пов'язані одна з одною торгівельними, інвестиційними та виробничими відносинами. Часто один продукт виробляється в результаті виробничих процесів, що відбуваються в багатьох країнах.

Можна сказати, що глобалізація розпочалася ще 2000 років тому, коли Китай експортував в Римську Імперію шовк в обмін на золото та скло, а відкривши в кінці 15 сторіччя морські шляхи з Європи в Азію та Америку, Христофор Колумб поклав фундамент економічним зв'язкам між усіма частинами світу. Та незважаючи на досить довгу історію світової торгівлі, сучасна глобалізація безсумнівно є абсолютно новим етапом розвитку світової економіки. Нові технології та зміни геополітики призвели до утворення системи набагато більш тісних взаємозв'язків, ніж ті, що спостерігалися раніше. Наразі, виробництво всіх ланок утворення вартості – від видобутку сировини до пакування готових товарів – відбувається в складній системі взаємовідносин, які часто пов'язують десятки підприємств, що розкидані по різних кутках світу. Головними гравцями нової глобальної економіки сьогодні є транснаціональні корпорації, розкидані по всьому світу.

Важливість освіти напряму залежить від ступені глобального вирівнювання світу, адже розвиток технологій буде знищувати старі професії та створювати нові з набагато більшою швидкістю, ніж це відбувалося при переході від аграрної економіки до індустріальної.

Технології та інформація значно вплинули на працю людини. Якщо в доіндустріальному суспільстві праця переважно була некваліфікованою, то наразі масово зростає кваліфікація працівників, з'явилась можливість навчання онлайн, праця набула ознак інтелектуалізації. В сучасному сві-

ті, особливо в розвинених країнах, праця людини має переважно творчий характер, переважає сфера послуг і сфера обробки інформації. На зміну економічній, раціональній людині поступово приходить людина творча. Мотивація праці, що раніше визначалась матеріальним заохоченням, задоволенням своїх потреб та потреб родини змінюється новими мотивами, які відповідають новому творчому характеру діяльності. З розвитком технологій, доступу до інформації та знань збільшується і вимоги до працівників, їх освіти, професійної підготовки. Потужним стимулом діяльності стають реалізація, зацікавленість, творчий інтерес. Визначальним фактором сьогодишнього суспільства є всебічний розвиток розумових та фізичних здібностей населення. Так Е. Тоффлер вважає, що через послаблення необхідності у сирому необробленому матеріалі, праці, часі, просторі й капіталі, знання стають основним джерелом розвитку економіки. В міру того як це відбувається цінність знань значно зростає.

Спроможність країни надавати населенню відповідну професійну підготовку є провідним фактором створення в країні широкого середнього класу без серйозних перепадів в розповсюдженні доходів. З кожним технічним нововведенням потрібно ще активніше удосконалювати своїх професійні навички, інакше нова робота залишить вас в минулому. Кожен повинен мати шанс отримати освіту, що виходить за межі середньої школи. Інакше діти з сімей з високим рівнем доходу отримають кваліфікацію та відповідний дохід, а діти малозабезпечених сімей втратять будь-яку перспективу для покращення життя. Наразі, доступ до отримання якісної освіти спрощується. Різноманіття інтернет-програм навчання, підготовки та перепідготовки досить велике. При цьому велика кількість курсів доповнюється мінімальними витрати на інтернет-навчання.

Країни з середніми показниками доходу повинні сконцентруватися на створенні робочих місць, що створюють вищу додаткову вартість. Адже високий дохід отримують працівники, які виробляють більшу вартість. Економіка створює робочі місця як в високовартісному так і в низьковартісному сегменті, але все більше високовартісних позицій стають для багатьох недосяжними. Низький рівень освіти сьогодні прирівнюється до низького рівня життя.

Часто вчені говорять про нафтове або ресурсне прокляття. Дійсно, дослідження розвитку окремих країн вказує на те, що країни, які не володіють достатньою кількістю природних ресурсів, виробляють набагато більше інтелектуального продукту.

Невипадково на мусульманські країни, що представляють 20% від усього населення земної кулі, припадає лише 4% обсягу світової торгівлі. Якщо країни не менше виробляють, вони менше торгують, а скорочення торгівлі означає скорочення обміну ідеями та відкритості для всього світу. Найбільш відкриті та толерантні міста мусульманського світу – це його торгові центри: Бейрут, Стамбул, Джакарта, Дубай, Бахрейн, а найбільш відкритими та толерантними містами Китаю є Гонконг і Шанхай.

Ніщо так не уповільнює економічний розвиток в країнах на кшталт Венесуели, Нігерії, Саудівської Аравії або Ірану, як прокляття нафти. Поки королі і диктатори, які стоять на чолі цих нафтових держав, можуть отримувати мільйонні прибутки шляхом розробки природних ресурсів,

замість розробки природних талантів і запасів енергії свого населення, вони ніколи не досягнуть значного розвитку своїх країн та не випустять владу зі своїх рук. Вони можуть використовувати нафтові гроші, щоб монополізувати всі інструменти влади: армію, поліцію, розвідку тощо. Оскільки основна частина бюджетних коштів надходить від продажу нафти або інших природних ресурсів, підприємницьке середовище в більшості таких країн слабозвинене. В країнах, що володіють значними запасами природних ресурсів, державні і громадські інститути завжди або слабкі, або відсутні. Навпаки, країни, які живуть за рахунок людського потенціалу, для максимально ефективного використання цього потенціалу просто змушені розвивати і підтримувати реальні інститути, права власності, правопорядок, незалежність судів, сучасну освіту, міжнародну торгівлю, іноземні інвестиції, свободу підприємницької діяльності та наукових досліджень. У статті «Врятувати Ірак від його нафти», опублікованій в журналі «Форін еф-фейрз» (липень-серпень 2004 року), Ненсі Бердсолл і Арвінд Субраманіан, фахівці з економіки країн, що розвиваються, вказали, що «34 найменш розвинені країни сьогодні володіють значними запасами нафти і газу, продаж яких приносить їм як мінімум 30% всіх експортних надходжень. Незважаючи на такі природні багатства, у дванадцяти з них річний дохід на душу населення становить менше 1500 доларів. Більше того, дві третини цих країн є недемократичними режимами і тільки три знаходяться у верхній половині рейтингу політичних свобод, який щороку складається організацією Фрідом хаус.

Варто відзначити, що Йорданія зайнялася удосконаленням своєї освітньої системи, а також приватизацією, модернізацією та дерегулюванням економіки в 1989 році – саме тоді, коли нафта різко впала в ціні і країна більше не могла розраховувати на подачки з боку своїх партнерів в Перській затоці.

Варто також навести приклади таких країн, як Сингапур, Японія та Південна Корея, які практично не маючи природних ресурсів, завдяки розвитку інтелектуального потенціалу та створенню сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату за досить короткий час перетворилися на розвинені суспільства. Так, наприклад, Південна Корея у результаті змін, що почалися в 1962 році, перетворилася з однієї з найбідніших у світі аграрних країн на індустріальну країну, яка швидко розвивається. Навіть зараз в Південній Кореї в процентному відношенні більше людей з вищою освітою, ніж у Японії. Наразі Корея вкладає значні кошти у розвиток фундаментальної науки, компенсуючи своє попереднє нехтування речами, що не приносять миттєвого прибутку. В країні справжній культ освіти, а вчитель в Кореї – дуже поважна особа. Південна Корея використовує студентів, що повертаються, отримавши дипломи престижних світових університетів для укріплення технологічного та управлінського потенціалу країни.

Сучасне значення освіти є безперечним. Так, відзначаючи величезні темпи сучасної глобалізації, відомий американський економіст Томас Фрідман у відомій широкому колу читачів праці «Плаский світ» наголошує саме на тому, що отримання спеціальних знань та навичок є найважливішим фактором процвітання у сучасному світі. Коли світ з кожним роком стає все більш глобалізованим, важливо бути невразливим для

аутсорсинга. Невразливі для аутсорсинга робітники поділяються, як правило, на чотири великі категорії: особливі, спеціалізовані, закорінені та ідеально гнучкі. Особливими є відомі в світі науковці, співаки, бізнесмени тощо. До їх послуг – весь глобальний ринок, і саме вони можуть дозволити собі гонорари глобального масштабу. Другою великою категорією є спеціалізовані робітники – високі спеціалісти своєї справи, навички та досвід яких користуються великою популярністю і не можуть бути замінені машинами чи менш кваліфікованими робітниками. Іншою категорією є закорінені, тобто працівники, робота яких прив'язана до конкретного місця, як, наприклад, майстер манікюру, перукар, лікар, актор тобто роботи, які передбачають особистий контакт з клієнтом. На даний момент більшість таких робіт замінити досить складно або неможливо, а розцінки на роботи встановлюються за законами попиту/пропозиції на ринку. При цьому частина цих робіт, як, наприклад, встановлення діагнозу, розшифровка комп'ютерних томограм тощо в майбутньому може бути замінена комп'ютерами. Остання та найбільша категорія – ідеально гнучких спеціалістів, які протягом усього життя отримують нові навички та уміння, щоб не випасти зі сфери в якій працюють. У той час, як окремі види робіт стають такими, що можуть бути заміщеними, робітники можуть освоювати інші ніші. Адже постійна адаптація – це саме те, що вимагатиметься в глобальному світі від більшості працівників. У глобальному світі міграція робочої сили набула нечуваних раніше масштабів. Хоча на прикладі висококваліфікованих спеціалістів Індії, Китаю, України та інших країн Східної Європи ми досить тривалий час спостерігаємо їх трудову міграцію в розвинені країни, не можна говорити про те, що саме ці або будь які спеціалісти інших країн є причиною зростання безробіття. У глобальному світі вакансій вистачить всім, кому буде достатньо знань та умінь їх посісти. Стрімкими темпами будуть розвиватися саме ті країни, де є висококваліфіковані спеціалісти, розвинена інфраструктура, сприятливі для бізнесу закони. У таких країнах буде відповідно більш високий рівень життя.

Часто економісти говорять про нову віху світового розвитку, пов'язану з виходом на світовий ринок Індії та Китаю. Перше, що лякає всю людську спільноту, – величезна кількість дешевої робочої сили. Загроза того, що китайці і індійці захоплять увесь бізнес, постійно висить у повітрі. Величезна кількість науковців говорить про нового гравця світової економіки – Китай, що в найближчому майбутньому підіме під себе увесь світ. Дійсно, значна кількість виробництв змушена закриватися завдяки неможливості конкурувати з китайцями, проте в той же час ми отримуємо доступ до величезного ринку з величезними можливостями.

Насправді, довгострокова стратегія Китаю полягає в тому, щоб обігнати Америку, Японію і країни ЄС, і варто зазначити, що на шляху до вершини китайці взяли гарний старт. Лідери країни набагато активніше за своїх європейських та американських колег фокусують увагу суспільства на тому, як дати молоді математичну, природничо-наукову та інженерну освіту, необхідну для успіху в сучасному глобальному світі, як вибудувати інфраструктуру, яка дозволить китайцям розвиватися швидше всіх, і як створити стимули для глобальних інвестицій. Справа в тому, що керівники Китаю хочуть, щоб в найближчому майбутньому товари не лише виготовлялися, але і проектували-

ся в Китаї. Саме ця тенденція спостерігатиметься у наступному десятилітті.

З виходом Індії та Китаю на світову арену не лише з'являються нові послуги, а й кількість їх потенційних одержувачів значно збільшується, і кожен, хто активно бореться за місце під сонцем, отримує свою долю прибутку. Жорстка правда полягає в тому, що власникам бізнесу, менеджменту, акціонерам і інвесторам будь-якої компанії здебільшого все одно, звідки приходить прибуток і навіть в якій країні створюються робочі місця. Їх хвилює лише те, наскільки компанія буде успішною та життєздатною. Навпаки, політики змушені домагатися того, щоб робочі місця створювалися на певній території. А простим громадянам, незважаючи на те, якою мовою вони розмовляють і де живуть, важливо знати, що гарні вакансії залишаться в безпосередній близькості від місця їх проживання.

Важливим питанням сьогодення, яке все більше турбує спеціалістів, є питання власності і власників. Як нам побудувати правовий захист інтелектуальної власності винахідника, щоб він міг скористатися її фінансовими плодами і вкласти отриманий прибуток у нові винаходи? З іншого боку, як зробити ці бар'єри досить низькими, щоб створити потрібні умови для вільного обміну інтелектуальною власністю, адже саме цього все більше вимагає сам інноваційний процес? «У тому, що стосується єдиних стандартів поводження з інтелектуальним продуктом, світ рішуче далекий від ідеалу», – сказав Крейг Манді, директор «Майкрософт» з технологій. «Чудово, коли ви живете в світі, в якому один винахідник може самостійно розпоряджатися такою кількістю ресурсів, зібрати компаньйонів з усього світу і здійснити справжній прорив з новим продуктом або послугою. Але що буде робити цей інженер-новатор, якщо хтось ще з допомогою тієї ж плоскої глобальної платформи та її інструментів скопіює і розтиражує його прекрасний новий продукт?» – запитав Манді. В області програмного забезпечення, музики, фармацевтики таке відбувається щодня. До того ж, з нинішнім рівнем розвитку технологій скоро «вам доведеться змиритися, що не існує нічого, що можна було б швидко підіграти від Microsoft Word до деталей літака», – додав він. Подальше вирівнювання світу буде тільки загострювати нашу потребу в системі міжнародного контролю, яка повинна оперативно враховувати в своїй роботі нові легальні і нелегальні форми співробітництва.

Те ж саме ми бачимо на прикладі особливостей патентного законодавства, що сформувалося на території США. Американські компанії можуть працювати з винаходами різними способами. За бажання вони можуть запатентувати її і самі займатися її продажем або запатентувати її і ліцензувати її виробництво іншими компаніями і, нарешті, вони можуть запатентувати її і випустити під перехресної ліцензії з декількома іншими компаніями. Таким чином, всі вони набувають свободу дій щодо виробництва продукту, скажімо, ПК, який є сумою безлічі різних патентів. Патентне законодавство США не містить ніяких переваг до того чи іншого з цих варіантів.

Однак експерти зазначають, що в даній області складалася прецедентна традиція перехресного ліцензування, яке заохочує багатостороннє співробітництво та свободу дій для максимально можливого числа гравців. У глобальному світі бізнесу потрібна гнучка патентна система, яка буде

якомога більше сприяти нововведенням. Справа в тому, що чим краще правова система запроваджує обмін ліцензіями і загальні стандарти, тим більшу кількість інновацій можна очікувати. ПК не з'явився б, якби не було перехресного ліцензування між компанією, яка володіла патентом на курсор, та компанією, яка володіла патентом на мишу або монітор.

Звичайному споживачеві, звісно, не хочеться жодного патентного законодавства, але в той же час автору та винахіднику потрібна універсальна система захисту від інтелектуального піратства. Окрім того, автор потребує таких патентних законів, які заохочують взаємне ліцензування між компаніями. Безперечно, проблеми захисту інтелектуальної власності стануть одними з найбільш дискусійних в наступному сторіччі, а питання «хто чим володіє?» в глобальному світі обов'язково буде однією з найгостріших тем для політичних і геополітичних дебатів, особливо в міру того, як все більша кількість компаній будуть відчувати себе пограбованими китайськими компаніями.

У тотальній глобалізації є і зворотна сторона: здатність інших людей отримувати будь-яку інформацію про вас. У глобалізованому світі пошукові сервери усувають всі стіни, в яких і за якими людина раніше могла приховувати свою репутацію або минуле. У сучасному світі більше не можна втекти або сховатися; колишні таємні місця переходять в розряд місць загального доступу. Світ вирівнюється і разом з цим стає прозорішим. У світі, охопленому Google, ваша репутація слідує за вами і чекає на вас на кожній наступній зупинці життєвого шляху. Наразі зросла кількість тих, хто здатний детально вивчити ваше життя. В епоху інформаційних тех-

нологій знаменитістю стає кожен: Google рівняє інформаційне поле, класові та освітні перегородки руйнуються під його натиском.

Ми вступаємо в епоху, в якій людське спілкування все частіше і частіше буде приймати форму цифри, подорожує по кіберпросторі і зберігається на серверах, розосереджених по всьому світу. Над цим простором не владний ніякий уряд. Саме тому, на нашу думку, світ чекає серйозних змін, перш за все у якості людського капіталу, його здатності знаходити нові вирішення глобальних проблем та створювати нові унікальні продукти.

Висновки і пропозиції. У сучасному світі рівень розвитку країни та її місце в світовому господарстві визначається якістю людського капіталу, станом освіти, ступенем використання науки та техніки у виробництві товарів та послуг. Дослідивши розвиток різних країн, можемо зробити висновок, що покращення якості людського капіталу разом зі створенням сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату, а також удосконаленням інститутів здатні вивести країну в ряд найбільш успішних та розвинених. В Україні, на нашу думку, побудова суспільства знань разом з наближенням до європейських цінностей та рівню життя можливе лише за наявності ряду умов, однією з яких є забезпечення ефективного розвитку інтелектуального потенціалу держави. Саме освіта як основа фундаментальних знань та джерело виробництва людського капіталу змогла б забезпечити технологічний прорив нашої країни, особливо за умов того, що рівень освіти в нашій країні знаходиться на досить високому рівні і за умов правильного використання інтелектуальний потенціал держави може стати рушійною силою розвитку української економіки.

Список літератури:

1. Э.Тоффлер. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века. – М. : 2004. – С. 121.
2. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века. – М. : АСТ, 2007. – 608 с.
3. Герт К. Куда пойдет Китай, туда пойдет мир: Как Китайские потребители меняют правила игры. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 271 с.
4. Оded Шенкар. Китай: век XXI. Развитие Китая, его влияние на мировую экономику и геополитическое равновесие. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 208 с.
5. Doing business 2010 report Economy Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings/>.
6. Yang Y. China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries. International Monetary Fund Working Paper, WP/03/245, 2003.
7. A Survey of Business in China, The Economist, March 20, 2004.

Пальчук Е. И.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

В статье рассматриваются новые подходы к обучению в современной экономике. Сегодня мы говорим о новой модели обучения на протяжении всей жизни. В этой связи важно выработать новые подходы к обучению и контролю знаний. Кроме того, исследовано, что в современном мире для экономического роста страны решающими являются инвестиции в человеческий капитал. Рассмотрено развитие разных стран, сделаны выводы о возможности развития украинской экономики за счет улучшения качества образования.

Ключевые слова: новая экономика, инновации, образование, современная экономика, технологии.

Palcuk O. I.

Kyiv National University of Technologies and Design

THE ROLE AND IMPORTANCE OF EDUCATION IN THE GLOBAL ECONOMY

Summary

The article is devoted to the analysis of new education approaches in the modern economy. The modern speed of technical changes led up to higher level of skills and so made the flexible education more important. It is necessary for workers to study during all their life today to be on the float. That's why investments in the human capital assets is very important in the modern economy. The connection between education and economic development became more visible with the increasing transfer of technology.

Key words: new economy, innovations, education, modern economy, technology.

УДК 330.27

Пелех О. Б.

Рівненський державний гуманітарний університет

ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ 2007-2009 РОКІВ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ В КРАЇНАХ ЄС

Досліджено реакцію ринків праці і заробітної плати в європейських країнах на кризу 2007-2009 років. У роботі показано, що криза 2007-2009 років негативно позначилася на трудових витратах підприємств країн ЄС. Вона змусила перейти від збільшення чисельності зайнятих до стратегії поміркованого зниження їхньої кількості.

Ключові слова: економічна криза 2007-2009 років, вплив кризи, заробітна плата, чинники впливу.

Постановка проблеми. Світова економічна криза 2007-2009 рр. не лише негативно вплинула на основні соціально-економічні показники, але й знайшла своє відображення в становищі населення всіх без винятку країн світу та Європи зокрема. Це, насамперед, вилилося у скорочення реальної заробітної плати та зайнятості, збільшення заборгованості із заробітної плати, що призвело до зниження рівня життя працюючого населення, ослаблення мотивів і стимулів до трудової діяльності. Відтак виникла нагальна потреба в запровадженні нових підходів щодо подолання кризи в соціально-трудовій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що вивченню стабілізації економіки країн Євросоюзу чимало уваги приділяється в дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, загальні економічні проблеми, породжувані кризами, їхні причини та наслідки висвітлювалися і висвітлюються в працях таких українських вчених, як В. Геєц, Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Новицький, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, В. Пинзеник, О. Позняк, А. Філіпенко. Вивчення кризових явищ було і є постійною тематикою зарубіжних розвідок: Б. Бернанке, П. Кругмана, М. Левіна, Н. Попсона, Н. Рубіні, П. Самуельсона, Дж. Сороса, Й. Стігліца, А. Файоля, К. Циммермана.

Результати цих досліджень засвідчують, що в ході попередніх криз реакція в більшості розвинених країн була близька до так званої «класичної»: зарплата «поводилася» досить стабільно, тобто «жорстко», а криза, насамперед, викликала зниження зайнятості та зростання безробіття. Рецесія 2007-2009 рр. багато в чому відрізняється від попередніх криз. Серед іншого це стосується заробітної плати та низки аспектів, пов'язаних з нею. **Ці проблеми є мало висвітленою науковцями сучасності і потребують свого дослідження.**

Тому метою нашого дослідження є спроба аналізу реакції ринків праці і заробітної плати в європейських країнах на кризу 2007-2009 рр. У ході

дослідження ставилися наступні *завдання*: визначити особливості впливу кризи 2007-2009 рр. на трудові витрати підприємств країн ЄС і, відтак, проаналізувати чинники цього впливу, зокрема на зміну темпів зростання заробітної плати.

Виклад основного матеріалу. На думку авторів [1], за силою впливу на ринок праці розвинених країн останню рецесію можна хіба що порівняти з нафтовою кризою 1970-х рр. У період кризи 2007-2009 рр. дві третини підприємств країн ЄС пішли шляхом скорочення трудових витрат і лише третина зробила ставку на зниження витрат, які безпосередньо не пов'язані з використанням праці [2, с. 81].

Розглянемо три складові трудових витрат підприємств, на яких найвиразніше відобразився вплив кризи: чисельність зайнятих, тривалість робочого часу і заробітна плата.

Криза 2007-2009 рр. змусила практично всі європейські країни перейти від збільшення чисельності зайнятих у попередні роки до зниження. У середньому воно склало 2% [3, с. 87]. Лише кілька країн (Нідерланди, Польща, Швейцарія) не скоротили зайнятості, хоча і уповільнили її зростання. При цьому Польща продовжувала нарощувати число зайнятих, а Швейцарія лише дещо понизила темпи нарощування (-1,9%).

Лідерами скорочення стали Ірландія, Іспанія та Іспанія, утративши відповідно 8,2%, 6,1% і 6,8% від загальної чисельності зайнятих [3, с. 87]. Зазначимо, що до початку кризи Ірландія і Іспанія були лідерами зростання в Європі, тоді як у період кризи вони виявилися серед найбільш постраждалих. На етапі зростання ці країни в масовому порядку приманювали працівників на умовах строкових контрактів, однак із настанням кризи подібні контракти просто перестали укладатися, що дозволило підприємствам швидко звільнити персонал, який став надмірним.

Згідно з теорією трудових витрат, і відповідно заробітна плата, яку отримують працівники, безпосередньо залежать від відпрацьованого робочого

часу. Тому вплив кризи на трудові витрати може проявлятися через зменшення робочого часу, не зачіпаючи при цьому чисельності працівників. Тому якщо звільнення для працедавця з тієї чи іншої причини є не вигідним, то зручним інструментом стає регулювання тривалості робочого часу.

У докризовий період спостерігалася слабка тенденція до зниження тривалості робочого часу на одного зайнятого, що частково було пов'язане зі зростанням продуктивності праці. Як вказується в [3, с. 87], середньорічне зниження робочого часу в 2000-2007 рр. у країнах ЄС коливалось в межах 1%. Із настанням кризи скорочення робочого часу загальною продовжилось, хоча воно насправді залежало від конкретної ситуації в країні. Так Іспанія, Греція, Португалія практично не зменшили фонд робочого часу, тоді як інша група країн його помітно скоротила: Словаччина, Чехія, Німеччина, Австрія, Ірландія. Лідером зниження стала Ісландія.

Тим не менше скорочення робочого часу було значним і зіграло свою роль у стримуванні зростання трудових витрат.

На політику скорочення часу праці вплинуло декілька чинників [4, с. 9]:

1) скорочення робочого часу в передкризові роки було викликане частково зростанням зайнятості. Підприємства, побоюючись наростаючих демографічних проблем, з одного боку, намагалися втримувати досвідчених працівників, з іншого – нарощували зайнятість за рахунок кваліфікованої молоді. Відповідно, зростання зайнятості призводило до скорочення кількості годин, відпрацьованих одним працівником;

2) падіння випуску найбільшою мірою зачепило ті галузі, де традиційно робочий день триває довше (промисловість і будівництво), а тому і можливості для його скорочення є також більшими;

3) особливості цієї кризи стало широке застосування різних схем скороченого робочого часу; схеми вводилися як для того, щоб уникнути швидкого зростання безробіття, так і для втримання зайнятості з демографічних міркувань.

Отож, більшість країн ЄС зменшили кількість відпрацьованих годин, що дає підстави говорити про зменшення заробітку працюючих. Однак, якщо в Німеччині цей факт чітко відзначається, то, наприклад, у Італії, Фінляндії, Норвегії така залежність не зафіксована. Реальна заробітна плата скорочувалася далеко не скрізь, де скорочувався робочий час; більше того, нерідко вона продовжувала зростати. Тобто скорочення робочого часу може розглядатися лише як один з можливих чинників впливу на зростання/зменшення реальної заробітної плати.

Зауважимо, що найбільш яскравим прикладом у даному контексті є та ж таки Німеччина. Уряд країни рекомендував фірмам переводити працівників на скорочений робочий день, компенсуючи при цьому невідпрацьований час спеціальними субсидіями. Наприклад, у металообробній і хімічній промисловості, було укладено угоду про підвищення вказаних субсидій практично до рівня 90% заробітної плати. Використання подібних схем досягло піку в травні 2009 р., коли середнє скорочення робочого часу склало 31% [5, с. 58].

Тепер перейдемо безпосередньо до заробітної плати.

У період кризи практично всі розвинені країни пережили потужний негативний шок після тривалого періоду благополуччя. Незважаючи на дуже різні макроекономічні результати, продемонстровані країнами упродовж останнього десятиліття,

на що реальна заробітна плата, в основному, реагувала в'яло, тепер вона піддалася дії потужного економічного спаду і високої інфляції.

У докризовий період номінальна зарплата зростала в усіх країнах ЄС у середньому на 4% у рік. У 2008 р. позитивна динаміка середньої заробітної плати в країнах ЄС збереглася, навіть у багатьох країнах фіксувалося невелике збільшення темпів зростання. Частково це пояснювалося спадом, а частково – прискоренням інфляції. Реальна заробітна плата зросла в Польщі на 4%, а в 16 країнах ЄС зростання коливалось в межах від 0 до 2%. В Ісландії на тлі високої інфляції заробітна плата різко пішла на спад [3, с. 85].

У 2009 р. ситуація радикально не змінилася, однак криза в усіх країнах уповільнила зростання заробітків, незважаючи на помітне скорочення ВВП. Темп річної зміни заробітної плати в середньому залишався незначним, позитивним і відносно стабільним у часі. Однак цікаво, що в Португалії та Ірландії заробітки виросли майже на 7% за рік. Угорщина в умовах важкої економічної і соціально-політичної кризи (6,5% падіння ВВП) втратила в заробітній платі 4,8%. Ісландія показала ще більше скорочення реальних заробітків (-7,3%) при такому ж падінні ВВП [3, с. 85].

У цілому частка приватних компаній, що заморозили заробітну плату, зросла з 9% у докризовий період до 34% під час кризи. Відмінності між країнами в цьому відношенні дуже помітні. Наприклад, в Австрії і Нідерландах цей показник знизився, у Бельгії – зріс непомітно, у той же час у Франції і Італії – фіксоване значне зростання таких підприємств. У Франції до кризи заморозували зарплату 8%, а під час кризи – 86% фірм [5, с. 11].

Динаміка середньої реальної заробітної плати залежить від багатьох чинників. Серед них – психологічні аспекти взаємовідносин працедавця з працівниками, структурні зміни зайнятості, темпи інфляції, особливості діючих інститутів ринку праці. Розглянемо особливості впливу деяких з них.

Так, жорсткість заробітної плати до пониження має різні пояснення [6]. Одне з них підкреслює існування довгострокових трудових стосунків між працівниками і фірмами, які важко переглядати навіть, якби працедавець цього бажав. Інше пояснення ставить у центр уваги турботу працедавців про підтримку трудової моралі, яка може зруйнуватися в результаті зниження заробітної плати. Нарешті, третє пояснення зауважує побоювання в роботодавців втратити найбільш кваліфікованих працівників. Слід також погодитися з думкою Е. Лібанової, що низькі заробітні плати значною мірою провокують тінізацію, а висока зарплата сама по собі є сильним антикорупційним засобом.

Розглянемо структурні зрушення в зайнятості. Як правило, скорочення зайнятості або часу зайнятості некваліфікованих малооплачуваних працівників супроводжується одночасним зростанням частки високо- та середньооплачуваних працівників і відповідним підняттям їхньої середньої заробітної плати. Цей момент є важливим для пояснення руху середньорічних заробітків у період останньої кризи. Чимало європейських країн в останні десятиліття збільшували частку працівників, з якими укладалися строкові трудові угоди. Така політика дозволяє компенсувати негативний ефект жорсткого трудового законодавства на створення робочих місць у цих країнах і понизити рівень безробіття. Відтак в умовах кризи тимчасові працівники першими втрачали роботу, оскільки

їхні контракти не переуклалися. Наприклад, працівники з подібними контрактами в будівництві або сфері послуг є відносно низькооплачуваними, а вилучення їх із сукупної зайнятої робочої сили може істотно позначитися на рівні середнього заробітку. Така ситуація мала місце в Іспанії та Ірландії, де сфера будівництва забезпечувала високу частку тимчасової зайнятості і перша зіткнулася з кризою (тут тимчасова зайнятість складала приблизно третину від загальної зайнятості). Помітне зростання зарплати в Португалії (аж на 7%) можна пояснити саме структурним ефектом. Аналогічно пояснюється зростання середніх заробітків в Ірландії, Італії, Іспанії, Фінляндії, Франції, Норвегії. Підприємства в цих країнах вважали за краще знижувати трудові витрати шляхом вивільнення тимчасових працівників [3, с. 92].

Подивимося тепер, як впливає на реальну заробітну плату динаміка споживчих цін. У 2008 р. індекс цін по всіх країнах ЄС зріс у середньому на 3,7%, але вже в 2009 р. – знизився до 0,5%. Це означає, що низка країн зіткнулася з дефляцією. Найбільше зростання цін спостерігалось в Ісландії (12%), Чехії (6,3%), Угорщині (6,0%), Словаччині (4,6%), найменше – у Швейцарії (2,4%). Однак у переважній більшості країн зміна цін була незначною і навряд чи могла істотно вплинути на динаміку реальної заробітної плати. В Іспанії, Португалії, Ірландії на тлі дефляції відбувалося зростання зарплати, тоді як у Швеції зниження цін супроводжувалося зниженням реальної заробітної плати. У Норвегії, Польщі, Данії невелике зростання цін не заважало зростати заробітній платі [3, с. 93].

Зниження випуску і інфляція також дають цілком логічне пояснення зниження заробітків. Однак у багатьох країнах реальна заробітна плата продовжувала зростати навіть на тлі зниження ВВП і відпрацьованого часу. Тут істотний вплив мало інституціональне середовище, зокрема, механізми формування заробітної плати і законодавство щодо захисту зайнятості. У країнах з сильними традиціями соціального партнерства (широким охопленням колективними угодами) і жорсткими обмеженнями щодо звільнень заробітки продовжували зростати і в кризу. Поєднання цих двох інститутів посилює зростання. З одного боку, колективні договори сприяли підтримці відповідного рівня оплати праці, закладеної в контрактах, з іншої – жорсткість законодавства щодо захисту постійної зайнятості сприяла «вимиванню» низькооплачуваної робочої сили і зростанню середньої заробітної плати.

На думку авторів дослідження [3, с. 94-96], істотний вплив на реальну заробітну плату в період кризи мали інститути ринку праці. Дія цих інститутів на поведінку заробітної плати є двоюкою: з одного боку, вони зумовлюють вибір домінуючого механізму пристосування, підштовхуючи до кількісної, або до цінової (через заробітну плату) адаптації; з іншого – можуть впливати на масштаб цінових змін, якщо використовується ціновий підхід. Серед інститутів можна виділити: профспілки і особливості колективно-договірного процесу, режим індексації заробітної плати, мінімальну заробітну плату, жорсткість законодавства із захисту зайнятості. Розглянемо їхній вплив у інтерпретації зазначеного дослідження.

Насамперед, позитивно впливають на рівень заробітної плати профспілки та колективно-договірний процес. Вплив профспілок на формування заробітної плати здійснюється за трьома напря-

мами. Це – частка членів профспілок серед усіх зайнятих, охоплення зайнятих колективними угодами і рівень переговорного процесу. Частка зайнятих, що є членами профспілок, коливається від 14% в Іспанії до 70% у Фінляндії. Найвищий рівень зафіксований у промисловості та державному секторі, найменший – у сфері послуг і сільському господарстві. Зазначимо, що колективні угоди можуть поширюватися на всіх працівників, незалежно від їхнього членства.

Процедура укладення колективних угод є широко поширеною в європейських країнах. Охоплення колективними угодами не лише підштовхує до зростання середнього рівня заробітної плати, але і не дозволяє йому знижуватися в кризових ситуаціях. У країнах з низьким рівнем охоплення колективними угодами (Німеччина, Угорщина) спостерігається переважно зниження заробітної плати, тоді як у країнах з високою долею охоплення колективними угодами (Данія, Нідерланди, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Франція) помітним є зростання заробітків на тлі зниження випуску.

Індексація зарплати не дає їй «просісти» під час зростання цін. Індиксація може бути встановлена законодавчо (як, наприклад, у Бельгії та Іспанії), а може бути функцією переговорного процесу. Зокрема, часто колективні угоди передбачають коригування заробітків і з урахуванням зростання випуску, коли зростання безпосередньо прив'язується до економічних показників підприємств. Під час рецесії в 2009 р. (в умовах зниження випуску і низького рівня інфляції), коли зростання заробітків припинилося, чимало фірм заморозили оплату праці. Це торкнулося також і країн, у яких індексація була закладена законодавчо (Іспанія та Бельгія).

Ще одним обмежуючим «знизу» чинником є мінімальна заробітна плата, оскільки вона визначає нижній поріг для заробітної плати. У червні 2009 р. МОП закликала уряди всіх країн підвищити мінімальну заробітну плату з метою скорочення нерівності та запобігання зростанню бідності. Більшість країн ЄС у 2009 р. (за винятком Чехії, Ірландії) її підвищили. Найбільший рівень підвищення спостерігався в Польщі (13,3%), найменший – у Франції (1,8%). У низці країн мінімальний рівень зріс, реальна заробітна плата при цьому знизилася (наприклад, Бельгія), а в тих країнах, де реальна зарплата впевнено росла, національний мінімум був заморожений (Ірландія, Чехія) [3, с. 95].

Основна функція Законодавства про захист зайнятості полягає в тому, щоб стабілізувати зайнятість, регулюючи через відповідні витрати можливості працедавців звільняти своїх співробітників. Опосередковано це позначається і на рівні заробітної плати. З одного боку, жорстке законодавство підштовхує підприємства шукати способи пристосування через варіацію заробітної плати або робочого часу, що може призвести до зниження заробітків у час кризи. З іншого боку, низка європейських країн, відомих жорсткістю свого трудового законодавства, останніми роками розширила використання строкових трудових контрактів (як реакцію на політичну неможливість дерегулювати постійні трудові договори). Відмова переукладати такі договори веде до м'якого «вимивання» тимчасових працівників, які часто є низькооплачуваними, і в результаті створює структурний ефект, який веде до зростання середньої зарплати в умовах кризи.

Важливу роль у цьому плані відіграє і міжнародне законодавство, зокрема «Глобальний пакт про робочі місця», який прийнятий Міжнародною організацією праці в червні 2009 р. і який визначає узгоджений на міжнародному рівні підхід до здійснення національної та міжнародної політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання, створення нових робочих місць і забезпечення захисту працюючих людей та їхніх сімей [7].

Висновки і пропозиції. Таким чином, криза 2007-2009 рр. негативно позначилася на трудових витратах підприємств країн ЄС. Вона змусила перейти від збільшення чисельності зайнятих до стратегії поміркованого зниження їхньої кількос-

ті. Значним стало скорочення тривалості робочого часу на одного працюючого. Що стосується заробітної плати, то криза лише вповільнила зростання заробітків, незважаючи на помітне скорочення ВВП. До більш вагомих чинників такого нелінійного впливу можна віднести психологічні аспекти взаємовідносин працедавця з працівниками, структурні зміни зайнятості, темпи інфляції та особливості діючих інститутів ринку праці. Серед останніх важлива стримуюча роль належить профспілкам, особливостям колективно-договірного процесу, режиму індексації заробітної плати, розміру мінімальної заробітної плати, жорсткості законодавства щодо захисту зайнятості.

Список літератури:

1. Бураков Ю.В. Всесвітня історія: новітні часи / Ю.В. Бураков, Г.М. Кипаренко, С.П. Мовчан. – К. : Генеза, 2006. – 416 с.
2. Wage Dynamics in Europe. Final Report of the Wage Dynamics Network (WDN) / European Central Bank; Directorate General Research; 4 December 2009. – ECB, 2009. – 104 p.
3. Бурджалов Ф.Э. Рынок труда: реакция и кризис (по материалам зарубежных стран) / Ф.Э. Бурджалов, Н.В. Гоффе, И.В. Гришин и др.; под ред. Ф.Э. Бурджалова, Е.Ш. Гонтмахера. – М. : ИМЭМО, 2011. – 184 с.
4. Labour markets and the crisis / OECD Economics Department, Working Papers, No 756. – OECD Publishing, 2010. – 30 p.
5. Заработная плата в мире в 2010–2011 гг.: Политика в области заработной платы в период кризиса: доклад / Группа технической поддержки достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М. : Международная организация труда, 2010. – 123 с.
6. Тень – от низких зарплат: Интервью с директором Института демографии и социальных исследований НАН Украины, академиком НАНУ Эллой Либановой // Зеркало недели. – 2010. – № 41 (6-12 ноября).
7. Вихід з кризи: Глобальний пакт про робочі місця [Електронний документ] / Міжнародна організація праці; Міжнародний документ від 19.06.2009. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_531 [2014.05.12].

Пелех О. Б.

Ровенский государственный гуманитарный университет

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА 2007-2009 ГОДОВ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В СТРАНАХ ЕС

Резюме

Исследована реакция рынков труда и заработной платы в европейских странах на кризис 2007-2009 годов. В работе показано, что кризис 2007-2009 годов повлиял на трудовые затраты предприятий стран ЕС. Он заставил перейти от увеличения числа занятых к стратегии умеренного снижения их количества.

Ключевые слова: экономический кризис 2007-2009 годов, заработная плата, факторы влияния.

Peleh O. B.

Rivne State Humanitarian University

2007-2009 WORLD FINANCIAL CRYISIS INFLUENCE ON EU COUNTRIES' SALARY RATES

Summary

The paper deals with European countries' labor markets and salary rates reaction on the 2007–2009 world financial crisis. The paper analysis shows that the 2007–2009 crisis negatively impacted labor spending in the EU countries' industries. It forced them to shift from increasing the number of workers to strategic reduction of their numbers, resulting in the working day per one person reduction.

Key words: 2007–2009 world financial crisis, crisis influence, salary rate, influence factors.

УДК 347.77(100)(477)

Полякова Ю. В.

Львівська комерційна академія

ПАТЕНТНА АКТИВНІСТЬ: ЗАГАЛЬНОСВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ

Досліджено тенденції патентування у світі, показано переваги та недоліки процесу патентування, проведено аналіз патентної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів на території України. На основі цього виявлено проблеми у патентуванні в Україні та означено шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: патент, інтелектуальна власність, промислова власність, винахід, промисловий зразок, корисна модель, охоронні документи.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин завершується становлення глобальної системи охорони інтелектуальної власності. Необхідність її створення зумовлена зростанням значення інтелектуальної власності у глобальній економіці та виникненням більш інтенсивних торговельних відносин.

Інноваційна політика, що здійснюється провідними країнами, визнає права на інтелектуальну власність найважливішим інструментом, що сприяє поширенню технологій і знань. На існуванні такого зв'язку між інноваціями і правами на інтелектуальну власність наголошує Європейська місія [5, с. 23]. Питання ефективного використання підприємцями права на інтелектуальну власність також займає одне з головних місць в світовій та зокрема Європейській промисловій політиці. Створення умов для розвитку інтелектуальної власності залишається основною передумовою підвищення конкурентних позицій бізнесу.

Під інтелектуальною власністю розуміють власність нематеріального виду, що створена в процесі залучення в економічний обіг результатів інтелектуальної діяльності. Можна зупинитися на таких її аспектах: остаточне оформлення знань у вигляді конкретних об'єктів інтелектуальної власності, нерозривний зв'язок економічних і правових аспектів при використанні об'єктів інтелектуальної власності. Проте на сучасному етапі зазначені аспекти переросли в економічну площину, тому що привабливість комерційного застосування об'єктів інтелектуальної власності напряму залежить від їх правового захисту. Тому для побудови суспільства, заснованого на ефективному використанні передових знань та застосуванні інноваційних і науково-технічних рішень у виробничому процесі, слід об'єктивно оцінювати роль інтелектуальної власності та знати і реалізовувати можливості її правового захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із захистом інтелектуальної власності та його взаємозв'язку із інноваційним та науково-технічним розвитком, приділяється увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Так, вивчаються позиції України у міжнародному науково-технічному розвитку [4], висвітлюється роль інтелектуальної власності у становленні новітніх технологічних укладів [5], аналізуються переваги та недоліки патентного захисту [1; 6], досліджуються напрями інтеграції України у міжнародний інноваційний та науково-технічний простір.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Економіка інтелектуальної власності у методичному відношенні найскладніша, оскільки пов'язана з питаннями права і економіки, науки і техніки. Дослідження у цій сфері стосуються економічних, технічних, правових, загальнокультурних та цивілізаційних проблем.

Можна погодитися з твердженням, що права інтелектуальної власності посіли центральне місце у стратегіях інноваційних фірм у всьому світі.

Інтелектуальна власність включає в себе промислову власність та авторське право. Об'єкти промислової власності захищаються патентним правом, норми якого є досить розвиненими, щоб захищати інтереси винахідників та виробників нової продукції. Проте рівень правового захисту вітчизняних розробок залишається невисоким за кордоном, що зменшує шанси на завоювання закордонних ринків, невисокий рівень отриманих патентів всередині країни негативно впливає на науково-технічний розвиток, нехтування об'єктивними тенденціями у міжнародному патентуванні винаходів спричиняє відсталість вітчизняного виробництва та домінуючих технологічних укладів в країні. Питання відповідності національних та загальносвітових тенденцій у патентній активності потребують більш детального вивчення.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій патентної активності у світі, оцінці позицій України у досліджуваній сфері та розробка рекомендацій щодо стимулювання винахідницької активності і подальшого правового захисту передових на світовому ринку розробок.

Виклад основного матеріалу. У світі відзначається тенденція до зростання кількості заявок на об'єкти інтелектуальної власності протягом останніх років. На структуру патентування у світі безпосередньо впливають процеси глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, наміри фірм захистити свої технічні рішення за межами розташування свого головного офісу [6, с. 13]. Три країни (Японія, США, Китай) продукують 60% всіх поданих заявок на патенти у світі (одночасно фіксують зростання Китаю та зниження показників по Японії). На Китай і США припадає 4/5 від 7,2% загальносвітового зростання кількості заявок на патенти. Патентне відомство Китаю обігнало відомство Японії за кількістю поданих заявок і стало другим найбільшим одержувачем заявок на видачу патентів у 2010 році [4, с. 15]. Як зазначається, пострадянські країни у патентуванні здебільшого орієнтуються на власний внутрішній ринок, а не на загальносвітові тенденції.

Одночасно слід відмітити зростання кількості заявок на об'єкти інтелектуальної власності в Європі (Франція, Німеччина, Великобританія), у 2010 році цей показник значно перевищив рівень зростання ВВП трьох найбільших європейських країн. У більшості із 20 провідних відомств темпи зростання кількості заявок виражають двозначними цифрами [2, с. 13].

В процесі аналізу патентної активності у різних галузях, вчені зробили висновок, що найбільшу частку заявок у світі складають заявки на вина-

ходи в галузі комп'ютерної техніки, електротехнічного обладнання, аудіовізуальних технологій.

Сьогодні наголошується на існуванні як переваг, так і недоліків патентів. Серед переваг вказують на те, що патент стимулює розвиток промисловості і торгівлі, підтримує промислову ініціативу, захищає потенційну комерційну вигоду власника, підтверджує права на об'єкт та інформує про сучасні досягнення та майбутні напрями науково-технічних досліджень. Патент також слугує зручним кількісним показником для аналізу тенденцій винахідництва та патентної активності.

Можна сказати, що зростання попиту на патенти пов'язане із загальним збільшенням технологічної інтенсивності економіки і фірми схильються до захисту своєї інтелектуальної власності саме шляхом патентування [6, с. 15].

З іншого боку стрімке зростання кількості заявок на видачу патентів у багатьох країнах світу в останні роки призводить до уповільнення роботи патентних бюро і погіршення її якості, дублювання зусиль бюро при розгляді ідентичних заявок у різних країнах, збільшенню трансакційні витрати на отримання необхідних ліцензій під час випуску технологічно складних пристроїв, примножує кількість судових суперечок [1; 2].

Збільшення кількості патентів у пересічних галузях науки і техніки призводить до одержання взаємозалежних патентів, до отримання патентів низького рівня [2, с. 7]. Підтримка інновацій у таких випадках виявляється слабкою, а патенти утворюють так звані «чагарники», що перешкоджають зростанню ринку.

Зупинимось на окремих недоліках патентної системи. Зазначають, що іноді патенти отримують і недобросовісно використовують так звані «непрактикуючі організації» (або прості «тролі»), що здобувають патенти виключно з метою отримання коштів за їх використання від виробників [1, с. 15]. Іншими словами, патенти все частіше використовують для блокування інноваційних розробок. Проте, як стверджують, описане явище не характерне для України, оскільки не дотримуються такі умови як існування потужних корпорацій, які розробляють і використовують інноваційні технології та висока патентна активність суб'єктів винахідництва у відповідних сферах технологій.

Так, діяльність патентних тролів для економіки США за останні 20 років принесла збитків близько 500 млрд. дол. Починаючи з 2006 року світова економіка щорічно втрачає близько 83 млрд. дол. Цьому сприяє перевантаження патентних бюро, недостатнє фінансування і в результаті видаються сумнівні патенти [1, с. 16]. Серед інших недоліків вказують на несумісність інтелектуальної власності з економічним прогресом, патенти захищають ідеї і тим самим гальмують економічний прогрес. В свою чергу прогрес завжди спирається на минулі досягнення, і патенти роблять відкриті змагання неможливими.

Однак правову охорону інтелектуальної власності вважають фінансовим стимулом, необхідним для інвестування капіталів у технологічні розробки [5, с. 25].

Зупинимось на аналізі патентної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів на території України. Статистика показує, що протягом 2012 р. до Державної служби інтелектуальної власності надійшло понад 49 тис. заявок на об'єкти промислової власності (ОПВ) і одночасно видано 30356 охоронних документів на об'єкти промислової власності.

У 2012 р. надійшло 4955 заявок на винаходи, у тому числі 2492 – від національних заявників, активність яких за останній рік дещо зменшилась. Також у 2012 році видано 3405 патентів на винаходи, у тому числі 1557 – національним заявникам, 1848 – іноземним [3, с. 255].

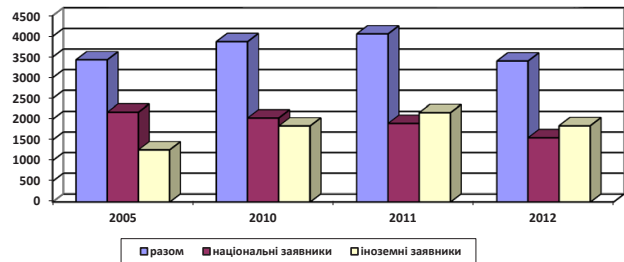


Рис. 1. Динаміка виданих патентів на винаходи в Україні

Частка заявок від іноземних заявників протягом останніх років продовжує залишатися стабільною, у 2012 р. становила 49,7% від загальної кількості заявок.

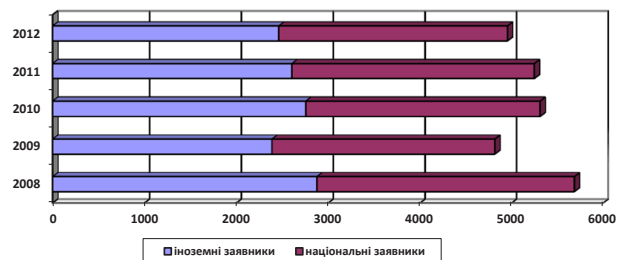


Рис. 2. Динаміка надходжень заявок на винаходи в Україні

Найбільш активними серед іноземних заявників у 2012 р. були заявники зі США (27,4%), Німеччини (16,6%), Швейцарії (9,9%), Франції (5,8%), Японії (4,8%), Російської Федерації (4,2%), Великої Британії (3,8%), Італії (2,8%), Нідерландів (2,6%), Бельгії (2,6%) та Австрії (2,0%) [3, с. 255].

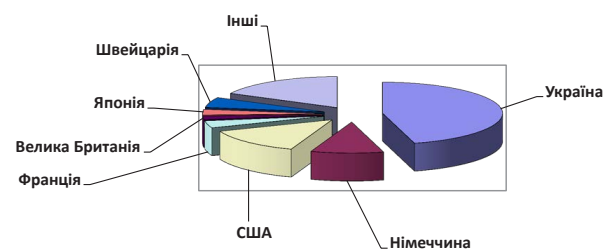


Рис. 3. Патенти на винаходи в Україні у розрізі країн-заявників

Дещо по-іншому виглядає ситуація із заявками на корисні моделі, у 2012 р. на них надійшло 10217 заявок, з них 10019 – від національних заявників (98,1%).

Розглядаючи активність національних заявників-юридичних осіб, слід зазначити, що найбільш активними були підприємства і організації, що працюють у сфері освіти і науки. Протягом останніх трьох років ними щорічно подається близько 90% загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі. Частка заявок від промислових підприємств протягом аналізованого періоду знизилась з 15% у 2005 р. до 5% у 2012 р. [3, с. 255].

Традиційно найбільша кількість заявок подається підприємствами і організаціями, що функціонують у промислово розвинених регіонах: Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Львівській, Одеській, Харківській областях та м. Києві. Так, у 2012 р. заявниками цих регіонів подано загалом понад 6,2 тис. заявок на винаходи і корисні моделі, або близько 80% загальної кількості заявок від заявників-юридичних осіб.

Можемо побачити, що тематична спрямованість патентування національними заявниками, в основному, відповідає світовим тенденціям. Понад три чверті загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі практично рівномірно розподіляються між технічними напрямками «Прилади», «Хімія» і «Машинобудування» (по 25% загальної кількості); близько 9% заявок належать до напрямку «Електротехніка» [3, с. 255].

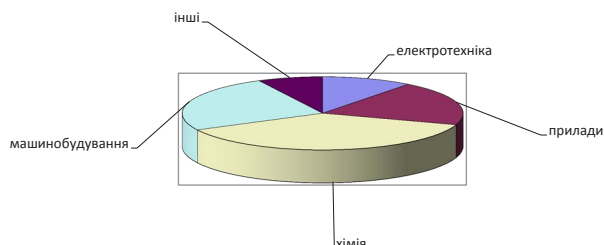


Рис. 4. Заявки на винаходи за основними технічними напрямками від юридичних осіб – національних заявників

Активність у поданні заявок на промислові зразки порівняно з 2011р. зросла. У 2012 р. подано 1851 заявку. Кількість заявок від іноземних заявників також зросла і становила 18% від загальної кількості заявок на промислові зразки. Найактивнішими серед іноземних заявників були заявники з Російської Федерації (22,5%), Кіпру (10,2%), Білорусі (7,8%), США (7,5%), Німеччини (6,9%), Польщі (6,3%), Японії (5,4%), Великої Британії (3,6%) та Фінляндії (3,0%) [3, с. 255].

За офіційними даними, кількість заявок на знаки для товарів і послуг за національною процедурою від національних та іноземних заявників зросла, порівняно з 2011 р. на 6,6% та 13,7% і склала 17944 та 4837 відповідно. Найбільше заявок надійшло від заявників зі США (19,5%), Російської Федерації (12,0%), Кіпру (9,5%), Швейцарії (6,8%), Великої Британії (6,0%), Японії (4,7%) та Індії (4,1%).

Загальна кількість зареєстрованих у 2012 р. свідоцтв на знаки для товарів та послуг за національною процедурою становила 15459, з них 11611 – на ім'я національних заявників (75,1%). Надано правову охорону 8145 міжнародним знакам відповідно до Мадридської системи.

Вітчизняна статистика інформує, що станом на 1 січня 2013 р. всього видано 371471 охоронний документ, з них 105360 патентів на винаходи, 76361 патент на корисні моделі, 24159 патентів на промислові зразки, 165536 свідоцтв на знаки для товарів і послуг, 13 – на топографії ІМС. Здійснено 19 реєстрацій свідоцтв на кваліфіковані зазначення походження товарів та 23 реєстрації свідоцтв на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів. Надано правову охорону 118429 міжнародним знакам [3, с. 256].

У 2012 р. в результаті діяльності наукових організацій до вітчизняного патентного відомства було подано 8514 заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності (ОПІВ) (у 2011р. – 8849). До патентних відомств інших країн було подано 98 заявок, що на 44,1% більше, ніж у 2011р., у т. ч. 58 заявок – на винаходи, і 16 – на сорти рослин. У цей же період ними отримано на 2,3% менше охоронних документів України, в інших країнах – на 19,4% більше. Серед отриманих охоронних документів на ОПІВ 31,5% – патенти на винаходи і 2,4% – на сорти рослин [3, с. 119].

Для активізації патентної діяльності більшість країн, що обрали шляхи інноваційного розвитку, застосовують низку стимулів. Так, наприклад, у Китаї було розроблено Державну стратегічну програму про захист прав інтелектуальної власності. Дотримуючись міжнародних правил, країна з урахуванням своїх реалій визначає відповідний рівень захисту інтелектуальної власності і намагається координувати інтереси її творців, користувачів і громадськості, що створення і захист інтелектуальної власності сприяли один одному.

У США винахіднику з державних наукових лабораторій виплачують 15% доходу від продажу ліцензій. В Німеччині мінімальний розмір винагороди повинен складати 15%, а максимальний – 33% доходу від використання винаходу. Розміри виплат винахідникам визначені також в Японії, Франції та інших країнах [4, с. 28].

Одночасно на шляху до інтенсифікації патентної активності та зростання якісного рівня отриманих патентів, серед інших, в Україні виділяють наступні проблеми [4, с. 25]:

- виїзд вітчизняних вчених за кордон і відповідно зниження науково-технологічного потенціалу країни;
- відсутність у суспільстві науково-орієнтованого ідеологічного підґрунтя (державна система поглядів, ідей, впевненості відносно цінності науки) і відповідного стратегічного планування;
- невідповідне ставлення до працівників наукової сфери та інженерних кадрів;
- нерозуміння державних пріоритетів, їх розпорошеність та невідповідність світовим тенденціям;
- відсутність мотиваційних стимулів у потенційних винахідників (комерційних, суспільних) та відповідного взаємного зв'язку між владою та наукою.

Існування цих недоліків прямо вказує на необхідність забезпечити вчених і підприємців законодавчо встановленими можливостями в галузі охорони прав на інтелектуальну власність.

Взаємозв'язок між охороною інтелектуальної власністю, активізацією розробок нових технологій, зумовленою надходженнями прямих іноземних інвестицій, та переданням технологій – загально визнаний факт [5]. Відповідно країни з недосконалим рівнем охорони інтелектуальної власності не можуть залучити значні обсяги інвестицій і технологічних потоків, оскільки власними інтелектуальної власності не мають стимулів для укладання ліцензійних угод на основі діючих патентів.

Оскільки найбільш інноваційно активними вважають представників малого та середнього бізнесу, то важливим вбачається консультування малого бізнесу з питань доступу до інтелектуальної власності, підвищення рівня розуміння значення патентного захисту для захисту власних прав та створення умов для патентування малими і серед-

німи підприємствами своїх передових винаходів, зокрема, шляхом дофінансування відповідними державними або інноваційними фондами витрат на патентування, що стосуються перспективних на світовому ринку розробок.

У той же час на державному рівні потрібно забезпечити видачу патентів лише високої якості, тобто тих, щодо яких не виникатимуть суперечки щодо правомірності їх отримання та у подальшому визнання їх недійсними.

Варто на регіональному рівні стимулювати співробітництво між вітчизняними науково-дослідними установами та їх іноземними партнерами, особливо із суміжних держав для проведення спільних наукових розробок та подальшого патентування на паритетних засадах за кордоном, особливої уваги слід звернути на країни ЄС для подальшого виходу на європейський ринок.

Корисним прикладом для України є розроблена в ЄС стратегія технологічного розвитку на най-

ближче десятиріччя, що передбачає три ключові елементи:

- підтримку освіти та мобільності кадрів;
- створення сприятливого правового, регламентуючого та фінансового середовища;
- стимулювання інноваційної активності в приватному секторі та посилення кооперації як на національному рівні, так і на рівні ЄС.

Висновки і пропозиції. В умовах потужного інноваційного та науково-технологічного розвитку зростає значення інтелектуальної власності як у напрямі використання їх результатів у практичній діяльності, так і у сфері правового захисту. Належна увага з боку держави у напрямі забезпечення сприятливих умов для винахідництва та отримання патентного захисту для передових наукових і технічних об'єктів сприятиме підвищенню наукового потенціалу, активізації міжнародного співробітництва шляхом укладання ліцензійних угод із іноземними партнерами та отриманню грошових надходжень.

Список літератури:

1. Абдуліна І. Про патентних тролів / Абдуліна І. // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 8. – С. 15–19.
2. Андрощук Г. Інтелектуальна власність в інноваційній економіці: стримуючі фактори / Андрощук Г. // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 6. – С. 5–11.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 221 с.
4. Правик Ю.Н. Геополитическая траектория международного научно-технологического развития. Позиции Украины / Правик Ю.Н. // Проблемы науки. – 2013. – №10. – С. 24–29.
5. Федулова Л. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу у світовій економіці: роль управління інтелектуальною власністю / Федулова Л., Цибульська Л. // Економіка України. – 2011. – №12. – С. 23–35.
6. Чехун В.О. Патентування винаходів в Україні і світі: тенденції та особливості / Чехун В.О., Кот О.В., Вашуленко О.С. // Проблемы науки. – 2012. – №3. – С. 12–19.

Полякова Ю. В.

Львовская коммерческая академия

ПАТЕНТНАЯ АКТИВНОСТЬ: ОБЩЕМИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПОЗИЦИИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы тенденции патентования в мире, показаны преимущества и недостатки процесса патентования, проведен анализ патентной активности отечественных и иностранных субъектов на территории Украины. На основе этого выявлены проблемы в патентовании в Украине и отмечены пути их решения.

Ключевые слова: патент, интеллектуальная собственность, промышленная собственность, изобретение, промышленный образец, полезная модель, охранные документы.

Poliakova J. V.

Lviv Academy of Commerce

PATENT ACTIVITY: WORLD TENDENCIES AND POSITION OF UKRAINE

Summary

The tendencies of patenting in the world are investigated, advantages and lacks of process of patenting are shown, the analysis of patent activity of national and foreign subjects is conducted on territory of Ukraine. On the basis of it problems are educed in patenting in Ukraine and the ways of their decision are proposed.

Key words: patent, intellectual property, industrial property, invention, industrial prototype, useful model, guard documents.

УДК 334.726(045)

Путятін Е. І.

Маріупольський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості розвитку діяльності транснаціональних корпорацій в умовах посилення глобальної регіоналізації. Обґрунтовано вплив територіального фактору на розподіл торговельних потоків, міграції капіталу та робочої сили. Надано характеристику особливостей інтеграційної взаємодії сучасних організаційних структур ТНК в регіонах тріади світової економіки.

Ключові слова: глобалізація, регіоналізація, регіони тріади, ТНК, міжнародний регіон.

Постановка проблеми. Процеси транснаціоналізації та регіоналізації перетворилися на основний структуроформуючий фактор розвитку світового господарства. Роль ТНК у світовому господарстві постійно зростає і виявляється через збільшення руху ресурсів виробництва і торгівлі, стимулювання зростання та економічної ефективності, посилення конкуренції на ринку, поглиблення інтеграції на мікро- та на макrorівнях. Поглиблення процесів регіональної інтеграції, посилення ролі міжнародних регіонів у світовому господарстві впливають на вибір стратегій діяльності ТНК. Відповідно, актуальним стає дослідження особливостей та характеру діяльності ТНК в основних регіонах тріади світової економіки із визначенням регіонального та/або глобального характеру стратегій їхнього розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічних дослідженнях [1-3] визначається, що за сучасних умов поширення та поглиблення інтеграційних процесів відбувається зближення національних економік з точки зору територіально-просторового аспекту одночасно із розвитком нових форм економічної діяльності суб'єктів світового ринку. Однак ця конфігурація значною мірою залежатиме від впливу процесів глобальної та регіональної інтеграції, в результаті поширення яких світове господарство визначається як єдина система, в якій взаємодіють відповідні сектори – національні і регіональні [4, с. 51].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Посилення глобалізаційних процесів, поглиблення регіоналізації у світовому господарстві дозволяють визначити нову якість світо господарської динаміки, яку відображає процес глобальної регіоналізації, особливості якого, у свою чергу, мають враховувати у своїй діяльності сучасні транснаціональні компанії. Саме тому особливої актуальності набувають дослідження стратегій діяльності ТНК в умовах розвитку глобальної регіоналізації.

Метою статті є дослідження особливостей регіоналізації діяльності ТНК з урахуванням економічного потенціалу регіонів тріади світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Регіоналізація виступає процесом регіонального структурування простору, а також повноцінного включення регіонів до економічного, соціального та політичного життя на національному і транснаціональному рівнях. Основна частина міжнародних економічних відносин припадає сьогодні на головні регіони тріади світової економіки: європейський, північноамериканський та азійсько-тихоокеанський, в яких зосереджено економічну активність суб'єктів світового господарства. Територіальний фактор суттєво впливає на розподіл регіональних

торговельних потоків, міграції капіталу та робочої сили. У рамках сучасної тріади світової економіки сьогодні забезпечується виробництво 71,1% світового ВВП, питома вага тріади у світовому експорті товарів та послуг становить 72,5% (в тому числі товарів – 71,1%, послуг – 78,0%), загальному обсязі прямого іноземного інвестування – 72,1%, прямого закордонного інвестування – 81,2%, міжнародних резервів – 55,6%.

Організаційна структура ТНК стрімко розвивається. Якщо у 1970 році їх кількість становила близько 7 тисяч, у 2000 році – 60 тисяч, то на початок 2010 року у світі нараховувалося 82 тисячі ТНК, які мали 810 тисяч своїх філій. Інтеграційна взаємодія сучасних оргструктур ТНК характеризується тим, що значну частину їх міжнародних операцій зосереджено саме на регіони тріади, у межах яких компанії конкурують за становлення контролю над регіональним ринком з використанням відповідних регіональних стратегій [5, с. 134]. Лише 2% ТНК сьогодні можуть бути віднесені до глобальних за характером обсягів продажів у регіональному аспекті, у той час як 84% ТНК мають понад половини всіх обсягів продажів саме на внутрішньому ринку своєї частини тріади, а 100 найбільших ТНК світу є, головним чином, основними суб'єктами міжнародного бізнесу, розташованими саме в країнах тріади [6].

Таким чином, саме на основні регіони тріади світового господарства припадає економічна діяльність ТНК, які активно застосовують регіональні стратегії свого розвитку. Сприяє цьому процесу й наявність значного кола регіональних інтеграційних угод, які спрямовано на спрощення процедур торгівлі та інвестиційної діяльності, а відтак поставки в межах виробничої кооперації будуть й надалі збільшуватися.

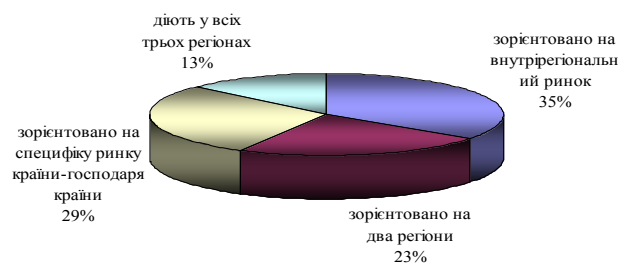


Рис. Регіональний напрям розподілу ділової активності ТНК

Примітка: побудовано автором на основі аналізу джерела [6]

На глобальні виробничі системи, які контролюються ТНК сьогодні припадає близько 80% міжнародної торгівлі [7]. Значення регіональних

зв'язків між виробничими системами є більшим, ніж міжнародних, особливо для регіонів тріади. ТНК координують глобальні виробничі системи через складну систему взаємодії постачальників, використовуючи різні режими управління.

Регіоналізація діяльності ТНК залежатиме від сфери їх діяльності [5, с. 133-134]. Якщо у виробничій сфері компанії зосереджують діяльність на виробництві та збиранні продукції безпосередньо на місцях реалізації (що є цілком логічним з точки зору отримання економії за рахунок транспортних витрат), то сфера обслуговування є ще більше локалізованою, оскільки безпосередньо пов'язана з процесом надання та споживання послуг.

Аналіз наукових джерел [8-11] дозволяє визначити декілька сучасних аспектів дослідження процесів регіоналізації: географічний (територіальний), політико-адміністративний, геополітичний, економічний, культурний тощо. Відповідно, розподіл територій за певними територіальними утвореннями визначає сутність географічної регіоналізації. У свою чергу, поділ територій за адміністративно-територіальним принципом визначає сутність політико-адміністративної регіоналізації. Задля вирішення конкретних геополітичних завдань розвитку територій можливе утворення певних блоків (союзів) конкретних територій (країн, регіонів), що, відповідно, визначатиме сутність геополітичної регіоналізації. Економічна регіоналізація пов'язана з формуванням економічної єдності та однорідності в межах конкретної території. Соціальні, культурні, історичні особливості розвитку територій визначають особливості розвитку культурної регіоналізації, що призводить до визначення соціальної єдності певної території. У свою чергу, принципом, за яким відбувається територіальна організація зазначених процесів і є регіоналізмом [12, с. 5]. Тобто регіоналізм можна визначити як відповідну систему ідеологічних орієнтацій, які визначають сутність певного громадського руху задля укріплення регіонів як суб'єктів політичних та управлінських відносин, що вимагає цілеспрямованої діяльності по формуванню певних регіональних політичних інститутів [13, с. 396], у тому числі із використанням практик укладання інтеграційних угод різного типу. Відповідно, регіоналізм може розглядатися і як певний проект, організований країною (або групою країн) задля реорганізації конкретного регіонального простору в парадигмі економічної та політичної залежності [14, с. 2].

Розвиток регіоналізму забезпечується двома шляхами, що, на думку М. Кітінга [15], визначає два типи регіоналізму: низу-догори (політичний рух регіональних еліт, спрямований на посилення ролі регіонів) та зверху-вниз, кожен з яких визначається пошуком більш ефективної моделі регіонального розвитку та знаходиться під впливом дії

різноманітних чинників, які умовно можна поділити на дві основні групи: зовнішні та внутрішні. На нашу думку, внутрішні чинники розвитку регіоналізму пов'язані не тільки з економічними, політичними, культурними, історичними особливостями розвитку територій. Особливий вплив на характер розвитку регіоналізму забезпечують чинники транснаціонального характеру, які пов'язані з поширенням та поглибленням інтеграційних процесів, регіоналізацією діяльності ТНК. Під комплексним впливом усіх факторів здійснюється формування нових регіональних утворень у світовому господарстві та посилюються процеси глобального регіоналізму.

Одночасний і синхронізований спад зовнішньоторговельних операцій в усіх регіонах світу, є свідченням значного поширення міжнародних ланцюгових поставок [16, с. v]. Однак їх розповсюдження містить і певні ризики для розвитку національних економік, в першу чергу екологічні, соціальні, а також через глобальні виробничі системи національні економіки стають більш вразливими від зовнішніх шоків, що вимагає відповідних напрямків економічної політики країн.

Оскільки інтеграційна взаємодія країн світу має специфічні ознаки об'єктивної природи та суб'єктивної зумовленості процесів регіоналізації, це дозволяє виділити відповідні моделі регіональної економічної інтеграції, розвиток яких відбувається під впливом конкретних мікроекономічних, макроекономічних, геополітичних детермінант [5, с. 176-228], а саме: європейську, північноамериканську та азіатсько-тихоокеанську. З урахуванням розвитку саме цих моделей регіональної інтеграції формують свою стратегію ТНК.

Висновки і пропозиції. Регіоналізація діяльності ТНК забезпечує особливий вплив на характер розвитку регіоналізму. Основна частина міжнародних економічних відносин, які реалізують ТНК, припадає сьогодні на головні регіони тріади світової економіки, в рамках яких компанії активно застосовують регіональні стратегії свого розвитку, у тому числі з урахуванням існуючих регіональних інтеграційних угод, які суттєво мінімізують торговельно-економічні бар'єри.

Значення регіональних зв'язків між виробничими системами в рамках ТНК набуває більшого значення, особливо для регіонів тріади, у межах яких компанії конкурують за встановлення контролю над регіональним ринком з використанням відповідних регіональних стратегій.

Стрімкий розвиток організаційної структури сучасних ТНК свідчить про масштабну корпоратизацію сучасного світового господарства, яка під впливом процесів глобальної регіоналізації вимагає адекватних дій з боку компаній у розробці відповідних стратегій розвитку задля ефективного розвитку в умовах глобального монополізму і глобальної конкуренції.

Список літератури:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Haftel Y. Regional Integration, Signaling, and Foreign Direct Investment: The Case of ASEAN / Y. Haftel. – San Diego CA: International Studies Association Annual Convention, 2006. – 34 p.
3. Lombaerde P. Multilateralism, regionalism and bilateralism in trade and investment: 2006 world report on regional integration / P. Lombaerde. – United Nations Conference on Trade and Development: Springer, 2007. – 277 p.
4. Клочко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой / В. Клочко // Экономика Украины. – 2001. – № 10. – С. 51-57.
5. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [монографія] / О.В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.

6. Rugman A. Regional transnationals and Triad strategy / A. Rugman, A. Verbeke // Transnational Corporations. – 2004. – Vol. 13, No. 3. – P. 1-20.
7. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment And Trade For Development [Electronic resource]. – Geneva: United Nations Publication, 2013. – 236 p. // UNCTAD [Official website]. – URL: www.unctad.org/en/docs/wir2013_en.pdf.
8. Дергачев В.А. Регионоведение : [уч. пособие] / В.А. Дергачев, Л.Б. Вардомский. – [2е изд., перераб. и доп.] – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.
9. Книш М.М. Регіоналізм і регіоналізація у науковому тезаурусі / М.М. Книш // Географія і сучасність : зб. наук. праць Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова. – К. : Вид-во Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 12(22). – С. 3-6.
10. Мазур С.А. Значення економічного регіону в просторовому упорядкуванні національної економіки / С.А. Мазур // Продуктивні сили і регіональна економіка : збірник наукових праць. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 1. – С. 261-264.
11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія: У 2 т. / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 1. – 592 с.
12. Jukarainen P. Any space for the postmodern identity? / P. Jukarainen; Inter-national conference «Border regions in transition», (14-16 June 1997). – Sartavala; Joensuu : [s. n.], 1997. – 17 p.
13. Европа: вчера, сегодня, завтра / Институт Европы РАН; [ред.кол. РАН; отв. ред. Шмелев Н.П.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 823 с.
14. Payne A. Introduction: the Political Economy // Regionalism and World Order / A. Payne, A. Gamble. – Macmillan, London, 1996. – 250 p.
15. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе [Электронный ресурс] / М. Китинг // Логос.–2003. – № 6(40). – С. 67-116. – Режим доступа : [//www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf](http://www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf).
16. The Global Information Technology Report 2009–2010. – Geneva : World Economic Forum, 2010. – 417 p.

Путятин Э. И.

Мариупольский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Рассмотрены особенности развития деятельности транснациональных корпораций в условиях усиления глобальной регионализации. Обосновано влияние территориального фактора на распределение товарных потоков, миграции капитала и рабочей силы. Дана характеристика особенностей интеграционного взаимодействия современных организационных структур в регионах триады мировой экономики.

Ключевые слова: глобализация, регионализация, регионы триады, ТНК, международный регион.

Putyatin E. I.

Mariupol State University

FEATURES OF TNC ACTIVITIES IN A GLOBAL REGIONALIZATION ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

Considered the peculiarities of the development of transnational corporations in condition of strengthening of global regionalization. Proved the impact of territorial factors on the distribution of trade flows, migration of capital and labor. Provided characteristic features of integration interaction of modern organizational structures of TNCs in the triad regions of the world economy.

Key words: globalization, regionalization, triad regions, TNCs, international region.

УДК 334.758:330.341.44

Рябець Н. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК СПЕЦИФІЧНА ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено теоретико-практичні аспекти процесів взаємодії підприємств у рамках їх консолідаційних стратегій, що мають на меті формування стратегічних альянсів на глобальних ринках.

Ключові слова: стратегічні альянси, компетенції, глобалізація, автономність партнерів, конкурентна перевага, ринкова сегментація, синергія.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкурентної боротьби, формування глобальних ринків, прискорення соціально-економічних та політичних процесів пошук нових ефективних організаційних форм об'єднання став

важливим фактором набуття та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Обмеженість ресурсів, зростаючий конкурентний тиск та висока динамічність галузей призводить до поширення різноманітних форм партнерств, які

стають невід'ємною частиною довгострокової стратегії успішних підприємств. В сучасних умовах розвитку саме стратегічні альянси перетворились на одну із перспективних форм міжнародної кооперації між суб'єктами господарювання. Особливості природи стратегічних альянсів дозволили їм стати одним з ключових інструментів підвищення конкурентоспроможності в динамічних умовах сучасних глобалізованих ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема стратегічних альянсів уже отримала певний розвиток у сучасній економічній теорії та висвітлюється протягом останніх двох десятиліть в основному серед у європейських країнах та США, де дослідження стратегічних альянсів набуло великого прикладного значення. Серед вчених країн СНД до питання стратегічних альянсів зверталися М. Афанасьєв, М. Бобіна, Ноздрева Р. та ін., проте, на нашу думку, тема стратегічних альянсів на вітчизняному науковому просторі ще не здобула належної уваги.

У зв'язку з цим основна мета статті полягає у виявленні основних характеристик стратегічних альянсів як однієї з форм консолідаційних стратегій в сучасних умовах глобального розвитку світової економіки.

Результати. Організаційні форми об'єднання компаній, що значно різняться за рівнем інтеграції їх учасників, розвиваються історично від концернів і сімейних груп до стратегічних альянсів сьогодення. В той же час слід зазначити, що досі не існує єдиного визначення стратегічних альянсів, тим не менш можна їх ідентифікувати базові спільні характеристики, які виокремлюються більшістю дослідників. Таким чином, під стратегічним альянсом ми пропонуємо розглядати тривалу співпрацю, встановлену між двома або більше незалежними або автономними бізнес-структурами, що беруть участь у процесі взаємного користування або накопичення ресурсів з подальшою метою створення механізму, який би дозволив партнерам перейняти бізнес-активність стратегічного характеру задля досягнення економічних переваг усіх задіяних сторін, при цьому компанії-партнери, приєднуючись до альянсу та переслідуючи спільні цілі, не втрачають свою стратегічну автономію та не відмовляються від реалізації власних стратегічних інтересів. Отже, серед основних елементів, притаманних стратегічним альянсам, можна виділити автономність партнерів, добровільність участі, а також необхідність координації між сторонами-учасниками.

Автономність партнерів. Збереження незалежності між партнерами відзначається як одна з основних характеристик альянсу та відрізняє їх від інших організаційних форм, як-то злиттів та поглинань. Яким би тривалим не було співробітництво, воно не може витіснити факта наявності власних компетенцій, це є необхідним для здатності приносити додаткову вартість як власним клієнтам, так і партнерам [6].

Незалежність компаній зберігається незалежно від того, що компанії пов'язані певними домовленостями, за ними зберігається право власного прийняття рішень. В ідеальному випадку кожна зі сторін має однакові права щодо прийняття рішень, та жодне з рішень, яке стосується діяльності альянсу, не може бути прийняте без участі однієї з зацікавлених сторін. Така автономність у прийнятті рішень призводить як наслідок до того, що альянсам притаманна велика кількість центрів з прийняття рішень, що

робить управління альянсами складним завданням, а також може призвести до того, що рішення приймається запізно, коли конкурент уже вийшов на ринок з аналогічним продуктом. Якщо порівняти стратегічні альянси з традиційними спільними підприємствами, то можна відзначити ключову різницю: у спільних підприємствах одна з материнських компаній (найчастіше це локальний партнер, який використовується для виходу на відповідний ринок) відіграє більш пасивну роль, тоді як інша компанія переймає на себе керуючу роль, таким чином обмежуючи незалежність партнерської компанії, проте не власну автономність; стратегічні альянси натомість є еквівалентною кооперацією [1].

Проте варто зазначити, що хоча збереження незалежності є однією з ключових характеристик стратегічних альянсів, складно оцінити, наскільки реально зберігається економічна незалежність компанії всередині альянсу та незалежність у прийнятті рішень сторонами, адже усі учасники альянсу прив'язані до ресурсів, точки зору та рішень усіх інших партнерів, що апріорі виключає повну незалежність [2].

Добровільна участь. Приймаючи рішення щодо вступу до альянсу, підприємство керується виключно власними інтересами, а тому вільно обирає, з якими компаніями кооперуватися, у якому обсязі ця кооперація буде проявлятися, так само компанія-учасниця альянсу чи іншої форми співробітництва має право самостійно вирішити, у який момент виходити з альянсу. Це впливає з визначення кооперації як усвідомленої, чітко обумовленої співпраці між підприємствами, яку можна у будь-який момент односторонньо розірвати. Ця характеристика тісно пов'язана з незалежністю учасників та фактично впливає з останньої.

Необхідність координації. Коли мова йшла про першу характеристику альянсу – збереження автономності, було відзначено, що компанії залишають за собою право самостійно приймати рішення та не відмовлятися від власних інтересів (тим не менш переслідуючи визначені альянсом цілі), але, вступаючи до кооперативної угоди, компанії дають мовчазну згоду на те, що вони частково відмовляються від незалежності на користь координованої поведінки. Необхідність координації є наслідком того, що альянс не є чистою «ринковою» формою, а тому співпраця не може регулюватися тільки ринковими механізмами, як для будь-якої гібридної організаційної форми постає необхідність використання інструментів ієрархічної організації. Таким інструментом може бути створення координаційного органу альянсу, який буде координувати діяльність усіх учасників, проте не є органом прийняття рішень, адже це суперечить принципу незалежності учасників.

Таким чином, можна узагальнити, що стратегічний альянс – це форма співробітництва між організаціями, що базується на добровільній домовленості між ними співпрацювати з метою досягнення певних стратегічних цілей шляхом координації спільної діяльності і якій притаманні такі риси:

- це угоди про співпрацю між фірмами, що «ширше» звичайних торговельних операцій, але не приводять до злиття компаній. Існують значні відмінності між стратегічними союзами, заснованими на довгострокових відносинах партнерів, і партнерськими відносинами контрактного типу, оскільки останній вид співп-

раці існує обмежений термін і використовується для конкретних проектів або цілей;

- цей тип господарського об'єднання заснований на укладанні середньо- або довгострокових, дво- або багатосторонніх угод, сторонами яких можуть виступати не тільки постачальники і клієнти, а й конкуренти;

- у рамках стратегічних союзів здійснюється сумісна координація стратегічного планування й управління учасниками діяльності, що дає їм змогу погоджувати їх довгострокові партнерські відносини з вигодою для кожного учасника;

- стратегічні альянси створюються на основі горизонтальної міжфірмової кооперації, а також між компаніями, задіяними в суміжних сферах діяльності, з метою обміну технологіями і досвідом, що можуть взаємодоповнювати одне одного;

- альянс, як правило, не є самостійною юридичною особою, а компанії можуть бути учасниками необмеженої кількості альянсів;

- стратегічні альянси досить рухомі, вільні для партнерів, більш орієнтовані на майбутнє, зменшують неясність і невизначеність у відносинах партнерів, збільшують стабільність у забезпеченні ресурсами і розподілі продукції і послуг;

- альянси створюються на певний термін, вони розпадається, коли необхідність в об'єднанні зникає;

- альянси справляють вплив на конкуренцію: компанії, які об'єдналися, спрямовують зусилля більшою мірою проти спільних конкурентів, аніж один проти одного.

Виділяють чотири різновиди стратегічних альянсів:

- альянси з акціонерною участю в існуючих підприємствах;

- стратегічні альянси зі створенням нових компаній (спільних підприємств);

- консорціуми для реалізації інвестиційних проектів;

- альянси зі слабкою кооперацією.

Стратегічний альянс – перспективна, але в той же час надзвичайно складна структура з точки зору управління. Швидкозростаючі компанії, фокусуючись на власних ключових компетенціях та корпоративних навичках, створюють розширені підприємства. У них входять багаточисленні стратегічні альянси, що дозволяють компанії отримати доступ до ключових компетенцій своїх партнерів та створити з ними синергію. В середньому кожна швидкозростаюча компанія у США бере участь у 5 типах стратегічних альянсів. Незважаючи на перспективність стратегічних альянсів, багато з досліджень, що аналізували успішність різних стратегічних альянсів, показують, що ефективною можна назвати менше половини альянсів. Опитування топ-менеджменту компаній, задіяних у стратегічних альянсах, свідчать про те, що частка дуже успішних альянсів становить від 30% до 49%. Багато альянсів розпадаються або ліквідовуються, якщо один з партнерів приймає рішення про придбання іншого. Проведений у 2012 р. аналіз 150 компаній, які є членами стратегічних альянсів, що згодом розпалися, показав, що у 75% всіх стратегічних альянсів партнери були поглинуті одним із учасників такого альянсу. В цілому наголошується, що японські компанії, порівняно з європейськими та американськими, активніше діють та впроваджують досвід, придбаний у рамках стратегічного альянсу [5]. Серед причин невдач альянсів називають: відступ від стратегіч-

них цілей; нереалістичні очікування; операційні та географічні неспівпадіння; недостатнє налаштування на успіх; нездатність зрозуміти та адаптуватися до нового стилю менеджменту; відсутність або недостатній рівень довіри між партнерами; культурна невідповідність – невміння вивчити та зрозуміти культурні відмінності між організаціями та людьми. Як показують результати досліджень, для успішного функціонування стратегічного альянсу необхідним є слідування базовій схемі управління альянсом та дотримання усіх етапів формування та контролю діяльності альянсу. Загальна схема управління альянсом наведена у таблиці 1.

Таким чином, управління стратегічним альянсом полягає в послідовному виконанні названих кроків, які у поєднанні дозволяють створити та реалізувати ефективний стратегічний альянс. Перший етап – визначення стратегічної життєдіяльності – є ключовим для створення успішного альянсу, адже саме на даному етапі проводиться глибинний аналіз усіх факторів, що впливають на створення та подальше функціонування альянсу.

Таблиця 1

Схема управління стратегічним альянсом

Елементи управління	Складові
Визначення стратегічної життєдіяльності	Аналіз можливостей для створення цінностей та визначення ключових факторів успіху Аналіз можливостей для розподілу цінностей Аналіз сумісності партнерів
Дизайн	Визначення вкладу кожного з партнерів Визначення структури та спільних завдань Створення схеми робочих процесів
Виконання	Визначення відмінностей між партнерами Заохочення неперервного навчання Управління операційною діяльністю та очікуваннями
Стратегічний контроль	Моніторинг створення та розподілення цінностей Аналіз впливу альянсу на інші взаємовідносини та процеси. Внесення змін у діяльність при виникненні необхідності

Так, відомо, що у різних галузях виробництва прибутковість концентрується у різних частинах ланцюжка створення вартості (у хімічній промисловості – у виробництві, у фармацевтичній галузі – у наявності патентів та інтелектуальній власності, у сфері споживчих товарів – у дистрибуції тощо), а тому будь-яка з компаній намагається зайняти місце у тій частині ланцюжка створення вартості, де прибутковість вища, або ж знайти варіанти компенсації втрати прибутковості у ланцюжку створення вартості за рахунок здобуття додаткових ключових компетенцій. Для цього компаніям необхідно виявити ключові фактори успіху (рішення уряду, набір ресурсів та бізнес-активностей, які визначають успіх у цій галузі або на цьому ринку). Саме це відбувається на такому етапі формування альянсу як визначення його стратегічної життєдіяльності. Аналіз ресурсів та компетенцій компанії дозволяє визначити склад ключових компетенцій компанії, тобто набір тих умінь, які компанія робить найкраще всередині компанії та краще у порівнянні з конкурентами. Співпадіння ключових факторів успіху обраної

галузі та ключових компетенцій компанії призводить до виникнення конкурентних переваг, що є необхідною умовою успішного бізнесу.

Якщо ж компанія не володіє необхідними компетенціями для обраних галузі чи ринку (або ці компетенції недостатньо розвинуті), то компанії необхідно придбати відсутні компетенції або розвинути недосконалі компетенції. Варіанти придбання компетенцій можуть бути такими:

- створення (напрацювання) компетенцій всередині компанії (наприклад, найм необхідних спеціалістів, навчання персоналу, купівля необхідного обладнання, розробка нової необхідної технології тощо) або отримання компетенцій за рахунок злиття чи поглинання іншої компанії, що ними уже володіє;

- придбання компетенцій за рахунок створення альянсів з іншими компаніями, що мають необхідні компетенції, на взаємовигідних умовах;
- аутсорсинг – заключення угод зі сторонніми компаніями на надання послуг (компетенцій) за плату (аутстафінг персоналу, оренда чи лізинг обладнання тощо).

За Майклом Портером, стійка конкурентна перевага у компанії виникає у випадку, коли її ключові компетенції співпадають з ключовими факторами успіху тих ринків, на яких дана компанія конкурує. Для того щоб компанія могла зрозуміти, яких з компетенцій не вистачає та яким шляхом їх найкраще придбати, необхідно провести аналіз на предмет співпадіння ключових компетенцій компанії та ключових факторів успіху на ринку, а також провести аналіз структури галузі та ринку. Для цього можна використовувати метод сегментації. Як правило, використовують два типи цього методу – вертикальний (групування учасників в залежності від їх місцезнаходження у ланцюжку створення вартості) та горизонтальний (ринкова сегментація, тобто групування учасників в залежності від характеристик покупців та продуктів даної галузі) [3, 4]. На Рис. 1 нами наведені різні змінні, які можуть бути базисом для горизонтальної сегментації у аналізі.



Рис. 1. Горизонтальна (ринкова) сегментація

За допомогою методів аналізу вартісного ланцюжка його порівнюють з вартісним ланцюжком конкурентів. У результаті визначають переваги та недоліки альтернативних варіантів розміщення видів діяльності. За результатами аналізу вертикальної та горизонтальної сегментації галузей та ринку компанії приймають рішення щодо варіантів придбання ключових компетенцій. Так, наприклад, одним з варіантів придбання ключових компетенцій може стати:

- створення альянсу на горизонтальному рівні з метою оцінки конкурентів та розширення спектру послуг для споживачів продукції (альянси з

логістичними компаніями, з ІТ-фірмами тощо);

- створення альянсів з вертикальною інтеграцією з метою підвищення цінності продукту для кінцевого споживача

Аналіз ланцюгів створення вартості є важливим методом оцінки конкурентоспроможності компанії та визначення необхідності участі у тій чи іншій формі кооперації. При оцінці ланцюжка створення вартості (включаючи додану вартість) важливо знати, хто управляє цим ланцюгом. Як правило, цю функцію виконує ключова компанія. Ключова компанія встановлює пропорції розподілу створеної доданої вартості між учасниками ланцюжка, якими є партнери альянсу. Чим більш жорсткий принцип управління прийнятий в середині структури, тим більші масштаби перерозподілу вартості на користь ключової компанії. На Рис. 2. наведені приклади можливих варіантів альянсів в залежності від ступеня інтеграції другої сторони у проект та ступеня формалізації відносин між сторонами: більший ступінь формалізації відносин та висока інтеграція взаємовідносин є визначальними для більш жорсткого перерозподілу створеної у рамках альянсу доданої вартості.

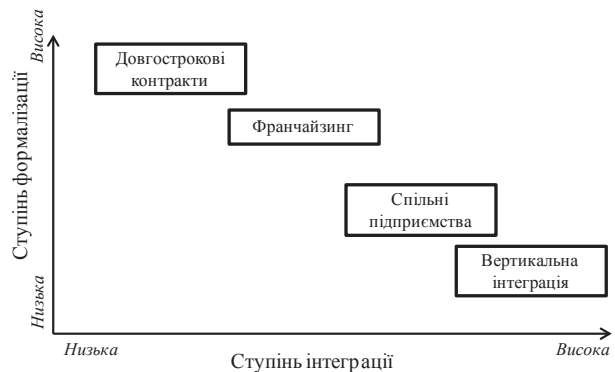


Рис. 2. Варіанти організації альянсів

Одним з прикладів створення альянсів на горизонтальному рівні є створення комплексу додаткових послуг навколо основної пропозиції – товару чи послуги (крос-послуги). Використання об'єднання партнерів здатне сильно впливати на ринкові позиції самої компанії та, відповідно, на результати її діяльності. Завдяки додатковому пакету послуг компанія отримує конкурентну перевагу – можливість виділитися на фоні конкурентів, які пропонують лише продукт, без додаткових послуг. У боротьбі з конкурентами багато компаній ведуть або цінову боротьбу, постійно знижуючи ціни або пропонуючи знижки (таким чином ризикуючи прибутковістю проекту), або намагаються підвищити вартість пропонованого товару або послуги в очах споживачів за рахунок додаткових комплексних пропозицій. Друга опція є набагато вигіднішою для виробників, адже вони не лише не ризикують прибутковістю бізнесу, а навпаки, підвищують його дохідність та виходять на нові суміжні ринки. Світовий досвід показує, що своєчасний вихід на нові ринки, що підтримують основний бізнес, у тому числі за рахунок альянсів, стає ключовим фактором для динамічного зростання та стабільної успішності компанії. Комплексні пропозиції та системні рішення, що стають можливими завдяки горизонтальній інтеграції, привертають нових партнерів, споживачів, поглиблюють кооперацію з існуючими партнерами

та споживачами, за рахунок чого виробникам вдається не тільки зберегти, а й збільшувати обсяги продажу.

Висновки. Таким чином, стратегічні альянси займають особливе місце у системі міжнародних економічних відносин та є перспективною, проте

і водночас складною формою співпраці. Зростання числа та кількості форм стратегічних альянсів є закономірною характеристикою сучасності, враховуючи зростаючий конкурентний тиск, швидкість технологічних змін та динамічність навколишнього глобального бізнес-середовища.

Список літератури:

1. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. 2012. – № 4. – С. 75-86.
2. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М. : Дело, 2010. – С. 240.
3. Ноздрева Р.Б. Стратегические альянсы в международном бизнесе / Р.Б. Ноздрева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6.1. – С. 89-97.
4. Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе / Уоллес Р.Л.; пер. с англ. – М. : Добрая книга. – 2010. – С. 288.
5. Deeds D.L. An examination of opportunistic action within research alliances: evidence from biotechnological industry / Deeds D.L. and Hill C.W.L. // Journal of business venturing. – 2012. – Vol. 14. – P. 141-163.
6. DeWitt J. Guiding Alliances Through Biopharma Consolidations / DeWitt J., Lavietes J. // Strategic Alliance Magazine. – 02/2011. – P. 36-40.

Рябец Н. Н.

Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЛЯНСЫ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы теоретико-практические аспекты процессов взаимодействия предприятий в рамках их консолидационных стратегий, которые направлены на формирование стратегических альянсов на глобальных рынках.

Ключевые слова: стратегические альянсы, компетенции, глобализация, автономность партнеров, конкурентное преимущество, рыночная сегментация, синергия.

Riabets N. M.

Vadym Hetman Kyiv National Economics University

STRATEGIC ALLIANCES AS SPECIFIC FORM OF INTERNATIONAL CORPORATE CONSOLIDATION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Summary

The theoretical and practical aspects of the processes of interaction between enterprises within their consolidation strategies, which are aimed at the formation of strategic alliances in the global markets were investigated.

Key words: strategic alliances, jurisdictions, globalization, noninteraction of partners, competitive edge, market segmentation, synergy.

УДК 332.13

Сакір-Молочко Н. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

НАЦІОНАЛЬНИЙ РЕГІОН ЯК САМОСТІЙНИЙ СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Досліджено роль національного регіону в міжнародному економічному просторі. Проаналізовано концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону. Описано сучасні парадигми регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, теорії міжнародної конкурентоспроможності регіону, концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону, глобалізація, міжнародні економічні відносини.

Постановка проблеми. Світове господарство на сучасному етапі розвитку характеризується прискоренням та поглибленням процесу глобалізації, а отже внаслідок розширення та укріплення взаємозв'язків та взаємозалежностей між країнами формується загальносвітовий інформаційний, валютно-фінансовий, торговельний, інфраструктурний простір. Спектр суб'єктів світового гос-

подарства значно розширюється, і окремі регіони держав стають повноцінними учасниками міжнародної конкуренції за рахунок потужної ресурсної бази і ефективної системи управління локальною економікою.

Сучасні напрями розвитку концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону аналізують його як центр експортної спеці-

алізації, джерело збільшення прибутків, епіцентр акумуляції знань. Для того щоб всі потенціальні можливості регіону були використані в повній мірі на практиці, необхідно детально вивчити та проаналізувати теоретичні аспекти рівня конкурентоспроможності регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти, що стосуються ролі регіону в міжнародному економічному просторі, дістали своє відображення ще в класичній економічній теорії (теорія абсолютних переваг А. Сміта та порівняльних переваг Д. Рікардо), агломераційній економіці (теорії індустріальних дистриктів А. Маршалла, полюсів зростання Ф. Перу, промислових штандартів А. Вебера), теорії внутрішнього економічного зростання (кластерна теорія М. Портера), теорії інноваційного розвитку Й. Шумпетера. Значна увага дослідженню динаміки регіонального розвитку приділяється в працях сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів Л. Антонюк, О. Білоруса, І. Брикової, Д. Лук'яненка, А. Поручника, С. Соколенка, В. Чужикова, Р. Мартіна, І. Бегга, Р. Камані та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначеними вище науковцями були розроблені нові теоретичні підходи до дослідження регіонального розвитку в умовах загострення глобальної конкуренції, систематизовано та узагальнено сучасні підходи до визначення міжнародної конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації, класифікацію теорій, які є основою формування концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону, визначено сучасну парадигму регіонального розвитку. Проте особливу увагу слід приділити порівнянню теорій конкурентоспроможності регіону, визначення особливостей та унікальних аспектів кожної з них, аналізу їх переваг та недоліків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведення ґрунтовного теоретичного аналізу теорій конкурентоспроможності регіону та виділення положень, які можуть стати ключовими аспектами при розробці плану практичних дій щодо підвищення конкурентоспроможності конкретного національного регіону з метою підвищення ефективності його економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Президент Асамблеї європейських регіонів Люк Ван де Бранде у своїй передмові до «Декларації щодо регіоналізму в Європі» зазначив, що «регіони – головні підвалини демократії; вони є опорою культурного різноманіття в Європі, основними партнерами в соціально-культурному розвитку. Ось чому саме вони мають взяти на себе відповідальність в тих галузях, де в них є перевага серед інших: в економіці (зайнятість), в культурі, у захисті навколишнього середовища, в регіональному та загальнодержавному плануванні в наукових дослідженнях тощо».

Американський вчений, соціолог, футуролог Джон Нейсбіт ще у 80-х роках ХХ століття зазначав, що «чим вищий є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники». Даний парадокс можна пояснити тим, що в процесі укріплення та диверсифікації внутрішніх зв'язків суспільства зростає рівень його економічної та соціальної консолідації, а в процесі ефективнішого використання внутрішніх ресурсів суспільство краще пристосовується до умов глобального ринку.

Використання нових можливостей глобалізації та створення локальних конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний міжнародний конкурентний статус, а й сприяти

підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки. Регіональна політика держави не завжди передбачає підвищення рівня автономності регіонів, що в деякій мірі гальмує їх економічний розвиток, і, як наслідок, економічний розвиток держави в цілому.

Російська дослідниця Н.Я. Калюжна зазначає, що «забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону – це перша з проблем, яку можна назвати глобальною проблемою сучасності, тобто властивою регіонам різних рівнів у різних країнах».

Фахівцями Міжнародного інституту менеджменту в Лозанні (Швейцарія) вже протягом 25 років складається «Щорічник конкурентоспроможності країн світу», до якого включаються не лише країни, а й окремі регіони країн (Гонконг, Баварія, Каталонія та інші). Варто зазначити, що більшість з цих регіонів зайняли вищі позиції в рейтингу, ніж країни, до складу яких вони входять.

Оскільки регіони перетворились на стратегічних гравців гео економічного простору, актуальною є розробка концепції міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів. Необхідність даної розробки обґрунтовують такими чинниками:

- виникнення та розвиток «нової конкуренції»;
- зміни в системі міжнародного поділу праці, а саме: поглиблення функціональної спеціалізації, укрупнення суб'єктів і розвиток територіально-функціональної спеціалізації, посилення вертикального поділу праці на інтелектуальні та інші види діяльності саме між окремими регіонами;
- неможливість використання нинішнього інструментарію та методик розробки ефективних національних конкурентних стратегій на регіональному рівні;
- поява феномену «нової регіоналізації»;
- формування нової економіки, базованої на знаннях.

Концепція міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів у своєму розвитку пройшла три етапи, які відповідають трьом напрямкам розвитку даної концепції. На кожному з етапів регіон аналізували як: центр експортної спеціалізації, джерело збільшення прибутків, епіцентр акумуляції знань. Особливістю даних напрямів є те, що вони були сформовані не послідовно, а паралельно. Розглянемо кожен з напрямів детальніше.

Основою для першого напрямку концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону стали положення теорій міжнародної торгівлі, теорій розміщення та економічного районування. Виробнича спеціалізація регіону на теоретичному рівні розглядалася ще класиками політекономії – А. Смітом та Д. Рікардо, а також економістами – Е. Хекшером та Ю. Оліном.

А. Сміт у теорії абсолютних переваг та Д. Рікардо у теорії відносних переваг дійшли висновку, що найбільш конкурентоспроможними суб'єктами міжнародної торгівлі є такі, рівень виробничих витрат котрих є найбільш низьким, а цінові чинники є основними у конкурентній боротьбі. Але ці теорії не охоплюють наукомісткі галузі, в яких основними у конкурентній боротьбі є не цінові чинники, а інноваційні та технологічні.

Пізніше принципи відносних переваг були модифіковані шведськими економістами Е. Хекшером та Б. Оліном, які визначили, що чинники, а не умови виробництва є основою зовнішньої торгівлі. Проте і дана теорія має недоліки: вона базу-

валася на припущенні, що всі країни використовують однакову технологію, що не є можливим в сучасних умовах.

Концепція міжнародної конкурентоспроможності регіону формувалась також на основі теорій розміщення, які вперше пов'язали спеціалізацію виробничих підприємств з їх розміщенням. Невдовзі була виявлена обмеженість даних теорій, оскільки вони досліджували суб'єкти ринкових відносин у стані ізоляції, тобто передбачали стан ринкової рівноваги, а така ситуація не може спостерігатись в умовах ринкової кон'юнктури.

Згодом почала формуватися регіональна наука як нова галузь суспільних наук. Регіональна наука, на відміну від теорій розміщення, спрямована саме на виконання конкретних практичних завдань.

В СРСР використовувалися моделі територіально-промислових комплексів (ТПК), які радянські вчені ототожнювали їх з економічними районами: «економічний район являє собою територіально-промисловий комплекс, який забезпечує найбільш повне та раціональне використання природних і трудових ресурсів району». У ході ускладнення територіально-виробничої системи СРСР економічні райони були поділені на підрайони, а ТПК стають формою організації виробничих сил. Радянським вченим М.К. Бандманом ТПК був визначений як «планово створювана сукупність об'єктів різних секторів господарства, які взаємопов'язані та створені для спільного розв'язання однієї чи кількох народногосподарських проблем, виділяються розмірами виробництва та чіткою спеціалізацією в масштабі країни і свого економічного району; сконцентровані на обмеженій, обов'язково компактній території і володіють необхідним набором та обсягом ресурсів; ефективно використовують локальні та отримані ззовні ресурси і забезпечують охорону навколишнього середовища; мають єдину виробничу та соціальну інфраструктуру». Недоліком ТПК була чітка прив'язка до умов функціонування планової економіки, проте основні ідеї ТПК стали поштовхом для розвитку класичної концепції.

На основних засадах теорії відносних переваг англійськими дослідниками Х. Армстронгом і Дж. Тейлором була розроблена теорія регіональної експортної спеціалізації. Суть даної теорії полягає в тому, що регіони спеціалізуються на тих сферах, для розвитку яких у них є необхідні факторні переваги.

Отже, перший напрям концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону відзначається тим, що процес формування відносних переваг суб'єктів господарювання досліджується у безпосередньому зв'язку з розміщенням даних суб'єктів. Недоліком цього напрямку є те, що національні регіони не розглядаються як самостійні учасники економічних відносин.

Другий напрям концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону формувалася у період, коли спостерігалось підвищення автономності і ролі окремих регіонів у розвитку національних економік. У цей період виник і феномен «нового регіоналізму». Поняття нового регіоналізму об'єднує ряд різномірних процесів, суть яких в утворенні регіонів, які не пов'язані з офіційними адміністративними кордонами та характеризуються високим міжнародним конкурентним статусом.

Як наслідок розвитку нового регіоналізму виникли декілька теорій, які розглядали окремі на-

ціональні регіони як самостійних учасників глобальних ринкових відносин. Такими теоріями є теорія «гнучкої спеціалізації» М. Піоре та Ч. Сейбола, теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону МакКомбі та Сеттерфілда, теорія регіонального внутрішнього зростання Р. Мартіна та П. Санлея.

Вагому роль регіонів у розвитку економіки країни в цілому обґрунтував ще А. Маршал у своїй теорії індустріальних районів, згідно з якою, конкурентоспроможність промислової спеціалізації, з одного боку, пов'язана з географічним розташуванням, а з іншого боку, сприяє розвитку локальних економічних утворень.

Ідеї А. Маршала розвивались італійськими дослідниками М. Піоре та Ч. Сейбл, які розробили теорію «гнучкої спеціалізації», в якій наголошується на тому, що географічно сконцентровані підприємства функціонують ефективно за рахунок конкурентних переваг, що зумовлені «гнучкою» спеціалізацією та виникненням ефекту заощадження на масштабах виробництва.

Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілд у теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону зазначають, що існує цикл підвищення рівня конкурентоспроможності регіону, ключовим елементом якого є співвідношення світових та експортних цін на експортну продукцію регіону.

Отже, другий напрям концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону об'єднує теорії, в яких регіони розглядаються як самостійні учасники глобальних економічних відносин. Недоліком даного напрямку є те, що основними чинниками формування локальних конкурентних переваг визначаються матеріально-речові та енергетичні засоби виробництва, що не відповідає постіндустріальним тенденціям розвитку сучасної світової економіки.

Третій напрям концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону сформувався в умовах, коли інформація стала фундаментальним ресурсом конкурентної боротьби.

Підвищення впливу науково-технічного прогресу на сферу економічної діяльності сприяло розвитку теорії «дифузії нововведень» Г. Хеггерстранда, суть якої полягає в обґрунтуванні неминучої появи територіальних диспропорцій, що формуються внаслідок стихійного впровадження нововведень в умовах ринкової економіки та дії закону нерівномірності економічного розвитку.

В результаті появи теорії «дифузії нововведень» виникло поняття динамічних пропульсивних галузей. Французький економіст Ф. Перру розробив теорію «полюсів зростання», в якій описав виникнення полюсів зростання за рахунок поширення нововведень, що концентруються навколо ключової галузі.

Ж. Будвіль вдосконалив теорію Ф. Перру та розробив регіональне тлумачення полюсу зростання і довів, що окремі національні регіони можуть бути самостійними гравцями на міжнародних ринках.

Ідею нерівномірного розвитку продовжила розвивати Джен Джейкобс у теорії урбаністичного зростання, у якій вона запропонувала поняття «регіону-міста», що є середовищем забезпечення регіонального.

Американська дослідниця Е. Меркузен ввела поняття «міст, які притягують». Такі міста володіють особливими характеристиками, а саме: забезпечують вище середнього по країні рівень економічного розвитку регіону; захищають регіон від безробіття, фірми від банкрутства та політичної

нестабільності; забезпечують населення новими робочими місцями та нівелюють нерівномірність розподілу доходів; стимулюють участь робітників у процесі прийняття рішень; сприяють взаємодії між фірмами та місцевими органами влади.

Американський професор М. Портер запровадив поняття «кластер» – група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну.

Американський економіст М. Енрайт обґрунтував існування регіонального кластера, що являє собою географічну агломерацію фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства.

Отже, третій напрям концепції міжнародної конкурентоспроможності національного регіону включає теорії, в яких регіон розглядається як епіцентр виникнення нових знань. Даний напрям повністю відображає сучасні тенденції функціонування світової економіки та надає теоретичне та практичне забезпечення для розвитку міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів.

Процес становлення концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону наведено в Таблиці 1.

Сучасними парадигмами регіонального розвитку є: регіон як квазікорпорація, регіон як квазі-державна, регіон як ринок, регіон як соціум.

Регіон як квазікорпорація являє собою значний суб'єкт власності (регіональної та муніципальної) та економічної діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу (прикладом може слугувати захист «торгової марки» місцевих продуктів, змагання за більш високий регіональний інвестиційний рейтинг).

Регіон як квазідержавна представляє собою відносно відокремлену систему держави та національної економіки. У багатьох державах регіони акумулюють все більше функцій і фінансових ресурсів, що раніше належали «центру» (процеси децентралізації та федералізації).

Підхід до регіону як до ринку, що має певні кордони, акцентує увагу на загальних умовах економічної діяльності та особливостях регіональних ринків різних товарів і послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знання тощо.

Підхід до регіону як до соціуму висуває на передній план відтворення суспільного життя (населення і трудових ресурсів, освіти та охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища) та розвиток системи розселення.

Описані вище напрями конкурентоспроможності національного регіону містять положення, що різносторонньо характеризують переваги регіону. При розробці інструментів та механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності регіону

Таблиця 1
Процес становлення концепції міжнародної конкурентоспроможності регіону [2, с. 34]

Становлення концепцій міжнародної конкурентоспроможності регіону												
Пов'язані сфери досліджень	Класична економічна теорія			Економічна географія		Теорія «нової торгівлі» (П.Кругман) та «нового росту» (П.Ромер)			Еволюційна економіка (Й.Шумпетер)		Теорія ендегенного зростання	Соціологія
Етапи	1776	1817	1919-1933	1826-1909	1933	1940	1956	1927-1941	1929-1963	1974-1990	1980	Основні напрями концепцій міжнародної конкурентоспроможності регіону
	Теорії міжнародної торгівлі			Теорії розміщення			Теорії економічного районування					
Формування теорій експортної спеціалізації регіону та теорій розміщення	Теорія абсолютних переваг (А.Сміт)	Теорія відносних переваг (Д.Рікардо)	Теорія співвідношення факторів виробництва (Е.Хекшер, Б.Олін)	Теорії штандартів (Й.Тюнен, В.Лаундхарт, А.Вебер)	Теорія центральних міст (В.Крісталер)	Теорія економічного ландшафту (А.Льонш)	Регіональна наука (В.Ізард)	Вчення про економічний район (І.Г.Александров, М.М.Колосовський)	Вчення про географічний поділ праці (М.М.Баранський)	Моделі територіально промислових комплексів (М.К.Бандман)	Теорія регіональної експортної спеціалізації (Х.Армстронг, Дж.Тейлор)	Регіон як центр експортної спеціалізації
	1890		1984	1994			1998					
Розвиток теорій, які пояснюють формування конкурентних переваг регіону	Теорія індустріальних районів (А.Маршал)		Теорія «гнучкої спеціалізації» (М.Піоре, Ч.Сейбл)			Теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону (МакКомбі, Сеттерфілд)			Теорія регіонального внутрішнього зростання (Р.Мартін, П.Сандей)		Регіон як джерело збільшення прибутків	
	1950	1953	1969	1979	1987	1988	1992	1993	1994	1994	1996	
Розвиток інноваційних моделей територіального розвитку	Теорія «полюсів зростання» (Ф.Перу)	Теорія дифузії нововведень (Т.Хеттерстранд)	Теорія урбаністичного зростання (Дж.Джейкобс)	Теорія індустріальних дис-триктів (Дж.Бекаттін)	Теорія локальної виробничої системи (М.Бунрара)	Теорія нового індустріального простору (М.Стонер, М.Скотт)	Теорія технологічних районів (М.Сторрпер)	Теорія інноваційного мільйона (середовища) (Д.Мейя)	Інноваційна кластерна теорія (М.М.Енрайт, М.Портер)	Теорія регіну, що навчається та регіональної інноваційної системи (Б.Апшейм, Л.Ісаксов)	Типологія промислових районів (Е.Маркузен)	Регіон як епіцентр акумуляції знань

необхідно розглядати стартові умови, що склалися в конкретному регіоні, з точки зору усіх концепцій. Адже незважаючи на те, що положення деяких концепцій є застарілими та не відповідають реаліям розвитку сучасного світового господарства, корисним є їх застосування з точки зору моделювання альтернативних варіантів розвитку та функціонування національного регіону в системі міжнародних економічних відносин.

Висновки і пропозиції. Дослідивши та проаналізувавши вищеописані напрями та теорії, можемо зробити висновок, що регіон став повноцінним

суб'єктом економічних відносин і для підвищення його конкурентоспроможності необхідно всебічно використовувати напрацювання провідних економістів світу, враховуючи особливості кожного конкретного регіону.

Враховуючи особливості та історично складені традиції економічного функціонування кожного окремо взятого національного регіону, слід моделювати його подальший розвиток та підвищення рівня конкурентоспроможності з врахуванням положень теорій, представлених у концепціях конкурентоспроможності регіону.

Список літератури:

1. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест / Пер. с англ. – М. : ТЕИС, 2002. – 356 с.
2. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 4. – С. 29-53.
3. Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М. : Тенс, 2004 – 526 с.
4. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – № 6(40). – С. 67-116.
5. Нейсбит Дж. Мегатренды: десять новых тенденций, трансформирующих нашу жизнь / Дж. Нейсбит. – М. : АСТ, 2003. – 384 с.

Сакир-Молочко Н. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕГИОН КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

Исследована роль национального региона в международном экономическом пространстве. Проанализированы концепции международной конкурентоспособности региона. Описаны современные парадигмы регионального развития.

Ключевые слова: регион, теории международной конкурентоспособности региона, концепции международной конкурентоспособности региона, глобализация, международные экономические отношения.

Sakir-Molochko N. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

NATIONAL REGION AS THE INDEPENDENT SUBJECT OF INTERNATIONAL RELATIONS

Summary

The role of the national region in the international economic environment is researched. Conceptions of international competitiveness of the region are analyzed. Modern paradigms of the regional development are described.

Key words: region, the theories of international competitiveness of the region, the concepts of international competitiveness of the region, globalization, international economic relations.

УДК 339.91

Стаканов Р. Д.

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ЄС В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті аналізується структура міграційних процесів в ЄС в до кризовий період та під час різних фаз економічної кризи, визначаються зміни у міграційних тенденціях на європейському континенті, досліджується регулювання міграції за допомогою директив ЄС. У статті вивчається ефективність ринкових важелів впливу на ринок праці ЄС за умов його розмежованості національними кордонами. У дослідженні визначається, які чинники міграції були та є визначальними на різних стадіях економічної кризи в рамках ЄС.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна політика, ЄС, ринок праці, економічна криза, міграційний коридор.

Актуальність теми дослідження. Побудова повоноцінного ринку праці ЄС є необхідною умовою для забезпечення відновлення та довгострокового сталого розвитку економіки ЄС. Право на вільне переміщення робітників, поряд з вільним рухом товарів, послуг та капіталів, є одним з ключових факторів успішності економіки ЄС, в основі якої лежить Спільний ринок країн цього регіонального інтеграційного об'єднання. Хоча в ЄС на сьогодні спостерігається рекордне безробіття, значна частина вакантних посад могли б бути заповнені більш швидко та ефективно за наявності єдиного ринку праці ЄС. Зважаючи на це, Європейська комісія започаткувала ряд ініціатив впродовж останніх років з метою підвищити міжнародну трудову мобільність та створити пан-європейську рекрутингову систему. Зважаючи на вагоме значення трудової міграції на європейському континенті, зміни в структурі та динаміці трудової міграції після завершення економічної кризи, а також подальша інтеграція регулювання міграції в ЄС створюють фундамент для формування єдиного ринку праці ЄС.

Аналіз останніх публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції у світі, регіональної міграційної політики, а також міграційної політики ЄС досліджуються рядом зарубіжних та українських науковців, серед яких Дж. Борхас, Г. Брюкер, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдучий, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Румянцев, В. Троян, А. Філіпенко, Ф. Чаннак, В. Шевчук та інші дослідники.

Постановка задачі. Метою даної статті є дослідження зміни у структурі та динаміці міграційних потоків в ЄС на різних стадіях економічної кризи, а також визначення вигідності подальшої інтеграції ринків праці країн ЄС в єдиний ринок праці за участі наднаціональних органів даного регіонального інтеграційного угруповання.

Результати дослідження автора. На сьогодні, Європейський Союз є одним з ключових центрів залучення робочої сили. Світова економічна криза по різному вплинула на економіки країн світу та країн ЄС, що також вплинуло і на особливості міграційних потоків в рамках об'єднання.

Незважаючи на те, що мобільність громадян ЄС дещо зросла, водночас, вона стосується лише незначної кількості жителів ЄС. Кількість громадян ЄС працездатного віку, які проживали в інших країнах ЄС в 2012 р. складала близько 10 млн. осіб, що відчутно перевищувало показник 2005 р. (понад 6 млн. осіб). Даний показник в 2012 р. становив 3,1% населення країн ЄС

за аналогічний період (2,2% в 2005 р.). Частка мобільних робітників ЄС є вищою в зоні євро (7,4 млн. громадян ЄС в 2012 р. або 3,8% всього населення). Ключовими причинами еволюції міграційної динаміки в ЄС були розширення ЄС 2004 та 2007 рр., а також фінансова та економічна криза, що розпочалась в 2008 р. [1].

Економічна криза мала дуальний ефект на тенденції мобільності осіб в ЄС. З одного боку, відбулося суттєве скорочення міграційних потоків впродовж глобальної фази кризи з 2008 по 2012 рр., коли всі країни ЄС були одночасно зачеплені економічним спадом. Впродовж даного періоду чистий міграційний потік громадян ЄС зменшився з 1,2 млн. осіб в 2008 р. до близько 300 тис. в 2010 р. Причинами такого скорочення в даний період виступала, по-перше, економічна криза в Європі, яка вплинула на традиційні країни імміграції через зменшення їхньої порівняльної конкурентоспроможності, по-друге, вагомий вплив кризи на доходи потенційних робітників мігрантів, таким чином вони менш охоче брали на себе ризики міграційного переміщення та відкладали його на майбутнє [1].

Загальне збільшення обсягів міграції спостерігалось починаючи з 2010 р. та було визвано європейською фазою економічної кризи. На даному етапі економічні відмінності серед країн членів ЄС інтенсифікувались, що призвело до нових підходів у міграційному процесі. Окремі країни, включно з Німеччиною, відновили економічне зростання, в той час як інші знову увійшли в рецесію, що негативно позначилось на рівні зайнятості. Такий диспарат ринку праці виступив одним з факторів зростання мобільності робітників на даному етапі. В цьому контексті деякі характерні тенденції попередніх періодів, серед яких міграція з країн ЄС-2 до Італії, продовжували залишатися характерними, однак при цьому спостерігалось підвищення еміграції з країн півдня Європи, що продовжували знаходитись в стані економічної кризи, до країн півночі Європи, в яких спостерігалось економічне відновлення. Таким чином, асиметрична фаза економічної кризи призвела до виникнення третього міграційного коридору (міграційний коридор Південь-Північ Європи) [1].

Міграційний коридор Південь-Північ характеризується міграцією з трьох країн Південної Європи Іспанія, Португалія та Греція), які більшою мірою постраждали від економічного спаду у порівнянні з іншими країнами ЄС. В абсолютному вираженні найбільші показники еміграції спостерігались в Іспанії, де близько 170 тис. осіб виїхали з країни в 2011 р., в той час як в 2008 р. да-

ний показник становив лише У відносному вимірі 0,7% громадян Іспанії виїхали з країни до інших країн ЄС за період з 2008 по 2011 рр. Аналогічний показник для Греції складав 1,7%, для Португалії – 0,6%. Ключовою країною призначення для даного міграційного коридору виступала Німеччина, де рівень безробіття стабільно скорочувався впродовж останніх років. В 2012 р. порівняно з 2011 р. спостерігалось зростання імміграції з Іспанії на 45%, з Греції та Португалії – на 43%, з Італії – на 40% [1].

Глобальна криза не лише вплинула на природу потоків в рамках ЄС, але і на роль регіонів призначення поза межами регіону Європи. Громадяни країн ЄС виїжджали до країн поза межами ЄС, чий економіки знаходились у фазі зростання та мають лінгвістичні та історичні зв'язки з країнами Європи. Дана тенденція є особливо характерною для Португалії, де спостерігалось значне зростання еміграції з країни до країн призначення поза межами ЄС. З 2010 по 2011 зафіксоване збільшення в понад 3,5 рази (з 4,3 тис. до 15,5 тис.) громадян Португалії, які залишили країну в напрямку країн призначення поза межами ЄС [2]. Колишні колонії Португалії, зокрема Ангола та Бразилія, виступають для неї ключовими приймаючими країнами за даної міграційної ситуації.

Законодавство ЄС надає відмінні права громадянам ЄС та громадянам країн третіх країн щодо можливості вільного переміщення в рамках ЄС. Підхід до свободи руху мігрантів значною мірою варіюється в залежності від категорії мігрантів. Оскільки свобода руху мігрантів, що надається резидентам з довготривалим перебуванням, є частиною загальної схеми, міграція специфічних категорій мігрантів, таких як висококваліфіковані робітники, студенти, а також дослідники, регулюється різними директивами та різними процедурами. Інші категорії громадян третіх країн не підпадають застосування даних директив [1].

Директива 2003/109/ЄС визначає правила визначення довготермінового статусу для громадян третіх країн. Відповідно до цієї директиви, громадяни третіх країн отримують право на довготермінове проживання після п'яти років перебування в країні ЄС, а також за умови відповідності ряду умов, серед яких можна відзначити наявність стабільного та достатнього доходу, медичного страхування, відповідності умовам інтеграції в місцеву спільноту, а також необхідність не нести загрози громадській політиці та безпеці. Відповідно до наданого статусу, Директивою гарантується можливість особам, що отримали право на довготермінове перебування рухатись до інших країн членів ЄС з метою зайнятості або професійного навчання. Водночас директивою країнам членам надається достатньо можливостей для обмеження вільного використання мігрантами даного права. Так, країни-члени можуть запроваджувати додаткові критерії, що обмежують вільних рух осіб з правом на довгострокове перебування. Дана можливість може бути лімітованою через проведення тестування ринку праці, на основі результатів якого країни члени можуть прийняти рішення про надання пріоритетного права на зайнятості громадянам країн ЄС або ж тим постійним мігрантам. Що вже перебувають не території країни, де проводився відповідний аналіз [1].

Директива «Блакитної Карти» (2009/50/ЄС) визначає правила доступу та перебування в ЄС громадян третіх країн, а також членів їхніх родин з метою зайнятості в тих сферах, що потребують

наявності висококваліфікованих вмінь. В Директиві роз'яснюються процедури за якими висококваліфіковані мігранти мають діяти, за наявності в них бажання в'їхати на територію країни ЄС відмінної від тієї, що надала право першого в'їзду. З метою переміщення до іншої країни робітник має виконати ряд вимог, що ставилися перед ним при в'їзді на територію ЄС, причому лише після завершення 18-місячного періоду з моменту прибуття. При цьому друга країна, в яку має намір переїхати мігрант, може встановити свої вимоги, що призведе до обмеження можливості міграції робітника в рамках ЄС [1].

Окрему увагу в регулюванні висококваліфікованої міграції в рамках ЄС приділяється проведенню наукових досліджень. Так, відповідно до Директиви 2005/71/ЄС, дослідники отримують право на проведення частини свого дослідження в іншій країні ЄС, відмінній від місця їхнього постійного перебування. Впродовж трьохмісячного періоду науковець може переміщуватись відповідно до базової угоди про перебування в першій приймаючій країні. Однак, якщо він планує перебувати в іншій країні ЄС понад три місяці, має бути укладено нову угоду [1].

Мігранти з поза меж ЄС значною мірою зазнали впливу економічної кризи. Окремі мігранти були вимушені повернутись на батьківщину. Так, з Іспанії та Португалії виїхало 20 тис. колумбійців, 40 тис. еквадорців в 2011 р. [1].

Докризова фаза, зокрема в 2004-2007 рр., характеризувалася притоком робітників з Центральної та Східної Європи до Західної Європи. Впродовж даного періоду спостерігалася чітка перевага факторів притоку мігрантів в якості чинника трудової мобільності, що в першу чергу обумовлено більш високим рівнем економічного розвитку в країнах Західної Європи порівняно з країнами походження в нових країнах членах ЄС. Рівень безробіття, натомість, був менш важливим в якості причини мобільності робітників в цих країнах, оскільки рівень безробіття в них знаходився на співставному рівні. Так, якщо середній рівень безробіття в цих країнах в даний період складав 9,2% (10,1% – в Болгарії, 9,6% – в Латвії, 7,2% – в Литві, а також 7,2% – в Румунії). Виключенням в даному відношенні слугує Польща, в якій рівень безробіття в 2005 р. становив 17,9%, що було вагомим стимулюючим фактором для еміграції. Водночас Польщі вдалося відчутно покращити ситуацію на національному ринку праці, внаслідок чого рівень безробіття на ринку праці зменшився з 19,1% в 2004 р. до 7,1% в 2008 р. Однак вплив даних змін в рівні безробіття мав лише обмежений вплив на відтік робочої сили з Польщі, що підтверджувало тезу про те, що безробіття, як і в інших країнах Центральної та Східної Європи, не є визначальним при прийнятті рішення щодо еміграції. Вихідні потоки з Польщі суттєво зменшилися лише після 2008 р., що супроводжувались підвищенням рівня зайнятості в Польщі та погіршенням економічної ситуації в приймаючих країнах, таких як Ірландія [1].

Загалом, перша фаза світової економічної кризи призвела до зменшення внутрішньоевропейської міграції. Ефекти факторів притягання, що були визначальними в докризовий період, на даному етапі послабшали, оскільки країни Західної Європи увійшли у фазу кризи, що позначилося на привабливості ринку праці цих країн. Вже на цьому етапі економічної кризи, поступово визначальними стають не фактори притягнення, а фактори

виштовхування, які проявлялись вже переважно у відмінності в рівнях безробіття на різних національних ринках. Такі зміни на європейському ринку праці починають проявлятися починаючи з 2009 р., коли безробітні особи стають другою по величині мобільною групою (20% безробітних демонстрували готовність до еміграції). Зрештою, на першому етапі світової економічної кризи жоден з факторів міграції не був переважаючим. Асиметричний розвиток ринків праці в 2010 р. призвів до зміщення акцентів на користь факторів виштовхування [1].

На відміну першої фази економічної кризи, яка в першу чергу визначалася світовими тенденціями, починаючи з 2010 р. флуктуації економіки ЄС визначалася пріоритетно внутрішньоєвропейськими процесами. З кінця 2010 р. почалося відновлення масштабів міграційних потоків в Європі. З даного періоду міграція відходить від переважної тенденції по напрямку Схід-Захід. Помітними стають міграційні потоки по напрямку Південь-Північ, в першу чергу від країн «периферії» до країн «ядра» ЄС. Така тенденція стала характерною у зв'язку з одночасним процесом виникнення факторів виштовхування в Південній Європі (Іспанія, Греція, Португалія), в першу чергу через значно зростаючі рівні безробіття в даному субрегіоні, а також економічне відновлення в країнах призначення міграції, таких як Німеччина. У випадку з Іспанією та Грецією існує жорстка кореляція між еміграцією та зростанням безробіття [3], що відчутно відрізняє дану фазу від попередніх внутрішньоєвропейських міграційних потоків, коли місцеве безробіття не було основним чинником еміграції.

Ключову роль у рішенні громадян країн ЄС у виїзді закордон відіграють економічні причини, в першу чергу це стосується представників робітничих професій, а також безробітних осіб. В групі незайнятих 24% мали бажання виїхати закордон з причин можливості знайти там роботу, при цьому, і даному випадку 43% основною причиною виїзду закордон і надалі називають більш високий рівень заробітної плати.

Поряд з ключовими факторами доходів та зайнятості, що є каркасними для міграційного переміщення, як на міжнародному, так і, зокрема, на європейському ринку, важливу роль відіграють і додаткові чинники міграційного переміщення. Одним з найбільш вагомим чинників європейської міграції виступає ефект мереж. Міграційні мережі визначаються Європейським Центральним Банком в якості «зв'язків між особами в країні призначення, а також між їхніми друзями та родичами, що залишилися на батьківщині» [4, р. 15].

Теоретичні дослідження підтверджують, що ЄС виграв від трудової мобільності. Переваги, що отримує ЄС від залучення трудових ресурсів з-за кордону, включають ефективне розміщення людських ресурсів, запровадження краще функціонуючого ринку праці, що потенційно призводить до зростання продуктивності праці та економічного зростання. До потенційних економічних переваг від міграції до ЄС відносяться не лише зростання кількості мігрантів, але й опосередкований розвиток Європейського валютного союзу [5].

Ринки праці функціонують з урахуванням впливу ринкових сил, а також розмежованості ринків праці національними кордонами. Це обмежує ринок від ефективного функціонування, що спричинює надмірні показники безробіття. Д. Майєс та М. Віренс [6, р. 66] вказують на те, що

трудова мобільність в зоні євро є нижчою в ЄС порівняно з США, а асиметричні шоки у валютному союзі тривають довше при більш високих показниках безробіття. Теоретичні твердження цих вчених підтвердила економічна криза 2008-2013 рр., що супроводжувалася значним зростанням безробіття в ЄС (з 7,4% в 2008 р. до 10,9% в 2013 р.) [7]. Показник безробіття в ЄС і надалі залишається відчутно вищим ніж в Японії (4,4%) та США (7,8%). Рівень безробіття в країнах Єврозони (12% в березні 2013 р.) перевищує середні показники по країнах ЄС.

Мобільність робітників дозволяє ринку праці ЄС для балансування попиту та пропозиції, що дозволяє заповнити дефіцит спеціальностей, що не можуть бути задоволеними на національному рівні. Краще збалансування попиту і пропозиції на ринку праці може покращити ситуацію з безробіттям. Це є важливо в першу чергу для тих країн, які демонструють структурне неспівпадіння кваліфікацій робітників та національного попиту на них.

В короткостроковій перспективі трудова міграція повинна приносити позитив як країні походження. Так і країні призначення міграції. Для країн походження дане твердження є в першу чергу справедливим для тих країн, що знаходяться в фазі високого безробіття на національному ринку праці, при цьому самі робітники в країні походження можуть бути працевлаштованими на момент прийняття рішення щодо міграції [1]. Вагомим причиною є те, що загальний спад на ринку праці стосовно перспектив зайнятості загалом, призводить до погіршення умов зайнятості певних категорій робітників, які за більш сприятливих умов на ринку праці отримували б більш високий рівень заробітної плати або ж мали б тенденцію до пошуку нового місця працевлаштування.

В більшості приймаючих країн ЄС іноземні робітники (як громадяни країн ЄС, так і громадяни третіх країн) мають тенденцію концентруватися в окремих галузях економіки. Відповідно до дослідження К. Кірірі [8, р. 24], визначальною причиною цього слугує локалізація дефіциту кваліфікацій. Інші чинники, такі як краща конкурентоспроможність іноземних робітників, а також наявність бажання працювати в тих секторах, де місцеві робітники є менш активними, також відіграють свою роль, однак мають менше порівняльне значення.

Хоча трудова міграція надає вагому перевагу приймаючим країнам в короткостроковій перспективі, вона може мати також і певні негативні наслідки пов'язані з недосконалістю функціонування ринку праці, а також соціальних інституцій, наприклад, «туризм за соціальною допомогою». Мігруюче населення приймає рішення щодо проживання на території певної країни ЄС, в першу чергу орієнтуючись на рівень соціальної допомоги в цій країні.

Водночас емпіричні дослідження щодо можливого впливу соціальної допомоги на рішення населення щодо міграції дають неоднозначні результати. Наприклад, аналіз Інституту податкових досліджень показав, що, з одного боку, іммігранти до Сполученого Королівства з країн ЄС-8 не лише несуть більш високе податкове навантаження порівняно з місцевими жителями [9, р. 27], але й вони рідше звертаються з податковими пільгами або ж кредитами, а також отримують менший обсяг соціальної допомоги порівняно з корінними жителями [10]. З іншого боку, за даними

Дж. Монсені [11], соціальний туризм є статистично важливим стимулом міжнародної міграції в Іспанії, принаймні в прикордонних регіонах де є відчутними відмінності в рівнях соціального захисту. Однак внутрішня міграція є структурно відмінним феноменом порівняно з міжнародним рухом осіб (особливо у випадку з прикордонним рухом).

Висновки. Переваги внутрішньої міграції в ЄС перевищують витрати, які супроводжують процес трудової міграції. Внутрішньоєвропейська міграція, навіть незважаючи на її зростання в обсягах під час економічної кризи, залишається недостатньо ефективно використовуваним потенціалом зростання для економіки ЄС. Для того щоб максимізувати ефективність використання потенціалу робочої сили ЄС в контексті глобальної конкуренції на світовому ринку, Союзу необхідно оптимально використовувати переваги громадян третіх країн, що вже легально перебувають

на території ЄС. Дані робітники мають обмежені можливості по переміщенню з однієї країни ЄС до іншої. Така ситуація може призвести до втрати інтелектуального потенціалу або ж до відтоку інтелекту з певних країн, що, однак, є менш негативним сценарієм для ЄС загалом, оскільки передбачає лише перерозподіл кваліфікованих кадрів в рамках самого ЄС. Більш негативним варіантом є виїзд висококваліфікованої робочої сили за межі ЄС, в тому випадку, коли шанс знайти роботу для них за межами регіону є більш високим.

Перед Європейським Союзом поставили подвійні виклики для міграційної політики. З одного боку, він повинен усунути бар'єри для мобільності робітників, з іншого боку, він повинен створювати стимули для працівників рухатися до тих регіонів, де є потреба в робітниках певних кваліфікацій. Вирішення цих проблем буде означати завершення формування ринку праці ЄС.

Список літератури:

1. Dheret C., Lazarowicz A., Nicoli F. E. Making progress towards the completion of the Single European Labour Market / C. Dheret, A. Lazarowicz, F. Nicoli // [Electronic source]. – Mode of access : http://www.epc.eu/documents/uploads/pub_3529_single_european_labour_market.pdf.
2. Permanent emigrants by Place of residence and Future place of residence / Instituto Nacional de Estatística, Emigration Statistics // [Electronic source]. – Mode of access : http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0006053&contexto=bd&selTab=tab2).
3. Bertoli S., Brückner H., Fernández-Huertas Moraga J. The European Crisis and Migration to Germany: Expectations and Diversion of Migration Flows / Bertoli S., Brückner H., Fernández-Huertas Moraga J. // [Electronic source]. – Mode of access : <http://ftp.iza.org/dp7170.pdf>.
4. Heinz F. F., Ward-Warmedinger M. / Cross-border labour mobility within an enlarged EU / F. F., Heinz Ward-Warmedinger M. // [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp52.pdf>.
5. A Theory of Optimal Currency Areas / American Economic Review. Oxford University Press. // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.aeaweb.org/aer/top20/51.4.657-665.pdf>.
6. Mayes D. G., Virens M. Asymmetry and the problem of aggregation in the Euro Area / Mayes D. G., Virens M. [Electronic source]. – Mode of access : http://www.s3.amazonaws.com/zanran_storage/www.international-economics.eu/ContentPages/48661217.pdf.
7. Pettinger T. European unemployment crisis / T. Pettinger // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.economicshelp.org/blog/1247/economics/european-unemployment-2/>.
8. Kyriaki K., Roidou E. Comparative analysis of the labour market integration of semi- and low-skilled third-country workers / European Institute of Public Administration. – 2013. pp. 24-25.
9. Dustmann C., Frattini T., Halls C. Assessing the fiscal costs and benefits of A8 Migration in UK / C. Dustmann, T. Frattini, C. Halls // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.ucl.ac.uk/~uctpb21/Cpapers/DustmannFrattiniHalls2010.pdf>.
10. Landale J. David Cameron talks tough over European migrants' benefits / J. Landale // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-21921089>.
11. Monsen J. J. Do welfare benefits deter migration? / J. J. Monsen // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.ire.eco.usi.ch/paper-joffre-195491.pdf>.

Стаканов Р. Д.

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА ЕС В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Резюме

В статье анализируется структура миграционных процессов в ЕС в докризисный период, а также во время различных фаз экономического кризиса, определяются изменения в миграционных тенденциях на европейском континенте, исследуется регулирование миграции с помощью различных директив ЕС. В статье изучается эффективность рыночных рычагов влияния на рынок труда ЕС в условиях его разделения национальными границами. В исследовании определяется, какие факторы миграции были и являются определяющими на разных стадиях экономического кризиса в рамках ЕС.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная политика, ЕС, рынок труда, экономический кризис, миграционный коридор.

Stakanov R. D.

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

EU LABOR MARKET FORMATION IN POST-CRISIS PERIOD

Summary

This article analyzes the structure of migration in the EU in the pre-crisis period and during different phases of the economic crisis, determines changes in migration trends in Europe, and investigates the migration regulation via EU directives. The article examines the effectiveness of market influence on the EU labor market conditions under its dividedness by national boundaries. The study determines which migration causes were previously and are at current stage essential at different stages of the economic crisis in the EU.

Key words: international migration, migration policy, EU, labor market, economic crisis, migration corridor.

УДК 36+339.9

Сыроижко В. В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет»

Лахина Л. Ф.

Воронежский институт кооперации (филиал)

Автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования

«Белгородский университет кооперации, экономики и права»

СОЗДАНИЕ ОБЩЕГО СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ

Несмотря на кардинальные изменения в мире за последние двадцать лет, перекроившие политическую карту и изменившие мировую экономическую систему, мировое сообщество так и не достигло сбалансированного развития, а наоборот, оказалось в условиях социальной нестабильности и обострения социальных проблем. Это порождает различного рода конфликты, что создает угрозу безопасности как отдельного государства, так и интеграционного объединения. В связи с этим формированию общего социального пространства в странах Таможенного Союза и СНГ придается первостепенное значение.

Ключевые слова: содружество независимых государств, Европейский Союз, интеграция, реинтеграция, наднациональные и межгосударственные органы управления, интеграционные образования.

Постановка проблемы. Усиление процессов глобализации мировой экономики проявляется в развитии и углублении интеграционных процессов, расширении старых и создании новых региональных интеграционных объединений, усложнения задач, стоящих перед ними.

Интеграционные процессы охватывают все регионы мира, в том числе и постсоветское пространство. В связи с этим исследование практических результатов интеграции и условий их эффективного развития представляет большой интерес, является своевременным и актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты основных концептуальных подходов к интеграции в СНГ в условиях усиления процессов глобализации рассматриваются многими учеными, в числе которых Л.И. Бабынина (проблемы институализации) [1], Г.П. Беляков, П.С. Волошин, Э.В. Степанова (механизм формирования интегрированных структур) [2, 3], Н.В. Грищенко, Г.В. Кандакова, В.В. Сыроижко, Д.Н. Хорохордин, Е.Б. Фалькович (проблемы формирования интеграционных образований на постсоветском пространстве и наднациональных органов СНГ) [4, с. 172; 5, с. 80; 6, с. 178; 7, с. 83; 8, с. 92; 12] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В современном мире на глобальном уровне ключевую роль в регламентации социальной сферы играет Международная Организация Труда (МОТ), в рамках которой подготовлено несколько сотен конвенций и рекомендаций. В Ев-

ропейском Союзе надзор за соблюдением социального законодательства осуществляет Европейская Комиссия.

В ЕС большую роль в реализации социальной политики играет миграционное трудовое право и гармонизированное трудовое право, направленное на гармонизацию законодательств о труде государств-членов ЕС и улучшение защиты прав трудящихся путем введения общих минимальных стандартов, обязательных для всех стран Евросоюза. Реализация законодательно-правовых норм, связанных с социальной защитой населения, позволяет Евросоюзу относительно сохранять социальный мир и стабильность. Несмотря на отдельные социальные протесты и конфликты, ЕС остается зоной социальной стабильности, которая далека от каких-либо намеков на гражданские войны, что нельзя сказать о Содружестве независимых государств, в котором слабо решены правовые вопросы социальной безопасности и формирования общего социального пространства. Общее социальное пространство в рамках СНГ является необходимым условием дальнейшего углубления интеграции и обеспечения политической и экономической безопасности стран Содружества [8, с. 91].

Цель статьи. Существующие подходы к оценке происходящих интеграционных процессов, на наш взгляд, могут быть расширены и дополнены на основе изучения вопросов создания общего социального пространства в странах Таможенного союза и СНГ, что составляет цель настоящего исследования.

Изложение основного материала. В России активно разрабатывается Стратегия национальной безопасности до 2020 г. Под национальной безопасностью понимается состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойное качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие, а также оборону и безопасность государства. Таким образом, вопросы защищенности личности выступают как ключевые. Показателями социальной безопасности являются: уровень безработицы, децильный коэффициент, уровень роста потребительских цен, индекс человеческого развития и другие.

Социальная политика в любом государстве призвана выполнять следующие функции [6, с. 179]:

- обеспечение качества жизни населения и повышение индекса человеческого развития;
- улучшение условий труда и жизни населения посредством инновационного роста экономики;
- признание приоритета человеческого фактора и необходимости более полного учета интересов трудящихся и общества в целом;
- создание зон социальной безопасности в рамках интеграционных объединений;
- участие в разработке и реализации программ решения глобальных проблем, стоящих перед мировым сообществом: устойчивое развитие, социальная экология, создание зон социальной стабильности.

Выполнение данных функций стало возможным благодаря углублению процессов глобализации и регионализации, выработке мировым сообществом определенных социальных стандартов, развития социальных технологий и возможностей информационного общества. Ответственность за обеспечение социальной стабильности ложится в равной степени на государство, бизнес, неправительственные организации, общество в целом и на отдельного гражданина в частности. Россия, будучи ядром интеграции на постсоветском пространстве, является одновременно и центром по созданию зон социальной стабильности в рамках окружающих ее государств и совместно с ними призвана обеспечивать реализацию социальных функций. Зону социальной стабильности можно создать в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, так как данные государства имеют достаточный опыт эффективного взаимодействия в политической и экономической сферах, стремятся многие вопросы, касающиеся безопасности, решать совместными усилиями, имеют достаточно близкие социальные параметры (таблица 1) [9, с. 84].

Согласно данным официальной статистики, Россия по отдельным показателям (децильному коэффициенту и соотношению минимальной и средней заработной платы) более, чем Белоруссия и Казахстан, подвержена социальным конфликтам и декавалификации рабочей силы, однако по доходам на душу населения и уровню образования она выглядит успешнее по сравнению с этими государствами. Индекс государственности (7,5%) у нее также выше, нежели у Казахстана и Белоруссии. В России реализуются национальные проекты, которые также несут в себе большую социальную составляющую и призваны существенно повысить качество жизни россиян [9, с. 85].

Реализация законодательно-правовых документов в рамках Таможенного союза позволит

Таблица 1

Параметры социальной безопасности в странах Евразийского сообщества

Показатели	Предельно-критические значения	Россия	Белорусь	Казахстан
1. Уровень безработицы (в % к экономически активному населению)	8-10%	2,0	0,8	0,6
2. Децильный коэффициент	13:1	16:1	6:1	10:1
3. Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1:7,5	1:3,9	1:5,0
4. Доля населения, живущего на пороге бедности	10%			
5. ВВП на душу населения, тыс. долл.	-	11,8	6,2	8,4
6. Средняя продолжительность жизни населения	-	67,5	70,5	67
7. Образование высшее (на 1000 чел.)	-	160	140	126

активизировать систему производственных и торговых отношений на всей территории Таможенного союза и повысить показатели социальной безопасности [1, с. 31]. Вместе с тем данные государства характеризуются значительным влиянием негативных факторов внешней и внутренней среды. Бенджамин Франклин отмечал, что «большую империю, как и большой пирог, легче всего уменьшить, обламывая по краям», что реально показывает нагнетание социальной напряженности на окраинных территориях каждой из стран-участниц Таможенного союза. Например, на южных рубежах России часто вспыхивают межнациональные конфликты, на Дальнем Востоке и Калининграде граждане выступают против тех или иных решений центральной власти, в Белоруссии западные территории все чаще высказываются за поворот во внешнеэкономической политике на Запад. Некоторые западные политики напрямую говорят о распаде России и СНГ.

Внешние факторы зачастую оказывают более сильное негативное влияние на развитие стран Содружества, нежели их внутренние противоречия [11, с. 5]. Анализ сильных и слабых сторон Таможенного союза (таблица 2) показывает, какие действия необходимо предпринять для обеспечения социальной стабильности в интеграционном объединении.

Влияние негативных факторов делает необходимым консолидацию внутренних усилий на предотвращение различного рода социальных угроз, которые могут привести к деградации социальной структуры общества, размыванию духовных опор, что проявляется в национальной нетерпимости, революциях, переворотах, войнах и конфронтационных противостояниях. И как бы ни было трудно, политикам необходимо находить компромиссные решения по вопросам развития национальных экономических систем и межгосударственного взаимодействия, так как интеграция на постсо-

ветском пространстве идет сверху вниз и от политической воли государственной элиты зависит будущее не только отдельных стран, но и всего Содружества [11, с. 2].

Таблица 2
Сильные и слабые стороны стран
Таможенного союза

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Геополитическое положение 2. Позитивные особенности доминирующей религии 3. Система ядерного сдерживания 4. Полезные ископаемые 5. Научный потенциал 6. Прозрачные границы 7. Договор о коллективной безопасности 8. Наличие межгосударственных экономических программ 9. Общая стратегическая цель – создание экономики инновационного типа 10. Наличие унифицированных законодательно-правовых норм 11. Интеграционное сближение со странами СНГ	1. Международный статус 2. Различия в политических системах 3. Слабость гражданского общества 4. Высокий уровень криминальности 5. Реформа системы образования 6. Сырьевая ориентация экономики России 7. Формирование седьмого технологического уклада 8. Неосвоенные территории 9. Кризисные последствия 10. Нестабильность национальных валют 11. Противоречия в договорном процессе 12. Влияние СМИ 13. Участие в процессах глобализации 14. Чрезмерная дифференциация доходов населения 15. Поддержание стабильности в приграничных территориях 16. Неуправляемая миграция 17. Некорректное поведение политических лидеров 18. Дезинтеграционное влияние со стороны внешних сил

Управленческая деятельность в первую очередь должна быть направлена на преодоление коррупции на всех уровнях управленческой иерархии посредством создания соответствующих законодательных, экономических и социально-психологических механизмов. Второй по значимости, на наш взгляд, задачей является обеспечение стабильного роста экономических систем на основе кардинальных технологических преобразований и формирования экономики инновационного типа [12, с. 24].

Важнейшим условием развития становится установление социального мира в обществе посредством ужесточения контроля над доходами власть предержащих, сокращения разрыва в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения и доведение его до порогового значения, особенно это касается России (по неофициальным данным этот разрыв доходит до 30 раз, превышая пороговое значение более чем в 2 раза).

Социальную безопасность в рамках интеграционного объединения невозможно обеспечить без продуманной миграционной политики и разработки инструментов регулирования процессов миграции, так как все призывы к толерантности оказываются бессмысленными, когда в обществе игнорируются интересы национальной рабочей силы с одной стороны, и процветает «рабство» – с другой стороны.

Создание безопасного социального пространства невозможно без соответствующей поддержки со стороны средств массовой информации. Необходимо обеспечить соответствующими инструментами условия противостояния информационному оружию и системам «информационного хаоса», преодолеть искажения информационного

пространства стран СНГ, обеспечить посредством СМИ возрождение духовности и возвращение духовных ценностей, отказ от асоциальных форм поведения, пропаганду здорового образа жизни.

Формирование безопасного социального пространства в рамках интеграционного объединения, в частности Таможенного союза, предполагает создание определенной социальной инфраструктуры на основе совместной деятельности интегрирующихся стран и бизнес-структур. Обязательным элементом социальной инфраструктуры должны стать наднациональные органы по сертификации и лицензированию деятельности национальных организаций, особенно общественных, предоставляющих услуги социально незащищенным слоям населения, образовательные услуги, услуги в области здравоохранения и др.

По нашему мнению, для создания зоны социальной стабильности странам СНГ и прежде всего странам Таможенного союза целесообразно использовать социально-экономические технологии, к которым следует отнести технологии легкой, пищевой промышленности, технологии обрабатывающих отраслей промышленности, строительства, транспорта, связи и информации, ЖКХ, культуры и образования и другие. Цели, функции и задачи социальных технологий совпадают, что позволяет обеспечить эффективное управление данными технологиями и социальной инфраструктурой через транснациональных операторов тесным образом связанных с государственными структурами и наднациональными органами [2, с. 21].

Функции по организации, координации и контролю за реализацией социально-экономических технологий и миграционных процессов целесообразно возложить на соответствующее Агентство, которое тесным образом было бы связано как с государственными, так и коммерческими структурами, связанными с реализацией социально-экономических проектов. Агентство – это не просто межгосударственная организация СНГ, а интегратор, консолидирующий возможности межгосударственных, государственных и частных компаний в реализации социально-экономических технологий и создании общего социального пространства. Алгоритм управления социальными технологиями и миграционными процессами представлен на рисунке 1 [6, с. 180].

Для успешного развития важнейших направлений (здравоохранения, образования, культуры, спорта, помощи социально незащищенным слоям населения и др.) зон социальной стабильности необходимо определить стратегические цели работы Агентства социально-экономических технологий и его структурных подразделений. Инфраструктура в социальной сфере создается с целью достижения максимальных результатов с наименьшими издержками. Она играет не менее важную роль в развитии общества, чем инновационная инфраструктура, а одной из главных целей является повышение добавочной стоимости активов социальных ориентированных проектов.

Развитие социальной инфраструктуры повышает интерес бизнеса к данным проектам. В реализации социально ориентированных проектов участвуют не только государства и коммерческие предприятия, но и неправительственные и благотворительные организации и фонды, которые могут приобретать обеспеченные социальными проектами активы (например, строительство социально значимых объектов, программы патронатного воспитания детей-сирот, программы в области образования и развития спорта) [5, с. 80].

Консультативный Совет по труду, миграции и социальной защите населения государств – участников Содружества Независимых Государств совместно с Межгосударственным фондом гуманитарного сотрудничества государств – участников СНГ, Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации, Советом руководителей миграционных органов государств – участников Содружества Независимых Государств участвуют в формировании Общего социального пространства и создают Агентство социально-экономических технологий и миграционных процессов. Посредством участия данных организаций формируется и совершенствуется законодательно-правовая база общего социального пространства стран СНГ.
Агентство занимается сертификацией и лицензированием деятельности национальных организаций в сфере социальной политики интегрирующихся стран.
Агентство через соответствующие комитеты занимается формированием, координацией и контролем за общей миграционной политикой государств и функционированием рынка труда.
Агентство объединяет социальные и инновационные активы в единую систему и налаживает коммуникации между государственными учреждениями стран Содружества, занимающимися вопросами социальной политики, рыночными структурами и религиозными конфессиями.
Агентство разрабатывает стратегии, принципы социальной политики интегрирующихся стран, инновационные и социально-ориентированные проекты.
Агентство выполняет независимую экспертизу на предмет соответствия разрабатываемых и предлагаемых социальных проектов требованиям общепринятым в социально-экономических технологиях мировых стандартов.
Агентство призвано защищать интеллектуальную собственность субъектов разного уровня интеграции.
Агентство имеет свои подразделения в интегрирующихся странах, контролирует исполнение гарантий неправительственных учреждений.
Подразделения Агентства реализуют функции социальной политики, формируют социальные, экономические, инновационные и экологические активы, проводят конвертацию социальных активов в финансовые ресурсы, гарантии неправительственных организаций, благотворительных фондов, пенсионных фондов, международных социальных фондов.
Агентство создает соответствующие коммуникации между его подразделениями, субъектами реализации социальной политики и социально ориентированными проектами на местах, способствует конвертации социальных обязательств в финансовые ресурсы.
Информационная инфраструктура, обеспечивающая возможность быстрого получения и обработки информации по реализации социально значимых проектов, обратную связь между структурными подразделениями Агентства социально-экономических технологий с целью контроля и быстрого реагирования на какие-либо изменения в зонах социальной стабильности.

Рис. 1. Алгоритм построения системы управления социальными технологиями в зоне социальной стабильности

Выводы и предложения. Формирование зоны социальной стабильности может проходить на основе различных моделей. Нами была представлена зона социальной стабильности в рамках государств Таможенного союза с последующей экстраполяцией на все страны СНГ. Это связано с тем, что идет активный процесс по обсуждению вопросов формирования наднациональных органов Таможенного союза и имеется реальная возможность формирования в его рамках общего социального пространства и зоны социальной стабильности.

Зона социальной стабильности также может быть сформирована в рамках Союзного государ-

ства России и Белоруссии, однако существующая законодательно-правовая база в социальной сфере данных стран существенно различается, что затруднит работу Агентства и транснациональных операторов в области реализации социально-экономических технологий.

По нашему мнению, зоны социальной стабильности будут достаточно эффективны, если их создавать в рамках межгосударственных свободных экономических зон. В этих зонах складывается не только благоприятный инвестиционный климат, но также активно поощряются инновации и информационные технологии, инвестиции в человеческий капитал, стимулируется развитие производства и торговли, рыночной инфраструктуры, повышается социальная ответственность бизнеса. Свободные экономические зоны могут стать «оазами» социальной стабильности и площадками для выработки методов и инструментов формирования общего социального пространства, так как здесь можно наиболее полно апробировать взаимодействие наднациональных, национальных и транснациональных организационных структур управления социально-экономическими технологиями и миграционными процессами [8, с. 94].

Зоны социальной стабильности могут создаваться в приграничных территориях интегрирующихся стран. Здесь активную деятельность могут осуществлять транснациональные операторы через различные трансграничные контакты, включая не только коммерческие, но и образовательные, медицинские и др. Частота и интенсивность любых позитивных социальных связей увеличивает предпосылки для эффективного взаимодействия в социально-экономической сфере.

Стимулирование взаимных поездок позволяет увеличивать покупательные способности населения при примерном равенстве средних зарплат, разнообразить культурные мероприятия, использовать национальный колорит, повышать качество образования и медицинского обслуживания. Следовательно, имеется широкий круг потенциальных возможностей для организации туров выходного дня, экскурсий для школьников и студентов, шоп-туров и т. д. Рост числа таких поездок приводит к увеличению мелких и средних предприятий транспорта, питания, экскурсионного обслуживания, гостиничного сервиса и дополнительных рабочих мест.

Для повышения эффективности приграничного сотрудничества как зон социальной стабильности целесообразно создание программ грантов для стимулирования сотрудничества приграничных образовательных учреждений, реализации научных образовательных проектов. Все это будет способствовать значительному продвижению стран по пути создания общего социального пространства, а в его рамках и общего образовательного пространства.

Разработка соответствующих мероприятий и создание инструментов для реализации данных направлений позволят снизить нагнетание социальной напряженности в обществе и избежать социального взрыва, обеспечив социальную безопасность и социальный мир как в каждой стране, так в интеграционном объединении в целом.

Список литературы:

1. Бабынина Л. И. Гибкая интеграция в ЕС: классификация и проблемы институализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 6. – С. 31-37.
2. Беляков Г.П. Механизмы формирования интегрированных структур / Г.П. Беляков, Э.В. Степанова // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 33. – С. 21-27.

3. Волошин П.С. Инновационный фактор как инструмент интенсификации регионального сотрудничества стран СНГ / П.С. Волошин // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 14. – С. 65-71.
4. Сыроижко В.В. Развитие корпоративных структур как условие стимулирования интеграции в СНГ / В.В. Сыроижко, Л.П. Гусева, М.А. Воронова // Научно-практический журнал: Региональная экономика та управління – Донецьк, ТОВ «Видавничий дім «Гельветика». – 2014. – № 1(01). – С. 172-177.
5. Грищенко Н.В. Промышленная политика стран СНГ на современном этапе / Н.В. Грищенко, Г.В. Кандакова, В.В. Кандаков // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2007. – № 1. – С. 80-83.
6. Сыроижко В.В. Особенности интеграционных процессов в странах СНГ / В.В. Сыроижко, Д.Н. Хорохордин // Научно-практический журнал: Региональная экономика та управління – Донецьк, ТОВ «Видавничий дім «Гельветика». – 2014. – № 1(01). – С. 178-181.
7. Кандакова Г.В. Проблемы валютно-финансовой интеграции при формировании единого экономического пространства (ЕЭП) в рамках СНГ / Г.В. Кандакова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2006. – № 5. – С. 83-86.
8. Кандакова Г.В. Концептуальные подходы развития интеграционных процессов в СНГ в условиях углубления глобализации / Г.В. Кандакова, О.С. Кандакова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2007. – № 3. – С. 91-94.
9. Голунов С. В. Приграничное сотрудничество России и Казахстана: проблемы и пути развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 84-91.
10. Иванов И. Г. Реальный шаг в постсоветской хозяйственной реинтеграции // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 3-13.
11. Шевченко И.К. Влияние интеграционных преобразований на процесс модернизации отраслевой структуры экономики: региональный аспект / И.К. Шевченко, А.В. Бабилова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 30. – С. 2-6.
12. Фалькович Е.Б. Углубление интеграционных процессов на постсоветском пространстве на основе формирования наднациональных органов управления / Е.Б. Фалькович, Г.В. Кандакова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 7(31). – С. 22-34.

Сироіжко В. В.

Федеральна державна бюджетна освітня установа вищої професійної освіти
«Воронезький державний університет»

Ляхіна Л. Ф.

Воронезький інститут кооперації (філія)
Автономної некомерційної організації вищої професійної освіти
«Белгородський університет кооперації, економіки і права»

СТВОРЕННЯ СПІЛЬНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПРОСТОРУ – ЗАПОРУКА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙ В СНД

Резюме

Незважаючи на кардинальні зміни у світі за останні двадцять років, що перекроїли політичну карту і змінили світову економічну систему, світова спільнота так і не досягла збалансованого розвитку, а навпаки, опинилося в умовах соціальної нестабільності та загострення соціальних проблем. Це породжує різного роду конфлікти, що створює загрозу безпеці як окремої держави, так і інтеграційного об'єднання. У зв'язку з цим формуванню спільного соціального простору в країнах Митного Союзу та СНД надається першорядне значення.

Ключові слова: співдружність незалежних держав, Європейський Союз, інтеграція, реінтеграція, наднаціональні і міждержавні органи управління, інтеграційні утворення.

Syroizhko V. V.

Federal State Educational Institution of Higher Professional Education
«Voronezh State University»

Lahina L. F.

Voronezh Institute of Cooperatives (branch)
Autonomous Non-profit Organization of Higher Education
«Belgorod University of Cooperation, Economics and Law»

CREATING A COMMON SOCIAL SPACE – THE SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF INTEGRATION IN THE CIS

Summary

Despite the dramatic changes in the world over the last twenty years, to redraw the political map and changed the world economic system, the international community has not reached a balanced development, but on the contrary, had experienced social instability and worsening social problems. This creates a different kind of conflict that poses a security risk as a separate state, and integrated union. In this regard, the formation of a common social space in the countries of the Customs Union and the CIS is of paramount importance.

Key words: commonwealth of independent states, european union, integration, reintegration, supranational and intergovernmental control authorities, integration structures.

УДК 339.9:330.34

Тимків І. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРИРОДА СУЧАСНИХ ІМПЕРАТИВІВ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Глобалізація як об'єктивно обумовлений процес, що набув безпрецедентних масштабів і глибини на початку ХХІ століття, надає нові можливості ефективного розвитку. Разом з тим різновекторні дії технологічних, інформаційних, екологічних, геополітичних факторів породжують міжкраїнові та міжрегіональні відмінності глобального соціально-економічного розвитку, які не сприяють подоланню розривів у рівнях розвитку національних економік і синхронізації відтворювальних процесів із справедливим розподілом світового ВВП, оскільки у повному обсязі не використовується потенціал системної взаємодії. Асинхронність, диспропорційність і нерівномірність взаємовідносин суб'єктів глобальної економічної системи різко посилюють тенденцію до загострення традиційних і стимулюють появу нових суперечностей, каталізують кризові явища і процеси з руйнівним потенціалом глобального масштабу.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, імперативи глобального розвитку, політичні імперативи, науково-технологічні імперативи, інформаційні імперативи, культурні імперативи, імперативи людського розвитку, соціально-економічні імперативи.

Вступ. Сучасний світогосподарський розвиток характеризується посиленням глобалізаційних процесів, що виражається у формуванні глобального інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та послуг, робочої сили і характеризується кількісними та якісними змінами параметрів світової економіки. Глобалізація – це взаємодія держав, народів, етносів, соціальних груп в єдиній системі стосунків на планетарному рівні;

- це система відкритого культурного обміну, запозичення моделей поведінки і адаптація культурних стереотипів;

- це розширення кордонів спілкування у всіх сферах людської діяльності і виникнення єдиного економічного, екологічного, інформаційного простору, що викликає необхідність вироблення погоджених дій народами і державами.

У такому світі люди спілкуються один з одним незалежно від їх географічного місцезнаходження завдяки телекомунікаціям, інтернету, комп'ютерам, аудіовізуальним засобам зв'язку. Основою глобалізації є інтенсивна інформатизація, що призводить до утворення інформаційного гіперпростору [7, с. 8]. Саме тому дослідження провідних наукових економічних шкіл орієнтовані на виявлення імперативів глобального розвитку та обґрунтування моделей оптимальної системної взаємодії з виокремленням не тільки позитивних впливів і наслідків глобалізації, а й її все більш руйнівних проявів у міжкраїновому, міжрегіональному та цивілізаційному контекстах.

Постановка завдання. Перманентні динамічні середовищні зміни та поглиблення глобальних протиріч, з одного боку, знецінюють інструментарій ефективного реагування на зміни параметрів соціально-економічного розвитку, коли глобальна конкурентоспроможність країн та регіонів визначається не стільки інноваційністю і структурно-збалансованою економічною моделлю, скільки здатністю до самостабілізації, внутрішньої консолідації і пошуку оптимальних форм взаємодії. Саме це стимулює нові наукові дослідження в сфері соціалізації глобального розвитку, підвищує обґрунтованість дослідницьких узагальнень, прогнозів щодо практичних висновків та рекомендацій. У зв'язку з цим метою даної статті є виділення і систематизація ключових сучасних імперативів глобального розвитку.

Результати. Треба зазначити, що термін «імператив» походить від латинського «imperatives»

(владний, наказовий) і означає вимогу, наказ, закон. Раніше він використовувався у філософії для означення загальнозначущого морального наказу. У загальновизнаному логічному трактуванні імператив означає безумовний принцип поведінки [9, с. 372].

Загалом термін «імператив», а саме «категоричний імператив» вперше вжив І. Кант. Він трактує «категоричний імператив» як безумовне загальнообов'язкове формальне правило поведінки всіх людей. Категоричний імператив вимагає поводитися завжди відповідно до принципу, який у будь-який час може стати загальним моральним законом, і ставитися до людей як до мети, а не як до засобу [2]. У більш широкому значенні категоричним імперативом називають також основний принцип дії, що має абсолютний і безумовний характер, як, наприклад, необхідність боротьби за збереження миру, за виживання природи і т. д. У нашому розумінні імперативи глобального розвитку являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи поведінки суб'єктів глобальної системи, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси.

Ключовими сучасними імперативами глобального розвитку є: 1) політичні; 2) науково-технологічні; 3) інформаційні; 4) культурні; 5) екологічні; 6) людського розвитку; 7) соціально-економічні. Графічно склад сучасних імперативів глобального розвитку представлений на рис. 1.

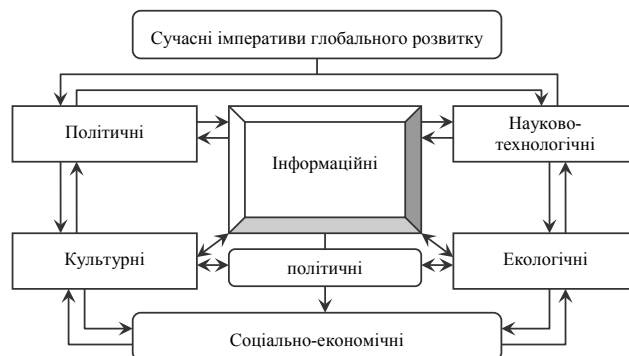


Рис. 1. Склад сучасних імперативів глобального розвитку

Джерело: авторська розробка

В такому контексті імперативи глобального розвитку умовно можна поділити на:

- безпосереднього впливу (політичні, екологічні);
 - проміжні (науково-технологічні, культурні, соціально-економічні);
 - приховані (інформаційні, людського розвитку).
- Дана класифікація представлена на рис. 2.

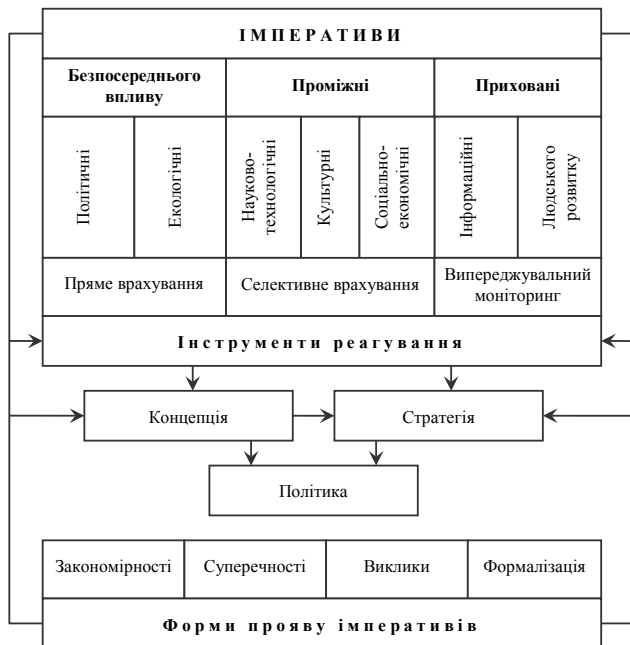


Рис. 2. Графічна стратифікація імперативів глобального розвитку

Джерело: авторська розробка

В залежності від суб'єктів реакції на глобальні імперативи можуть бути:

- особистісні;
- громадські (антиглобалісти);
- національні;
- міждержавні;
- регіональні;
- наднаціональні.

Тепер детальніше проаналізуємо склад сучасних імперативів глобального розвитку. У першу чергу політичні імперативи глобального розвитку передбачають трансформацію уніполярної моделі світоустрою, в якому спостерігалось домінування США, як лідера економічних і технологічних процесів, у поліполярну модель з посиленням ролі регіональних інтеграційних блоків та нових центрів світового економічного суперництва (Китай, Індія, Росія, країни близькосхідного регіону).

Треба відмітити, що ще одним аспектом глобального політичного імперативу виступає процес формування двох протилежних полюсів світової економіки, на одному з них виділяються країни, які являють фактичним глобальними лідерами з домінуванням США, а на іншому – країни, які в значній мірі відстають в своєму розвитку.

До першої групи можна віднести країни ОЕСР, які ще називають «золотим мільярдом», на які припадає лівова частка міжнародної торгівлі та міжнародного обороту капіталу, а також значна частка «високотехнологічної економіки». На іншому полюсі світової економіки концентруються країни, які не здатні впливати на процеси економічної глобалізації, а змушені тільки пристосовуватися до них. До них можна віднести країни, що розвиваються, які зна-

ходяться в Азії, Африці та Латинській Америці. Економіки цих країн являються малорозвиненими, патріархально-примітивними, слабо залученими в глобалізаційні процеси. Рівень життя в цих країнах надзвичайно низький.

У сучасних умовах відбувається посилення ролі глобальної інституційної системи, яка виражає інтереси міжнародного фінансово-промислового капіталу, найпотужніших держав-лідерів світу, а також їх коаліцій. Більш відчутною стає дискредитація традиційних суб'єктів світової економіки, адже в умовах глобалізації перерозподіляються ролі і функції суб'єктів бізнесу та регулятивних інститутів. Держави (національні економіки) втрачають функцію основного структурного елемента світової економіки, коли на рівноправні і навіть більш значні ролі, претендують не тільки ТНК, регіональні міждержавні інтеграційні об'єднання, міжнародні організації, але й практично екстериторіальні й функціонально автономні міста – світові фінансово-інноваційні центри, окремі індивіди – крупні бізнесмени, топ-менеджери, інтелектуали. Глобальний зсув влади від держав до інших суб'єктів відображає фундаментально нову тенденцію світового розвитку. Одночасно, на глобальному рівні «приватна» влада регулює і державу, і транснаціональну економічну та соціальну сферу життєдіяльності через глобальні і регіональні картелі у промисловості, приватні агенції, що займаються оцінкою платоспроможності, нав'язують власну політику урядам і міжнародним організаціям, глобальні олігополії у страховому бізнесі, заангажований топ-консалтинг, персоніфіковане управління глобальними телекомунікаційними мережами тощо.

Треба зазначити, що новітні світові регулятивні ініціативи, сучасна кредитна політика США та МВФ (з пріоритетом допомоги найбіднішим країнам тощо), поки що нездатні адекватно вирішувати глобальні проблеми бідності і безробіття, а сучасна зміна конфігурації багатства та могутності, вочевидь пророкує еру вибіркового процвітання для великих держав, із збільшенням загальносвітової соціальної несправедливості, нерівності і конфліктів. У цьому контексті економічне «месіанство» та зростаюче фінансове донорство країн-лідерів та створених і керованих ними міжнародних організацій виглядає, на наш погляд, досить слабкою реакцією на асиметрії глобального розвитку неоліберального типу.

У свою чергу науково-технологічні імперативи глобального розвитку прискорення науково-технічного прогресу країн через їх залучення до процесу розробки ключових інновацій та їх комерціалізації. Дослідники вважають, що технологічний глобалізм, як невід'ємний компонент економічної глобалізації та діалектично суперечливий процес, з одного боку мобілізує світовий інтелектуальний потенціал, обумовлює динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, інтенсифікує міждержавний науково-технологічний обмін та відкриває багатством країнам можливість доручення до технологічних надбань людської цивілізації; а з другого – обумовлює наростання асиметричності в опануванні країнами інноваційно-технологічної моделі розвитку та досягнень науково-технічної революції. Це виявляється насамперед у зростанні структурного безробіття та підриві техніко-технологічної безпеки окремих країн [8, с. 87]. Необхідно підкреслити, що технологічний глобалізм загрожує поглибленням технологічного розриву між країнами, котрий уповільнює розви-

ток тих з них, які не залучені до процесу розробки ключових інновацій та їх комерціалізації.

Локомотивом техноглобалізму є невелика група провідних країн світу – США, Японія та Німеччина, котрі з максимальною ефективністю змогли поєднати процеси науково-технологічного й економічного розвитку, то їхні ідеологи вважають, що національні інтереси інших країн не відіграють якої-небудь суттєвої ролі у цьому процесі і їх науково-технічна політика має підлаштовуватися під глобальну стратегію формування наднаціональних центрів з розробки, впровадження та застосування результатів НТР, яка передбачає наділення кожної держави певною часткою глобальних науково-технічних здобутків.

Щодо глобальних інформаційних імперативів, то основною їх закономірністю є феномен інформаційного глобалізму, який перетворює інформацію в найважливіший економічний ресурс та спонукає країни до масового впровадження в усі сфери людської життєдіяльності інформаційних технологій. У сучасних умовах інформація (доступ до знань, інновацій, комунікацій) стає не просто самостійним фактором розвитку, а вирішальним. Інформглобалізм, домінуючий практично на всіх світових ринках призводить до того, що у всезростаючих обсягах його учасники оперують віртуальними активами і зобов'язаннями. При цьому реалізуються фінансово-інвестиційні схеми, із залученням практично всіх дійових осіб ринку – фізичних осіб, корпорацій, урядів, міжнародних організацій. В результаті – суттєво корегуються умови і критерії міжнародної конкурентоспроможності, коли лідерство у інформаційній сфері стає вирішальним фактором глобального лідерства. Стимулюється осмислення глобалізаційних процесів у парадигмі «інформаційного суспільства», «нової економіки», «віртуальної економіки».

Треба підкреслити, що у креативному секторі глобалізованої економіки діють інтелектуально-інформаційні фактори суспільної діяльності. Разом з тим реалії інформаційної епохи стимулюють інтелектуальний індивідуалізм, оскільки найбільш креативна частина інформаційних цінностей цивілізації міститься не на матеріальних носіях (вінчестерах, CD, серверах Інтернету), а у головах людей, їх кваліфікаціях, талантах, інформованості та сприйнятливості до творчого саморозвитку. У цьому контексті перспективи розвитку пов'язуються із становленням «інтелектуальної економіки».

Щодо культурних імперативів, то тут слід зазначити, що логіка глобалізаційних процесів в галузі культури підкоряється іншим законам, ніж в економіці, політиці, фінансовій сфері. Це пов'язане з тим, що якщо гомогенізація, універсальна цивілізаційного матеріального компонента можлива, то в області духовного стримування досить проблематична [5, с. 19].

Єдиним можливим способом взаємодії культур у сучасному світі стає діалог, тобто рівне партнерство, де як логіка розуміння іншого виступає принцип додатковості.

Щодо екологічних імперативів, то вони являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи екологічного поведіння, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні інтереси [6, с. 273]. У цьому контексті слід зазначити важливість таких глобальних екологічних проблем як

вичерпування непоновлюваних природних ресурсів, зміна клімату, руйнування озонового шару Землі, зміна флори і фауни в окремих регіонах планети, забрудненні води й атмосферного повітря, стихійних природних лихах).

Доцільність виділення імперативів людського розвитку пов'язана з тим, що на сьогоднішній день концепція людського розвитку стала одним з найкращих гуманітарних надбань людської цивілізації. Як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління методологія вона виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. В її основі лежить принцип, згідно якого економіка існує для розвитку людей, а не люди – для розвитку економіки [3, с. 13]. Вчені вважають, що зростаюче значення та роль людського капіталу на етапі розбудови економіки знань змінюють не лише економіку, а й усі сфери суспільного буття. Нова роль людини та її якостей, що формують людський потенціал, зумовлює потребу посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства. Це в свою чергу обумовлює необхідність зміни державних пріоритетів. Реальністю багатьох зарубіжних країн, які успішно розбудовують «економіку знань» («нову економіку»), є вагомі здобутки у створенні передумов для розвитку людського капіталу [4, с. 44-45].

У зв'язку з процесами соціалізації глобального розвитку надзвичайно актуального значення в наш час набувають соціально-економічні імперативи глобального розвитку, що генеруються в ключових сферах життєдіяльності людини, а саме: власне трудовій діяльності, розвитку професійних здібностей працівників та розширеному відтворенні робочої сили. Концепція зазначеної тріади генерації соціально-економічних імперативів полягає у тому, що саме вони пов'язують між собою економічну та соціальну сфери країн і світу в цілому. Адже економіка являє собою взаємопов'язану сукупність галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери, ключовою ланкою яких виступає. Завдяки діяльності працівників на підприємствах створюються матеріальні блага та послуги, які використовуються для задоволення потреб у соціальній сфері не тільки працівників, а й інших членів суспільства. Таким чином, трудова діяльність, що ґрунтується на використанні професійних здібностей працівників, забезпечує не лише відтворення потенціалу самих працівників, а й задоволення різноманітних потреб всіх верств населення, що і складає суть функціонування соціальної сфери.

Висновки. Глобалізація стала найважливішою характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових факторів, що визначають хід розвитку нашої планети. Вважається, що жоден процес в суспільстві (економічний, політичний, юридичний, соціальний і т. д.) не можна розглядати обмежено. Тому глобалізація зачіпає практично всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також безпосередньо і умови існування людства. Важливою закономірністю глобального розвитку є асиметричний розподіл вигод глобалізації та односторонні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та деше-

вої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдами інформаційного суспільства тощо. Все більшого значення в регулюванні світо господарських відносин набувають імперативи глобального розвитку, які являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи поведінки суб'єктів гло-

бальної системи, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси. Ключовими сучасними імперативи глобального розвитку є: політичні, науково-технологічні, інформаційні, культурні, екологічні, соціально-економічні, імперативи людського розвитку.

Список літератури:

1. Арсєєнко А. Глобалізація чи поляризація: що чекає світ? / А. Арсєєнко // Уряд. кур'єр. – 2000. – № 75 (22 квіт.). – С. 4-5.
2. Большой Российский энциклопедический словарь. – М. : Большая Российская Энциклопедия, 2003. – 1888 с.
3. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера : стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. Костомарова Н.А. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / В.С. Реутов, А.С. Горда, А.З. Новак та ін. ; За заг. наук. ред. В.С. Реутова. – Сімферопіль : ПП «Підприємство «Фенікс», 2009. – 390 с.
6. Купінець Л. Є. Екологічні імперативи сталого розвитку агропромислового комплексу / Л. Є. Купінець // Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 371-376.
7. Римашевская Н. М. Население и глобализация / Н. М. Римашевская. – М. : Наука, 2004. – 328 с.
8. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с.
9. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку : історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.

Тымкив І. В.

Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана

ПРИРОДА СОВРЕМЕННЫХ ИМПЕРАТИВОВ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Глобализация как объективно обусловленный процесс, получивший беспрецедентные масштабы и глубину в начале XXI века, предоставляет новые возможности эффективного развития. Вместе с тем разноректорные действия технологических, информационных, экологических и геополитических факторов порождают межстрановые и межрегиональные различия глобального социально-экономического развития, которые не способствуют преодолению разрывов в уровнях развития национальных экономик и синхронизации воспроизводственных процессов со справедливым распределением мирового ВВП, поскольку в полном объеме не используется потенциал системного взаимодействия. Асинхронность, диспропорция и неравномерность взаимоотношений субъектов глобальной экономической системы резко усиливают тенденцию к обострению традиционных и стимулируют появление новых противоречий, катализируют кризисные явления и процессы, обладающие разрушительным потенциалом глобального масштаба.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, императивы глобального развития, политические императивы, научно-технологические императивы, информационные императивы, культурные императивы, императивы человеческого развития, социально-экономические императивы.

Tymkiv I. V.

Vadym Hetman Kyiv National Economics University

THE NATURE OF MODERN IMPERATIVES OF GLOBAL DEVELOPMENT

Summary

The globalization objectively due process gained unprecedented scale and depth at this stage, provides new opportunities for effective development. However, multi-vector of the technological, informational, environmental, geopolitical factors generate between countries and regional differences of global socio-economic development that do not contribute to overcoming the gap in the development of national economies and synchronize reproduction processes of equitable distribution of world GDP, because not fully potential use of system interaction. Asynchrony, disparity and uneven economic relations of the global economic system greatly enhance the trend towards aggravation of traditional and stimulate the emergence of new conflicts, crises and catalyze processes of the destructive potential of global proportions.

Key words: globalization, internationalization, imperatives of global development, political imperatives, technological imperatives, informational imperatives, cultural imperatives, imperatives of human development, social-economical imperatives.

УДК 339.727.22

Чайковська М. А.

Лисогуб Д. В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

УЧАСТЬ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП У ЗАЛУЧЕННІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

У даній статті розглянуто способи вирішення проблем з надходженням іноземних інвестицій в Україну за допомогою промислово-фінансових груп. Досліджено мету, специфіку, переваги та недоліки їх створення, проаналізовано іноземний досвід, а також вплив промислово-фінансових груп на економіку країни. Охарактеризовано діяльність та можливості розвитку промислово-фінансових груп. Запропоновано шляхи підвищення інвестиційної привабливості ПФГ.

Ключові слова: інвестиції, промислово-фінансові групи, інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси, іноземні інвестори, конкурентоспроможність, державна політика.

Постановка проблеми. Україна протягом останніх років демонструє повільну динаміку щодо темпів економічного зростання. Перед країною стоять важливі проблеми реалізації державної політики, направленої на покращення її економічного стану. Забезпечення економічного та соціального зростання країни потребує стабільного розвитку інвестиційної діяльності. Одним з основних напрямків розвитку світової економіки стає розвиток промислово-фінансових груп (далі – ПФГ). Розвиток ПФГ сприяє забезпеченню майбутнього розвитку економіки, залученню іноземних інвестицій, запобіганню занепаду неконкурентоспроможних галузей економіки країни. Ці організаційні структури допомагають реалізувати державні програми розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, що зробить нашу країну більш привабливою для іноземних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів економічного розвитку України присвячені численні праці науковців. Серед вітчизняних вчених над цими питаннями працюють: І. В. Алексєєв, Я. В. Воловець, В. І. Любимов, І. В. Драган, В. В. Кокошинський, М. К. Колісник, О. Є. Кузьмін, С. В. Медведчук, А. В. Сидорова. Із зарубіжних вчених варто виділити наукові праці А.Є. Дворецької, Ю. Б. Нікольського, Э. А. Уткіна. Хоча в науковій літературі існує велика кількість публікацій щодо напрямів розвитку економіки України, проте дана проблема потребує подальших досліджень, так як недосконалість українського законодавства у сфері регулювання процесів створення та діяльності ПФГ гальмує поширення промислово-фінансової інтеграції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженням розвитку ПФГ в Україні займалося багато вчених, але для більш детального її вивчення потрібне опрацювання українського законодавства, оскільки його недосконалість суттєво гальмує поширення промислово-фінансової інтеграції.

Метою цієї роботи є дослідження основних складових ПФГ та їх вплив на надходження іноземних інвестицій в Україну.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи вплив ПФГ на надходження іноземних інвестицій в Україну, потрібно розуміти, що таке ПФГ, їх основні складові та чим вони приваблюють іноземних інвесторів. На нашу думку, найкраще розкрити сутність цього поняття допоможе визначення С. В. Медведчука. Науковець вважає, що ПФГ – це «...диверсифікована багатofункці-

ональна структура, що створюється в результаті об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових установ, інвестиційних інститутів та інших організацій» [1, с. 304].

Влучним та доречним також вважаємо визначення Є. А. Уткіна: «ПФГ – це декілька юридичних осіб, що функціонують як основні або дочірні установи або повністю, або частково поєднавши свої ресурси на основі договору про створення промислово-фінансової групи для технологічної або економічної інтеграції, реалізації інвестиційних та інших проектів та програм, що націлені на підвищення прибутковості, конкурентоспроможності, розширення ринків збуту товарів та послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць» [2, с. 13].

Специфіка і переваги ПФГ, як перспективної функціонуючої системи по залученню інвестицій, характеризуються таким чином. По-перше, усі ПФГ, інтереси яких органічно пов'язані, працюють як ланки єдиного складного механізму. По-друге, завдяки єдності промислових, страхових та фінансових можливостей найбільш ефективних галузевих видів виробництва, ПФГ утворюють такі системи, котрі є достатньо стійкими та мають свободу щодо мобільного міжгалузевого перерозподілу фінансових та матеріальних ресурсів.

Важливо зазначити, що ПФГ можуть зацікавити іноземних інвесторів у співпраці, тому що такі об'єднання створюють довгострокові фінансові зв'язки, володіють певною автономією у прийнятті та виконанні основних рішень, самостійно будують фінансовий, виробничий, технологічний, кадровий та інші мости на світові ринки, до міжнародних кооперацій зв'язків [3].

Доцільно було б запропонувати українським ПФГ модель стратегічного планування, яка використовується ПФГ Японії. Суть моделі – це максимальне залучення до складу ПФГ самостійних виробничих структур із коригуванням їхньої діяльності на усіх рівнях господарювання групи. Досвід цих груп є особливо корисним для нашої держави, тому що українські ПФГ знаходяться у схожому становищі з японськими і південнокорейськими конгломератами, а саме: дефіцит фінансових ресурсів, обережна політика банків щодо кредитування промислових підприємств [4].

Погоджуємося з В. І. Любимовим, що напрямками подальшого формування ПФГ в Україні мають стати: зниження ступеня банківського кредитування і перехід на внутрішні джерела самофінансування завдяки значному нагромадженню власного потенціалу й агресивній політиці росту; розробка моделі стратегічного планування; чіткий

контроль встановлених законом рамок визначення монополій [5, с. 67].

Найуспішнішими в Україні зараз є такі ПФГ:

1. «Приват» – найбільша з українських ПФГ конгломератного типу. Основними напрямками її діяльності є: видобуток і переробка нафти, збут нафтопродуктів, виробництво феросплавів, азотних добрив, розподіл електроенергії, зв'язок і телекомунікації, машинобудування, банківський бізнес, авіаперевезення, туристичний бізнес, виробництво продуктів харчування, виробництво сільськогосподарської продукції, телебачення, випуск друкованих ЗМІ, футбол. Група активно розвивається, розширює масштаб свого бізнесу і освоює нові напрямки діяльності. Активи групи мають вартість більше десяти мільярдів доларів. До групи «Приват» безпосередньо входить більше 100 підприємств в Україні та світі. Субхолдинги, що входять до складу групи: ПАО КБ «Приватбанк» [6], ЗАТ «Авіаційна компанія» Аеросвіт [7], United Media Holding [8], ЗАО МКБ «Москомприватбанк» (Росія) [9], Страхова компанія «Тао» (Грузія) [10], AS «PrivatBank» (Португалія) [11] та інші [12].

2. «EastOne Group» – міжнародна інвестиційно-консалтингова група, що надає послуги у сфері стратегічного та інвестиційного управління диверсифікованим портфелем активів у широкому діапазоні галузей. До спектру послуг відносяться: довгострокове бізнес-планування, розробка та реалізація портфельної стратегії, управління ризиками та ефективністю роботи, галузеві експертизи, супровід угод М & А і транзакцій на ринках капіталів, консультування у сфері корпоративної відповідальності, соціальних інновацій та благодійної діяльності.

Портфель під мандатом EastOne охоплює більше 20 бізнесів і широкомасштабних проєктів, а саме: трубно-колісну компанію «Інтертайп», медіа-активи (телегрупа StarLightMedia, яка об'єднує телеканали Новий, СТБ, ICTV, М1 і М2, супутниковий телеканал QTV; газета «Факти і коментарі»; видавництво «Економіка»), страхову компанію «РОСІЯ» тощо [13].

3. «Індустріальний Союз Донбасу» – є однією з провідних металургійних компаній України. Металургійна група корпорації «ІСД» входить до трійки лідерів сталеливарної промисловості України, а також в число 30 найбільших металургійних компаній світу за версією Міжнародного інституту чавуну та сталі. На своїх підприємствах корпорація «ІСД» здійснює планову інвестиційну політику, спрямовану на їх модернізацію і реконструкцію. Кожен з металургійних активів «ІСД» впроваджує низку найамбітніших програм реконструкції та розширення виробничих потужностей у сучасній індустрії. Основні інвестиції спрямовані на поліпшення екологічних показників, енергозбереження, збільшення виробничих потужностей, розширення асортименту виробленої продукції, а також поліпшення її якості.

У корпорацію «ІСД» входять наступні металургійні активи: ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» (м. Алчевськ, Україна) [14]; ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Дзержинського» (м. Дніпродзержинськ, Україна) [15]; «ІСД-Дунаферр» (м. Дунаївварош, Угорщина) [16]; «ІСД-Гута Ченстохова» (м. Ченстохова, Польща) [17]; ПАТ «Алчевськкокс» (м. Алчевськ, Україна) [18] та інші [19].

Розглядаючи ПФГ як важливу складову політики, направлену на залучення інвестицій в Укра-

їну, потрібно враховувати і її недоліки, оскільки ідеальних суспільних форм, у яких відсутні негативні риси, не існує взагалі. Важливо визначити, що ПФГ можуть запропонувати українській економіці в її нинішньому стані і у які організаційно-економічні форми вони повинні перетворитися для найбільш ефективного функціонування [20].

На підставі даних з опрацьованих літературних джерел можна виділити такі недоліки українських ПФГ [4; 5; 21]:

1) політична та економічна нестабільність у країні;

2) відсутність інноваційної спрямованості інвестиційних програм розвитку;

3) відсутність ефективних і послідовних методів достовірного аналізу, доцільності та актуальності об'єднання фінансових інститутів і промислових підприємств у ПФГ;

4) відсутність висококваліфікованого складу управлінців вищої та середньої ланок, чітких процедур планування, мотивації, контролю за господарською діяльністю, культури корпоративного управління.

Значної уваги потребує проблема нестачі інвестиційних ресурсів у країні, тому національні інвестиції в особі найбільших ПФГ України є одним зі шляхів залучення іноземного капіталу в Україну. Саме ці структури здатні залучити такі необхідні кошти для розвитку нашої країни, але для цього їм необхідно стати привабливими на зовнішніх ринках і привернути увагу потенційних інвесторів.

Пропонуємо такі шляхи підвищення інвестиційної привабливості ПФГ. Зазначимо, що найкраще характеризує вклад іноземних інвестицій обсяг дебіторської та кредиторської заборгованостей, які мають значну питому вагу в складі поточних активів і впливають на фінансовий стан підприємства. У зв'язку з цим першим кроком до підвищення інвестиційної привабливості ПФГ стає зменшення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей. У цьому випадку необхідне введення системи внутрішніх розрахунків для підвищення ефективності прямого інвестування учасників групи.

Другий крок полягає в необхідності вже сьогодні переходити на міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку, а також у щорічному проведенні міжнародного аудиту. Оскільки на даний час міжнародний аудит і приведення бухгалтерії до світових стандартів є досить обтяжливим, єдиний вихід із ситуації – залучення іноземних коштів банком-учасником ПФГ під власні гарантії.

Крім роботи з поліпшення об'єктивних показників фінансового та технологічного стану учасників ПФГ, необхідно здійснювати цілеспрямоване формування іміджу групи та чітко усвідомлювати, що ПФГ повинна мати бездоганну репутацію, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для того щоб покращити імідж ПФГ, потрібно проводити рекламну діяльність як в Україні, так і за кордоном, в якій зазначатимуться внески групи до соціальної структури держави. Для прикладу, таким внеском може стати створення благодійних фондів.

Приток прямих іноземних інвестицій у країну сприяє її подальшому розвитку і є необхідним індикатором міжнародної привабливості держави. З огляду на це, держава повинна приймати активну участь у формуванні сприятливого інвестиційного клімату, направляти інвестиції на позитивні соці-

ально-економічні зрушення в країні, забезпечувати дотримання паритетних умов між іноземними та національними інвесторами на внутрішньому ринку.

Проведений нами аналіз тенденцій надходження іноземних інвестицій в Україну за останні 10 років та видів економічної діяльності, дає підставу зробити висновки щодо найперспективніших галузей економічної діяльності для вкладання інвестицій іноземними інвесторами.

Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США) за останні 10 років представлено на рис. 1.)

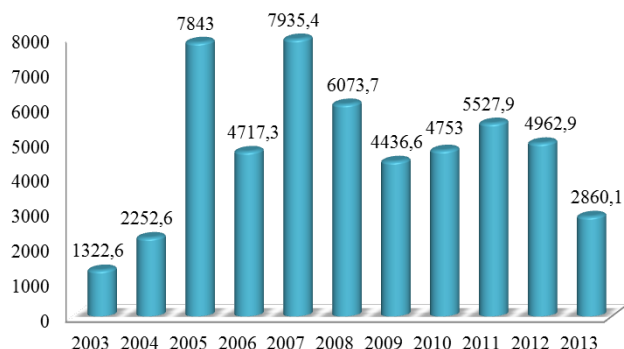


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2003-2013 рр.

(побудовано авторами на підставі даних, наданих Державною службою статистики України [22])

Загальний обсяг іноземних інвестицій внесених іноземними інвесторами в Україну на кінець 2013 р. досяг 58,157 млрд. дол., що в перерахунку на душу населення становить 1,284 тис. дол. [22]. Розмір прямих іноземних інвестицій в Україну за 2013 р. в порівнянні з 2012 р. знизився на 2102,8 млн. дол. [22]. Максимальну суму в українську економіку іноземні інвестори вклали в 2005 р., 2007 р., мінімальну – в 2003 р. Темп приросту іноземних інвестицій з 2003 по 2013 рр. дорівнює 116,2% [22].

Розподіл прямих інвестицій за основними видами економічної діяльності наведено на рис. 2.



Рис. 2. Розподіл прямих інвестицій за основними видами економічної діяльності за 2012-2013 рр.

(побудовано авторами на підставі даних, наданих Державною службою статистики України [22])

Звернемо увагу, що інвестиції направляються у вже розвинені галузі економічної діяльності. На промислових підприємствах зосереджено 30,8%

загальної кількості прямих інвестицій в Україну, в фінансових установах – 29,1% [22]. На нашу думку, перспективними секторами для системного інвестування з урахуванням поточної ситуації та подальшого розвитку є сільське господарство, національна інфраструктура, альтернативна енергетика і харчова промисловість.

Зазначимо, що важливою складовою політики, направленої на залучення іноземних інвестицій в Україну, є узгодженість інтересів учасників іноземного інвестування. З точки зору державного регулювання інвестиційної діяльності узгодження інтересів учасників іноземного інвестування передбачає реалізацію соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку суспільства та державний захист інвестицій [23, с. 53].

Висновки і пропозиції. Таким чином, для того, щоб ПФГ стали каталізатором реформ, місцем формування високотехнологічного та конкурентоспроможного комплексу, здатного забезпечити економічну незалежність і національну безпеку України, потрібна цілеспрямована державна політика, а саме:

- 1) формування якісної законодавчої бази;
- 2) уточнення ряду питань про концесії на рівні держави;
- 3) ретельніше дослідження регулювання валютних систем;
- 4) створення єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, що мала б охоплювати відповідні структури пов'язані з надходженням іноземних інвестицій, а також певні державні механізми щодо залучення капіталу, координації діяльності міжнародних організацій, проведення експертиз найважливіших проектів на основі конкурсного відбору;
- 5) врегулювання міжрегіональних відносин;
- 6) розвиток інвестиційної інфраструктури, яка включатиме в себе комерційні банки, інвестиційні фонди та пенсійні фонди, комерційні страхові товариства та консорціуми недержавних інвесторів, а також іпотечні банки;
- 7) дозвіл на участь іноземних інвесторів у приватизації майна державних підприємств;
- 8) підтримка інвестиційних проектів, направлених на розвиток приватного сектора.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що функціонування складного економіко-організаційного механізму щодо залучення інвестицій може досягти максимальний результат лише в сукупності з задіяним чітким механізмом державних гарантій, законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення організації системи страхування іноземних інвестицій, сприяння розвитку банківсько-кредитної системи.

Розвиток ПФГ в Україні буде сприяти виявленню економічних пріоритетів, залученню іноземних інвестицій, укріпленню зв'язків у господарстві, підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств і виходу їх на світовий ринок, зменшенню залежності країни від імпорту, розвитку підприємств стратегічної орієнтації шляхом їх інвестування та реструктуризації.

Список літератури:

1. Медведчук С. В. Фінансово-господарські відносини «держава-підприємництво» (етапи становлення і перспективи розвитку) / С.В. Медведчук. – Львів, Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 371 с.
2. Уткин Э. А. Финансово-промышленные группы / Э. А. Уткин, М. А. Эскиндаров. – М.: Изд-во ЭКМОС, 1998. – 254 с.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність .Промислово-фінансова група [Електронний ресурс] / Т. В. Майорова – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.ws/15290527/investuvannya/promislovo-finansova_grupa_pfg.

4. Поєднання фінансового та промислового капіталу: світові тенденції та завдання для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-online.com/128/470.html>.
5. Любимов В. І. Сутність фінансово-промислових груп і протиріччя їхнього розвитку / В. І. Любимов // Схід. – 2003. – № 2(52). – С. 65-69.
6. КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.privatbank.ua.
7. ЗАТ «Авіаційна компанія Аеросвіт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aerosvit.ua.
8. United Media Holding [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.umh.com.ua.
9. ЗАО МКБ «Москомприватбанк» (Росія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.privatbank.ru
10. Страхова компанія «Тао» (Грузія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.privatbank.ge
11. AS «PrivatBank» (Португалія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.privatbank.pt.
12. Група «Приват» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bg-is.com/index.php/Mnogootraslevye-Ukrainskie-gruppy/2011-01-12-16-10-12.html>.
13. EastOne Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eastonegroup.com/rus/main.php>.
14. ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amk.lg.ua>.
15. ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Дзержинського» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dmkd.dp.ua>.
16. «ІСД-Дунаферр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dunaferr.hu/en/>.
17. «ІСД-Гута Ченстохова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dunaferr.hu/en/>.
18. ПАТ «Алчевськкокс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.akz.lg.ua/ua/>.
19. Індустріальний союз Донбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isd.com.ua>.
20. Промышленно-финансовые группы, как организационная форма управления внутренними инвестициями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banauka.ru/4560.html>.
21. Організаційний розвиток підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/28/1926.html>.
22. Державний служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ivu/ivu_u/ivu0413.html.
23. Сидорова А. Кількісна оцінка узгодженості інтересів суб'єктів іноземного інвестування / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 49-59.

Чайковская М. А.

Лисогуб Д. В.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

УЧАСТИЕ ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ

Резюме

В данной статье рассмотрены способы решения проблем с поступлением иностранных инвестиций в Украину с помощью промышленно-финансовых групп. Исследованы цель, специфика, преимущества и недостатки их создания, проанализирован зарубежный опыт, а также влияние промышленно-финансовых групп на экономику страны. Охарактеризована деятельность и возможности развития промышленно-финансовых групп. Предложены пути повышения инвестиционной привлекательности ПФГ.

Ключевые слова: инвестиции, промышленно-финансовые группы, инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы, иностранные инвесторы, конкурентоспособность, государственная политика.

Tchaikovska M. A.

Lisogub D. V.

National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

PARTICIPATION INDUSTRIAL AND FINANCIAL GROUPS IN ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE

Summary

This article discusses ways to solve problems by foreign investment in Ukraine for using industrial and financial groups. Investigated target specificity, advantages and disadvantages of their creation, analyzed international experience, as well as the influence of financial and industrial groups on the economy. Describes the activities and opportunities for the development of industrial and financial groups. Proposes the ways to increase the investment attractiveness of FIG.

Key words: investment, industrial and financial groups, investment activity, investment funds, foreign investors, competitiveness, public policy.

УДК 339.92 (045)

Чентуков І. Ю.

Маріупольський державний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО ДИСКУРСУ

Розглянуто процес регіоналізації світового господарства у контексті сучасного глобалізаційного дискурсу. Визначено, що процеси регіоналізації виступають певним етапом і формою прояву глобалізаційного розвитку та формування сучасного світоустрою, з точки зору міжнародної економіки регіони виступають активними суб'єктами глобалізації. Обґрунтовано, що сучасна просторова структура світового господарства характеризується складною архітектурою, важливу роль у якій відіграють регіони, розвиток яких ґрунтується на інтеграційній основі.

Ключові слова: глобалізація, глобальний регіоналізм, регіоналізація, регіоналізм, інтеграція, регіон.

Постановка проблеми. Починаючи з другої половини ХХ століття уряди більшості країн світу стали впроваджувати принципи відкритої економіки, вільного ринку задля створення нових можливостей для активізації міжнародної торгівлі та інвестицій. Особливо ця політика стала поширюватися протягом останніх двох десятиріч. Поглиблення глобальних процесів у світовому господарстві призвело до зростання швидкості пересування ресурсів, мобільності людей, поширенню знань та інформації, що сприяє розвитку єдиного глобального світу. У той же час саме поглиблення глобалізації стимулювало розвиток регіональних інтеграційних процесів у світовій економіці [1]. Таким чином, глобалізація сприяла появі та розвитку регіональних інтеграційних об'єднань у світі, а з іншого боку – активне поширення регіональних інтеграційних угод прискорило темпи глобалізації. Відтак, процеси регіональної інтеграції та глобалізації мають тісний зв'язок, дослідження якого дозволить встановити концептуальні основи взаємодії цих процесів, їх складові, а також визначити потенційні зони ризиків і конфліктів, які потребують спільного урегулювання на регіональному та/або на глобальному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях сформовано теоретико-методологічні засади розвитку глобальної інтеграції (наукові розробки Ж. Атталі, Б. Баді, З. Баумана, О. Білоруса, І. Валлерстайна, Е. Гідденса, В. Гесця, Л. Гуарнізо, А. Джонса, П. Дікена, М. Кастельса, Т. Левітта, Е. МакГрю, К. Омас, Ю. Пахомова, Дж. Перратона, Р. Робертсона, Л. Склера, Дж. Сороса, Дж. Стигліца, П. Тейлора, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями, С. Хантінгтона та ін.). Активізація процесів економічної інтеграції сприяла теоретичним дослідженням регіоналізації, про що свідчать наукові праці Б. Баласси, Е. Болдвіна, Ю. Борко, Дж. Бхагваті, В. Будкіна, У. Ваннопа, Е. Венайблза, М. Гюнарсона, М. Джинніса, В. Загашвілі, У. Ізарда, В. Іноземцева, М. Кітінга, П. Кругмана, Д. Лук'яненка, Д. Мітрані, В. Молле, А. Спартака, Ф. Содербаума, М. Сторпера, Я. Тінбергена, А. Хааса, Б. Хеттне, В. Чужикова, Ю. Шишкова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Достатня кількість сучасних наукових праць свідчить про дискусійність існуючих теоретичних та науково-методичних розробок процесів економічної інтеграції, що відбувається на різних рівнях, а відтак, відповідних досліджень вимагає дослідження взаємозалежності процесів глобалізації та регіональної інтеграції, визначення концептуальної схеми їх взаємозв'язку, що ускладнює розробку механізму регулювання

на регіональному та глобальному рівнях інтеграційного розвитку, впливає на ефективність національних стратегій економічного розвитку тощо. Актуальність зазначених проблем, необхідність їх вирішення зумовили вибір теми роботи, її мету й змістовну спрямованість.

Мета статті – визначення концептуальних основ процесу регіоналізації у світогосподарському розвитку в контексті сучасного глобалізаційного дискурсу.

Виклад основного матеріалу. Світовий інтегруючий розвиток ґрунтується на об'єктивній основі еволюції міжнародного поділу праці, у наслідок якого відкритість національної економіки фактично переростає в інтегровану до світового господарства систему та відбувається «тісніша інтеграція держав і народів світу» [2, с. 32]. Глобалізація стала логічним результатом розвитку історичного процесу, і, на думку Б. Баді [3, с. 28], характеризується гомогенізацією світу, у якому посилюється взаємозалежність та відбувається посилення впливу транснаціональних рухів та організацій одночасно із послабленням та руйнуванням державного суверенітету.

Відсутність точного визначення терміну «глобалізація» у сучасній науковій літературі часто призводить до суперечливих уявлень про глобалізацію, навіть поєднання цього процесу із процесами інтернаціоналізації, лібералізації, регіоналізації тощо [4], що дає змогу визначити складність та багато структурність феномену глобалізації. Поява нових систем виробництва, розвиток транснаціональних культурних моделей та нових транснаціональних інститутів; формування глобальних політичних процесів; виникнення нової соціальної ієрархії у суспільстві; розповсюдження глобального управління посилити науковий інтерес до проблем глобалізаційного розвитку, починаючи з 1970-х років [5].

У найпростішому розумінні глобалізація розглядається як поглиблення взаємозв'язку та взаємозалежності країн світового господарства, у результаті чого відбувається створення єдиного ринку з вільним переміщенням та зростанням потоків товарів, послуг, робочої сили і капіталу, інформації тощо. Саме на це звертали увагу перші дослідники глобалізації (Р. Робертсон та ін.), які зв'язали процес глобалізації з логікою перетворення світу у єдине ціле [6, с. 27; 7, с. 3-4; 8, с. 305-309; 9, с. 25-31]. Сучасні дослідники акцентують особливу увагу саме на створенні єдиного ринкового простору, звертаючи увагу на базис, завдяки якому це відбувається. Так, на думку Т. Левітта, формування глобальних ринків визначається діяльністю глобальних компаній [10, с. 2].

Формування єдиного світу цілком логічно пояснювалося з точки зору теорій конвергенції (Дж. Гелбрейт [11], Р. Арон [12]), модернізації (М. Вебер, М. Леві, Г. Мюрдаль), постіндустріального суспільства (Д. Белл, Дж. Гелбрейт [13]). Внаслідок поступової заміни традицій новачками, які в умовах НТР активно поширюються в світі, зменшуються відмінності між країнами. У світогосподарському розвитку, який знаходиться на етапі саме постіндустріального суспільства, нові знання та здібності їх створювати стають основними ресурсами економічного зростання [14].

Капіталістична економіка, вважає І. Валлерстайн [15], складається з трьох основних елементів:

- єдиного ринку, який працює за принципом максимізації ринку;
- наявності певних державних структур, які мають різний ступінь впливу в межах і поза межами окремих суспільств;
- забезпечення присвоєння створеної додаткової вартості у такій системі експлуатації, що охоплює три ступені: центральні простори, напівпериферійні країни і периферію, і створює умови як інтеграції світу, так і його занепаду.

Єдина ринкова система, що ґрунтується на ринковому фундаменталізмі та ліберально-демократичних цінностях, на думку Ж. Атталі [16, с. 11], і призведе до нової структуризації світу, у якому формуються відповідні економічні простори в структурі єдиного світового господарства, і які також ґрунтуються на відповідних нормах та цінностях. Роль таких регіональних просторів (економік) буде зростати, і саме регіони (регіонотріади) в умовах глобалізації стають справжніми джерелами економічної енергії, вважає К. Омае [17, с. 8].

Слід звернути увагу, що саме механізм ринкової економіки зробив систему світового капіталізму ненадійною, сучасна фінансова капіталократія поступово відчужується від суспільства, вважає Дж. Сорос [18, с. 23-25]. Саме цим можна пояснити поступову трансформацію поглядів Ф. Фукуями, у ранніх працях якого обґрунтовувався глобальний розвиток через універсалізацію ліберальної демократії за рахунок поширення західних цінностей у різних країнах світу (вестернізація) [19]. Пізніше у своїх роботах дослідник наголошує на необхідності активного державного регулювання [20].

Сучасний науковий глобалізаційний дискурс [4, с. 2-10] визначають три основні напрямки: гіперглобалістичний (К. Омае, Ф. Фукуяма А. Джонс, П. Дікен), скептичний (І. Валлерстайн, Дж. Томпсон, П. Херст та ін.) та трансформістський (М. Уотерс, Р. Робертсон, У. Бек). Відповідно до першого напрямку, його представники вважають, що глобалізаційні зміни фундаментальні за своєю суттю, що унеможливорює зворотній зв'язок усіх трансформацій, що відбуваються. На думку представників другого напрямку, глобалізація лише відображає певний етап розвитку процесу інтернаціоналізації. На складну ієрархічну структуру сучасного світу, що визначається соціальним розподілом, звертають увагу представники третього напрямку, які розглядають глобалізацію як довгостроковий суперечливий процес.

Можна цілком погодитися з думкою про те, що внаслідок поглиблення глобалізаційних процесів сучасний світ стає більш сегментованим, а звідси актуалізується розуміння відмінностей та загальностей в рамках цивілізації [21, с. 17]. Саме «зіткнення цивілізацій» може стати основною проблемою нового світового устрою, оскільки саме

цивілізаційні відмінності (що визначають різні типи цивілізацій) є фундаментальними за своєю природою, вважає С. Хантінгтон [22, с. 550].

В умовах глобального розвитку національні кордони не зникають, а стають більш прозорими, внаслідок чого підвищується мобільність товарних та ресурсних потоків, які вже неможливо стримувати в межах певної території [23]. У глобальній взаємопов'язаній мережі, вважає М. Кастельс [24], досягається новий рівень їх продуктивності, основним джерелом якого стають знання. При цьому відносини між територіями суттєво змінюються, оскільки відбувається інтенсифікація соціальних відносин, і виникає «просторово-часова дистанційність», наголошує Е. Гідденс [25, с. 64], оскільки локальні події залежатимуть від подій, які відбуваються у інших місцях. Внаслідок цього поступово змінюється структура світового господарства, яке одночасно виступає і як єдина система, і як система, у якій взаємодіють відповідні регіональні сектори, як національні, так і регіональні [26, с. 51].

Варто зазначити, що у міжнародній економіці визначення регіону є не менш дискусійним. У найбільш загальному сенсі регіон розглядається як певна група країн географічно зазначеної області» [27]. Такі регіони, які існують у вигляді відповідних регіональних об'єднань, вважає В. Гесць, формують сучасну конфігурацію геоекономічної та геополітичної карти світу [28, с. 8-9]. Слід погодитися з визначенням регіону як певного простору, що утворює сукупність країн певного регіону/континенту світу з високим ступенем інтенсивності економічних зв'язків, які виникають на основі спільних інтересів, ресурсного забезпечення, рівня розвитку виробничих сил та характеру спеціалізації, комплементарності торгівлі, в тому числі у форматі інтеграційного об'єднання [21, с. 65].

Внаслідок дії глобальних процесів, їх впливу на роль держави у сучасному світі, поступово змінюється поняття «територіальності», а відтак, можна зазначити, що і в подальшому буде змінюватися роль регіонів відносно держав, оскільки зменшення різноманітних бар'єрів на рівні інтеграційних утворень поступово призводить до необхідності досягнення економічного суверенітету вже на рівні не окремої держави, а на рівні певного простору, який утворюють декілька країн-інтегрантів. Крім того, формування єдиних регіональних просторів в умовах глобалізації знаходиться й під впливом того, що економічні інтереси суб'єктів господарювання вже не обов'язково мають співпадати з існуючим адміністративно-територіальним розподілом, що, у свою чергу, може сформувати особливі передумови для розвитку регіоналізму, який ґрунтується на спільності інтересів територіальних суб'єктів. На домінуванні економічного інтересу у розвитку сучасного регіоналізму наголошує Р. Страссолдо [29, с. 1], визначаючи, що територіальний розподіл праці, формування економічних ринків вільний рух товарів та ресурсів можуть забезпечити відповідні економічні інтереси у розвитку регіоналізму.

Слід зазначити, що перші теоретичні обґрунтування появи регіоналізму пояснювали практичність використання переваг, зумовлених саме територіальним поділом праці (наукові розробки І. фон Тюнена, А. Вебера, Г. фон Шмоллера, В. Рошена, В. Кристалера, А. Льоша). З середини ХХ ст. відбувається суттєве переосмислення та відокремлення регіональної науки, фокус дослі-

джені якої зорієнтовано на просторову складову розвитку виробничих відносин, а також політичних, соціальних та ін. [30].

Посилення глобалізаційних процесів суттєво вплинуло на еволюцію теорій регіонального розвитку, формування нових просторів у сучасній системі світового господарства, де характер функціонування сучасних регіонів суттєво впливає на світо господарську динаміку в цілому. Так, визнаючи особливу роль регіонів у системі сучасних міжнародних відносин, А. Скотт, М. Сторпер [31-32] зазначають, що глобальний розвиток відбувається під впливом розвитку регіонів, що визначає процес регіоналізації глобального простору. Це цілком узгоджується з принципами нової економічної географії (П. Кругман, Е. Венайблз, М. Фуджита) [33-34], відповідно до якої порівняльні переваги просторового розвитку забезпечують дві групи факторів: фактори, які пов'язані з територіальним розташуванням, природними ресурсами, і вплив яких поступово зменшується, а також фактори, що є результатом діяльності та розвитку суспільства і які стають головуючими, забезпечуючи модернізацію економік (в першу чергу це стосується людського капіталу, розвитку інститутів тощо). Базовими факторами сучасного просторового розвитку стають [9]:

- просторова концентрація населення та розвиток міських агломерацій (density);

- економічна відстань, що скільки ступенем віддаленості, а рівнем розвитку інфраструктури, від якого залежати рівень трансакційних витрат (distance);

- інституційні бар'єри, що зменшують мобільність товарів і факторів виробництва, обмежують доступ до суспільних благ та ін. (division).

Виникає необхідність досягнення певного балансу між функціональністю і територією в межах певного регіону, який утворюють декілька країн, яким Б. Хеттне пропонує узгодження зусиль задля розвитку регіональної економіки [8]. При цьому дослідник наголошує, що під впливом світогосподарського розвитку відбувся перехід від старого регіоналізму, у якому домінувала внутрішньо-орієнтована протекціоністська складова регіонального розвитку (що відповідала рівню проблемам розвитку біполярної системи), до нового регіоналізму, який характеризується не тільки лібералізацією торговельних відносин, а й появою інших більш глибоких форм інтеграційної взаємодії, у тому числі гармонізацію макроекономічної політики, національних законодавств тощо. Концеп-

ція нового регіоналізму отримала своє науково-методичне забезпечення у розробках М. Кітінга, Д. Родріка, Ч. Віплоза та ін.) [23]. Регіоналізація ґрунтується на розвитку регіональної економічної інтеграції, класичні форми розвитку якої запропоновано Б. Баласою [35].

Поява та розвиток потужних міжнародних регіонів на інтеграційній основі дозволяє визначити глобальні признаки процесів регіоналізації у системі сучасного світового господарства, оскільки подібні регіони набувають особливого впливу на характер його розвитку. Відтак, регіональна економічна інтеграція стає частиною більш загального явища – «регіоналізму, що глобалізується» [36, с. 5], а глобальні регіони стають важливою компонентою глобалізаційного розвитку [37, с. 129-130]. В сучасних умовах глобального розвитку формується нова архітектура просторів, які, з одного боку є глобальними за територіальним охопленням, так і за рівнем організації у межах цієї архітектури усіх просторів, які раніше виникли та оформились [38]. Все це вимагає відповідних досліджень вже на рівні нової науки глобальної регіоналістики [21, 39], предметом досліджень якої мають стати питання регіональної конкурентоспроможності в контексті глобальних трансформацій, мультиакторність глобальної регіоналізації, проблеми розвитку складноструктурованої мережі взаємодії, що розвивається на різних регіональних рівнях (локальному, мікро-, мезо-, макро-, мега-, метарівнях) і охоплює держави, суспільство, бізнес.

Висновки і пропозиції. Визначення концептуальних основ регіоналізації у сучасному світогосподарському розвитку в контексті сучасного глобалізаційного дискурсу дозволило зробити наступні висновки. Регіоналізація як форма прояву регіональної економічної інтеграції стала важливою складовою світогосподарської динаміки. Процеси регіоналізації світового господарства виступають певним етапом і формою прояву глобалізаційного розвитку та формування сучасного світоустрою, при цьому з точки зору міжнародної економіки регіони виступають активними суб'єктами глобалізації. Сучасна просторова структура світового господарства характеризується складною архітектурою, важливу роль у якій відіграють регіони, створення яких ґрунтується на інтеграційній основі. Подальші дослідження процесу глобальної регіоналізації дозволять отримати нові знання щодо проблем регіонального в умовах поглиблення глобалізації.

Список літератури:

1. Baldwin R. EU Institutional Reform: Evidence on Globalization and International Cooperation / R. Baldwin // *American Economic Review*. – 2008. – Vol. 98, Issue 2. – P. 127-132.
2. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар : [монографія] / Дж. Стігліц ; [пер. з англ. А. Іщенко]. – К. : Вид-ім «КМ «Академія», 2003. – 252 с.
3. Бади Б. От суверенитета государства к его жизнеспособности // *Мировая политика и международные отношения в 1990-е годы: взгляды американских и французских исследователей*: [пер. с англ. и фр.] / Б. Бади ; [под ред. М.М. Лебедевой и П.А. Цыганкова]. – М. : Московский научный общественный фонд, 2001. – С. 103-116.
4. Robinson W. Theories of Globalization / W. Robinson // *Blackwell Companion to Globalization* / G. Ritzer. – Oxford: Blackwell, 2007. – С. 125-143 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soc.ucsb.edu/faculty/robinson/publications.html>.
5. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. – London : Sage Publications Ltd., 1992. – 211 p.
6. Иноземцев В.Л. Глобализация: иллюзии и реальность / В.Л. Иноземцев // *Свободная мысль-XXI*. – 2000. – № 1. – С. 26-36.
7. Cable V. The State of Globalization/ Vincent Cable// *Globalization and global governance*. – London : Royal Institute of International Affairs, 1999. – 139 p.
8. Hettne B. Globalism and New Regionalism/ Hettne Björn, Inotai András and Sunkel Osvaldo. – New York : Macmillan, 1999. – 308 p.
9. Reshaping economic geography world development report 2009. – Washington : The World Bank, DC, 2009. – 383 p.

10. Levitt T. The Globalization of Markets [Electronic resource] / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – P. 2-11. – Access mode : <http://www.scribd.com/doc/6585162/Hbr1983-the-Globalization-of-Markets>.
11. Galbraith J.K. Economics and the Public Purpose / J.K. Galbraith. – Boston Houghton Mifflin, 1973. – 334 p.
12. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Р. Арон; [общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича]. – М. : Издательская группа «Прогресс» – «Политика», 1992. – 608 с.
13. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – N.Y. : Basic Books, 1976. – 374 p.
14. Тоффлер Э. Третья волна : [монография] / Э. Тоффлер. – М. : ООО «Издательство «АСТ», 2002. – 776 с.
15. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI в. : [монография] / И. Валерстайн; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2003. – 368 с.
16. Attali J. Millennium: winners and losers in the coming world order / J. Attali. – New York : Random House, 1991. – 132 p.
17. Ohmae K. Triad Power. The Coming Shape of Global Competition / K. Omae. – New York : Free Press, 1985. – 345 p.
18. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос; [пер. с англ. А. Башкирова]. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 224 с.
19. Фукуяма Ф. Конец истории? / Ф. Фукуяма // США – экономика, политика, идеология. – № 5. – 1990. – С. 39-54.
20. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке : [монография] / Ф. Фукуяма ; [пер. с англ.]. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220, [4] с.
21. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : [монографія] / О.В. Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.
22. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка / С. Хантингтон // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология ; [пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева]. – М. : Академия, 1999. – С. 528-556
23. Китинг М. Новый регионализм как возможность [Электронный ресурс] / М. Китинг // Россия в глобальной политике. – 2008. – № 4. – Режим доступа : www.globalaffairs.ru/numbers/33/9979.html
24. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура : [монография] / М. Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана.]. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
25. Giddens A. The consequences of modernity / A. Giddens. – Stanford University Press, 1990. – 188 p.
26. Ключко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой / В. Ключко // Экономика Украины. – 2001. – № 10. – С. 51-57.
27. Mansfield E. The Political Economy of Regionalism / E. Mansfield, H. Milner. – N.-Y: Columbia University Press, 1997. – 274 p.
28. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4-15.
29. Strassoldo, R. Globalism and Localism: Theoretical Reflections and Some Evidence / R. Strassoldo // Globalization and Territorial Identities. – Ed. by Z. Mlinar. – Aldershot, 1992. – P. 35-59.
30. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах : [монография] / У. Изард. – М. : Прогресс, 1966. – 660 с.
31. Scott A. J. Regions, globalization, development/ Allen J. Scott and Michael Storper // Regional Studies. – 2003. – Vol. 37: 6&7. – P. 579-593.
32. Storper M. Globalization, Localization and Trade / M. Storper // The Oxford Handbook of Economic Geography / Edited by Gordon L. Clark, Maryann P. Feldman, and Meric S. Gertler. – Oxford (U.K.): Oxford University Press, 2000. – 146 p.
33. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд ; [пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова]. – М. : МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
34. Fujita M. The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade / Fujita M., Krugman P.R., Venables A.J. – MIT Press, Cambridge MA, 1999. – 640 p.
35. Balassa B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common / B. Balassa // The Economic Journal. – 1967. – Vol. 77, No. 305. – P. 1-21.
36. Спартак А. Современный регионализм / А. Спартак // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С. 3-15.
37. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства) : [монография] / Э.Г. Кочетов. – М. : Издательство БЕК, 1999. – 480 с.
38. Косолапов Н. Глобализация: территориально-пространственный аспект / Косолапов Н. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 3-13.
39. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / В. Чижиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

Чентуков И. Ю.

Мариупольский государственный университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛИЗАЦИОННОГО ДИСКУРСА

Резюме

Рассмотрен процесс регионализации мирового хозяйства в контексте современного глобализационного дискурса. Установлено, что процессы регионализации выступают определенным этапом и формой проявления глобализационного развития и формирования современного мирового порядка, с точки зрения международной экономики регионы выступают активными субъектами глобализации. Обосновано, что современная пространственная структура мирового хозяйства характеризуется сложной архитектурой, важную роль в которой играют регионы, развивающиеся на интеграционном основе.

Ключевые слова: глобализация, глобальный регионализм, регионализация, регионализм, интеграция, регион.

Chentukov I. Y.
Mariupol State University

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF REGIONALIZATION IN THE CONTEXT OF CONTEMPORARY GLOBALIZATION DISCOURSE

Summary

Considered the processes of regionalization of the world economy in the context of contemporary globalization discourse. Determined that the process of regionalization act a certain stage and form of globalization and the formation of the modern world order in terms of the international economy regions are the active agents of globalization. Proved that the current spatial structure of the world economy is characterized by complex architecture, an important role in which play the regions whose development is based on integrative manner.

Key words: globalization, global regionalism, regionalization, regionalism, integration, region.

УДК 339.9

Чепеленко А. М.

Українська інженерно-педагогічна академія

Чепеленко Д. С.

Донецький національний університет

США—МЕКСИКА: ПРИРОДА КОНФЛІКТУ МІГРАЦІЙНИХ ІНТЕРЕСІВ

Досліджено теоретичні питання природи конфлікту міграційних інтересів найбільш впливових країн США як країни-реципієнта та Мексики як країни-донора, та дослідження ступеня впливу міграцій на економіку та соціальну політику країн.

Ключові слова: міграційна політика, міграційні процеси, країни-донори, країни-реципієнти, вплив глобалізації.

Постановка проблеми. Зростаюча невідповідність між бажаннями країн-донорів і можливостями країн-реципієнтів стали серйозною проблемою ХХІ століття, тому процеси глобалізації та пов'язані з ними масові міграції, являють собою актуальні виклики сучасності.

Історія відомих класичних іммігрантських рухів свідчить, що широкомасштабна міграція, особливо нерегульована, може призвести до серйозних проблем для приймаючої країни і викликати такі негативні наслідки, як ріст злочинності, етнічні напруження та соціальні конфлікти.

У сучасному світі реалізація права кожної людини залишати будь-яку країну, включаючи й свою власну, та повертатися у свою країну, закріплена декларацією прав людини (ст. 13, п. 2) [4] та поставлена в залежність від характеру сприйняття національних інтересів державною владою. До того ж ступінь відкритості міграційної політики держав формується під впливом безліч факторів, серед яких домінуючими є інтереси забезпечення національної безпеки, що охоплюють найрізноманітніші сфери життєдіяльності, в тому числі, міграцію. Переконливим прикладом у цьому відношенні є США, як держава, яка створена мігрантами, з одного боку, і, з іншого, яка прийняла закон про будівництво тисячокілометрової стіни на кордоні з Мексикою, яка повинна стати «еталоном» кордону ХХІ ст. і зробити державу більш захищеною, так як США «не можуть контролювати кордони і нелегальна імміграція зростає» [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні дослідження тенденцій та специфіки міжнародних переміщень населення у своїх роботах висвітлювали такі науковці як В.П. Лещук, Л.О. Примостка, О.О. Чуб, О.І. Марчин, Д.Ю. Мамотенко, М.І. Пітюлич, Т.Ю. Ковач, Ю.І. Дем'ячук та інші.

Метою статті є аналіз природи конфлікту міграційних інтересів найбільш впливових країн США, як країни-реципієнта, та Мексики, як країни-донора, та дослідження ступеня впливу міграцій на економіку та соціальну політику країн.

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Незважаючи на глибину розробки теми міжнародної міграції, недостатньо уваги сконцентровано саме на соціально-економічних та демографічних наслідках міграції. До того ж, традиційно міжнародна міграція не була одним з основних елементів планування і проведення переписів населення та житлового фонду Мексики, тому її вимір залежить від непрямих методів та національних обстежень, які проводяться Національним інститутом статистики і географії Мексики, які в повному обсязі не відображають реальну міграційні потоки [6].

Виклад основного матеріалу. Міграція існувала завжди і є частиною історії практично всіх країн. Проте, сьогодні тема міграції стала настільки актуальною, що стала темою постійного аналізу та обговорення багатьох урядів у зв'язку з демографічними, економічними, політичними та соціальними наслідками цього явища. Така ситуація вимагає формування знань і реалізації державної політики стосовно переміщення, а останнім часом, і повернення мігрантів.

Міграційні процеси рухаються паралельно з прискореними процесами глобальної інтеграції, пов'язуючи країни і народи, та являє собою складне явище, виходячи з його різних форм, потоків і циклів.

В умовах економічної та політичної глобалізації зазнали змін не тільки базові характеристики міжнародних міграційних процесів, а й фактори, що їх визначають [8].

Про глобальний характер міграційних процесів свідчать статистичні дані ООН стосовно обсягу, тенденцій і країн походження та призначення міграцій-

них потоків, а також деякі соціально-демографічні характеристики емігрантів і іммігрантів. Міжнародна міграція є феноменом людської історії, яка свідчить про збільшення кількості людей і народів, залучених до міграційних маршрутів: чисельність міжнародних мігрантів зросла з 75 млн. осіб в 1965 році до 232 млн. осіб в 2013 році, тобто, три з кожних 100 осіб жили за межами країни народження [9], що склало 3,2% всього світового населення [11].

Глобальна міграція демонструє стійке зростання в два етапи: з 1960 по 1985 рік у середньому з 2,3% загальної чисельності населення світу, та з 1990 по 2013 рік близько 3,0%; зі значним збільшенням з 1985 по 1990 роки (рис. 1).

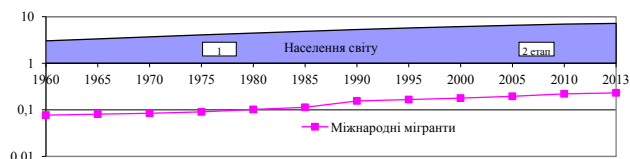


Рис. 1. Динаміка світової міжнародної міграції у 1960-2013рр., млн. осіб [3]

При цьому чітко фіксується напрямок вектора міграційного потоку, маркіроване С. Бенхабіб як «зворотня глобалізація» – від менш розвинених країн, до більш розвинених [1]. Дійсно, на початку ХХІ століття, близько 60% міжнародних мігрантів мешкало в самих економічно стабільних регіонах світу і динаміка чистої міграції має стійку тенденцію до зростання.

Міжнародна міграція є досить значущим явищем з точки зору масштабів, соціально-економічних і політичних наслідків для країн і регіонів. Переважним напрямком сучасної міграції стало переміщення населення з найбідніших країн в економічно розвинені держави. Слід зауважити, що за досліджуваний період частка емігрантів з розвинених країн скоротилася майже на 16,3%, при цьому темпи зростання скоротилися на 45,7%. Країни, що розвиваються, мають стійку тенденцію до зростання, яка у 2013 році становить 125,3% (рис. 2).

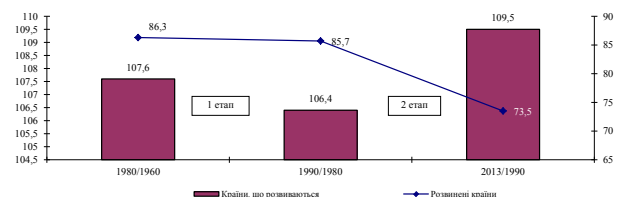


Рис. 2. Темпи зростання міжнародної еміграції країн світу за етапами, %

Розвинені країни, в основному з Північної Америки і Європи, є основним місцем дислокації міжнародних іммігрантів. В 1960 році вони зосередили 39,9%, а в 2013 році – 64,2% іммігрантів світу. У 2013 році США і Канада зосередили майже чверть від загальної глобальної міграції. Най-

менша кількість іммігрантів мешкає у Латинській Америці та країнах Карибського басейну, Східній Азії і Тихоокеанському регіоні (рис. 3).

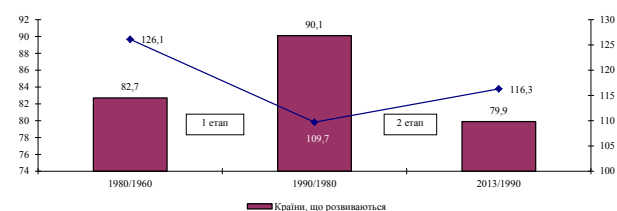


Рис. 3. Темпи зростання міжнародної імміграції країн світу за етапами, %

Згідно зі статистичними даними ООН в 2013 році Індія була країною з найбільшою кількістю емігрантів у світі (6,1% від загальносвітового обсягу), та Мексика (5,7% від загальносвітового обсягу). Найбільша кількість іммігрантів у світі спостерігається в США (19,8% від загальносвітового обсягу) та Росії (4,8% від загальносвітового обсягу) (табл. 1).

Таким чином, можливо стверджувати, що у період з 1990 по 2013 роки відбулись значні зміни у географії, динаміці та структурі світових міграційних процесів, з'являються нові моделі розвитку.

Для США імміграція є рушійною демографічною силою (рис. 4).



Рис. 4. Частка іммігрантів в загальній кількості населення США, % [2]

Історично склалося так, що рух населення в центральну частину США відображає розширення країни та регулював щільність населення прикордонних районів і хвилі імміграції на захід і південь. Період з 1910-1940 роки іноді називають Першим Великим переселенням народів, а період з 1940-1970 роки також відомий як Друге Велике переселення народів. Велике переселення, в цілому, відноситься до масивної внутрішньої міграції латиноамериканського населення з Півдня (близько 6 млн. чоловік перемістилися з Півдня між 1910 і 1970 роками). На початку 20-го століття суворе законодавство обмежило імміграцію в США і це призвело до браку робочої сили в багатьох промислових і виробничих центрів на Північному Сході і Середньому Заході та до істотних змін в расовому складі (рис. 5).

Таблиця 1

Країни з найвищим і найнижчим рівнем річної чистої міграції [2; 12]

Ранг	Країни-реципієнти			Країни-донори		
	1990-2000	2000-2010	2010-2013	1990-2000	2000-2010	2010-2013
1.	США	США	США	Казахстан	Бангладеш	Індія
2.	Росія	Іспанія	Росія	Мексика	Мексика	Мексика
3.	Німеччина	ОАЕ	Німеччина	Єгипет	Індія	Росія
4.	Афганістан	Росія	Саудовська Аравія	Бангладеш	Китай	Китай
5.	Канада	Італія	ОАЕ	Іран	Пакистан	Бангладеш

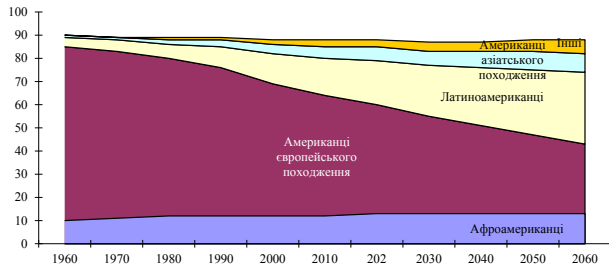


Рис. 5. Динаміка зміни структури населення США за расовими категоріями, % [14]

Міжнародна міграція в Мексиці виділяється серед інших значними масштабами і неоднорідними характеристиками. Мексиканці складають близько 6,8% від загальної чисельності всіх міжнародних мігрантів у світі і забезпечують другий за величиною міжнародний міграційний потік: 12,4 млн. осіб, які народилися в Мексиці, живуть в іншій країні, а це кожний десятий мексиканець. Крім того, ця міграція характеризується концентрацією на одному напрямку – Сполучених Штатах Америки [7].

Існуюча модель міграції з Мексики в США, яка переважала в 1970-х роках, радикально змінилася. Про це свідчать чисельні дослідження та джерела статистики. Істотні зміни відбулися у кількості, інтенсивності, умовах та соціально-демографічному профілі мігрантів. Такі тенденції пояснюються безліччю змін, які відбулися в самих країнах:

- реструктуризація економіки США, яка призвела до зміни структури зайнятості та попиту на мексиканських робітників у різних секторах економіки (в основному у сфері обслуговування і будівельної галузі);

- демографічні зміни населення Мексики (збільшення осіб працездатного віку);

- нездатність ринку праці Мексики поглинати надлишкову робочу силу і поточні кризи, які переслідують мексиканську економіку в останні десятиліття;

- впровадження більш обмежувальних заходів імміграційної політики з боку США;

- посилення заходів контролю та мілітаризації кордонів з Мексикою.

Статистичні дані показують, що з 1970 року мексиканська міграція до США демонструє стійке зростання. У той час, як чисте річне сальдо міграції було 173 тис. осіб між 1970-1980 рр., у період 2000-2005 воно збільшилося до 500 тис. осіб на рік (зареєстрованих і незареєстрованих) [16].

Дослідження міграції на північному кордоні Мексики дає можливість проаналізувати різні аспекти ринку праці між Мексикою та США, а також його цикли. Йдеться про великомасштабний ринок, сформований протягом десятиліть, але не визнаний в рамках двосторонніх відносин, тому він носить, в значній мірі, неформальний характер, який обумовлює незахищеність мігрантів в усіх відношеннях.

Рецесія в США, особливо з початку 2009 року, знизилася попит на некваліфіковану працю, скоротивши приплив робітників з Мексики. Крім того, вона збіглася з періодом посилення міграційної політики і зміцнення бар'єрів і стін уздовж кордону, що стало додатковим чинником зменшення циклічної трудової міграції та почала проводитися більш агресивна депортаційна політика, яка зачепила як мексиканців, так і жителів інших країн.

Визначальним фактором міграції з Мексики був попит на некваліфіковану працю в США. У 1900-1920 роках цей процес частково був обумовлений потребою в робочих, викликаний Першою світовою війною і отримав назву «ера вербування», де «вербування» визначалася як «капкан» або «кабала» [12].

На початку XX століття США прийняли ряд жорстких адміністративних заходів, спрямованих на обмеження імміграційного припливу і регулювання його етнічної та регіональної структури. Такі заходи значно скоротили міграційні потоки в США, насамперед тому, що:

- прийняття закону про грамотність в 1917 році, забороняло в'їзд на територію США неписьмених іммігрантів (Імміграційний Акт 1917 року виділив кілька категорій мігрантів, які не підлягали прийому, і вніс уточнення у вже існуючий ценз грамотності, які були посилені в 1918, 1921 і 1924 роках);

- введення системи квот в 1921 році і, особливо, акта про обмеження імміграції 1924 року, закріпило імміграційні квоти, засновані на етнічному складі населення США в 1920 році. Вони були покликані забезпечити збереження існуючих між-етнічних та інших пропорцій у складі американського населення. Щорічна імміграція з окремих країн і регіонів не повинна була перевищувати «однієї шостої відсотка населення континентальної території США в 1920 р.».

В умовах післявоєнної економічної кризи і безробіття процеси вільної імміграції не користувалися підтримкою населення і членів конгресу. Причини носили економічний (зростання безробіття і витрат бюджету) і психологічний («червона загроза», зростання ксенофобії) характеру. Однак, визначальною причиною прийняття закону 1921 року, який вводив квоти на в'їзд до США для представників різних націй, був економічний чинник. До того ж, на обмеженні імміграції наполягали, в першу чергу, фермерські круги. Великий промисловості обмеження імміграції було не вигідно.

У 1924 році був прийнятий новий імміграційний закон, який фактично забороняв в'їзд до США громадянам азійських країн (особливо була обурена цим Японія), віддавши, при цьому, перевагу вихідцям з країн Північно-Західної Європи (Англія, Німеччина, Ірландія, Швеція, Норвегія).

Безумовно, імміграційні закони були проявом ізоляціоністських настроїв, особливо це вірно по відношенню до Акту про обмеження імміграції (1924), коли економічні причини носили явно другорядний характер.

Аналогічна ситуація повторилася 20 років тому під час Другої світової війни. У 1942 році вступила в дію програма контрактації сільськогосподарських робітників (трудова угода між урядами Мексики і США), яка дозволяла тимчасово приймати на роботу чоловіків мексиканців, які наймалися і працювали в сільських районах. У результаті післявоєнного економічного буму дана програма була розширена, зумовивши круговий рух майже 5 млн. робочих з 1942 по 1964 роки, аж до її закінчення.

Також, в післявоєнний період нові зміни були внесені в міграційне законодавство США. Закон про внутрішню безпеку (1950) фактично заборонив імміграцію комуністів та інших лівих «підривних елементів». Акт Маккеррі-Вальтера, прийнятий Конгресом в 1952 році, підтвердив наявність квот, введених в 1924 р. [15].

Як і раніше, квоти не поширювалися на вихідців з країн Західної півкулі і подружжя та дітей американських громадян. Хоча деякі обмеження

за расовою ознакою були скасовані (наприклад, в 1946 році Акт Люса-Селлар розширив квоти на імміграцію вихідців з Азії), список політичних обмежень, що з'явився в 1950 році, був розширений. Протягом довгого часу діяла заборона на в'їзд до США мігрантів, хворих інфекційними та спадковими захворюваннями.

У даний час мексиканська міграція в США аналізується в контексті економічної інтеграції двох країн після вступу в силу в 1994 році Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). Хоча угода не передбачала створення спільного ринку праці, слід визнати, що торгівля привела до формування міцних взаємних зв'язків: Мексика є третім за значимістю комерційним партнером США (після Канади та Китаю), а США є основним джерелом імпорту і головним ринком експорту Мексики. У 2012 році 16,1% зовнішньої торгівлі припадало на Канаду, 14% – на Китай, а 12,9% – на Мексику [2].

Міграційні процеси між США і Мексикою тривають в контексті значної економічної асиметрії; протягом багатьох десятиліть США є основною світовою державою, тоді як Мексика залишається країною, що розвивається, де одним з головних, стимулюючих міграцію, економічних показників є різниця в заробітній платі між двома країнами. У 2012 році середня оплата праці в промисловості США становила 27,15 дол. США на годину, тоді як в Мексиці аналогічний показник дорівнював лише 4,45 дол. США в годину [3].

Револьюційні зміни в міграційному законодавстві, спрямовані на зняття регіональних і расових обмежень, почалися в 1960-х роках, в рамках загальної лібералізації та боротьби за громадянські права. Акт про імміграційну реформу (1965) збільшив річний імміграційний ліміт і ліквідував регіональні та етнічні квоти, однак число людей, що в'їжджають з однієї і тієї ж країни, було обмежено до 20 тис. осіб. При цьому, пріоритетними напрямками стають возз'єднання сімей та стимулювання припливу працівників високої кваліфікації.

Наслідком нового підходу і скасування дискримінаційних квот стала стрімка зміна регіональної та етнічної структури імміграційних потоків: частка європейців з більш ніж 90% в період до 1965 р. знизилася до 10% двадцять років по тому. У результаті більшість іммігрантів тепер перебувають в США з країн, що розвиваються. Зараз половина народжених за кордоном жителів США приїхали з Латинської Америки, чверть – з Азії. Імміграція, таким чином, стала механізмом швидкої зміни етнічної структури населення США (рис. 6).

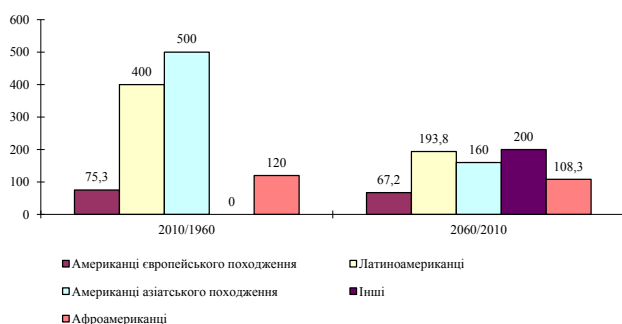


Рис. 6. Темпи зростання міжнародної імміграції США за расовими категоріями населення, %

Міграційна система отримала подальший розвиток з прийняттям Конгресом Акту про імміграційну реформу і контроль (1986 р.). На відміну від попередніх документів, цей акт був орієнтований, перш за все, на вирішення проблеми незаконної трудової імміграції, яка досягла колосального масштабу.

По суті, це був компроміс, спрямований одночасно на легалізацію багатьох іммігрантів, які вже знаходилися в США, і створення перешкод для нелегальної імміграції в майбутньому (нелегали, які могли довести, що вони постійно проживали в США з 1 січня 1982 або раніше, могли отримати амністію і легалізуватися з перспективою отримання права на постійне проживання).

У результаті з приблизно 6 млн. незаконних мігрантів, які перебували на той момент у США, легалізувати вдалося 2,7 млн. осіб.

На початок ХХІ століття число нелегальних мігрантів у США становило, за різними оцінками (залежно від методології підрахунку і політичних пристрастей авторів оцінок), від п'яти до 20 млн. осіб, що складає приблизно 4% населення країни і близько 30% від сукупної чисельності іммігрантів.

Таким чином, міжнародна міграція та її потужні соціальні наслідки в обох країнах, а також в їх економіці створили міцні узи між ними.

Висновки та пропозиції. Спираючись головним чином на вищезгадані обстеження, можливо стверджувати, що мексиканська міграція – це широкомасштабний процес, сконцентрований в межах відносно короткого періоду часу і орієнтований на одну країну, який зараз знаходиться в стані відносно стабільності після двох десятиліть інтенсивного взаємообміну: близько 1 млн. мігрантів в 1970 році, 9,8 млн. мігрантів в 2000 році і 12,5 млн. мігрантів в 2007 році, коли був досягнутий верхній поріг. У 2012 році кількість мігрантів склала 12,4 млн. осіб.

І, хоча, чиста міграція Мексики прагне до нульової відмітки, сприяючи створенню в рамках двосторонніх відносин цивілізованої нормативної основи для визначення нових параметрів потоку робочої сили, для Мексики міжнародна міграція глибоко актуальна. Її найбільш значним результатом стала зміна визначення нації. Нація, яка колись розглядалася лише як люди, що проживають на території країни, зараз повинна пристосовуватися до своєї транскордонної реальності. Міжнародна міграція також перетворила життя регіонів Мексики, її економіку та її соціальні, культурні та політичні процеси. Державна політика та стратегії розвитку продовжують адаптуватися до ситуації, де зберігаються серйозні труднощі, пов'язані із захистом прав людини мексиканців за кордоном, а також із захистом прав громадян інших країн, для яких Мексика є транзитною територією. Не менш важлива еволюція ситуації на кордоні, яка веде до нової регіоналізації розвитку, як з США, так і з Гватемалою, причому кожний напрям передбачає свої проблеми. В цілому, міжнародна міграція стала потужною рушійною силою соціальних змін практично у всіх національних областях. Крім того, слід згадати, що в Сполучених Штатах спостерігаються аналогічні процеси великомасштабних змін, зумовлені подібною інтенсивністю міграції.

Список літератури:

1. Бенхабиб С. Притязания культуры. Равенство и разнообразие в глобальную эру / С. Бенхабиб. – М: Логос. – 2003. – 350 с.
2. Бюро переписей Соединенных Штатов Америки. Основные торговые партнеры / URL: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1212yr.html>
3. Бюро статистики труда США (БСТ), <http://www.bls.gov/fls/ichcc.htm#table2.2>
4. Всеобщая декларация прав человека / URL: <http://www.un.org/russian/documen/declarat/>
5. Забор на границе будет стоить Бушу лишних 400 миллионов / URL: <http://www.americanu.com/news/31781/>
6. Национальный институт статистики і географії Мексики / URL: www.inegi.org.mx
7. Организация Объединенных Наций, Департамент по экономическим и социальным вопросам (2012 год). Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin (United Nations database, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2012)
8. Тюркин М.Л. Миграционная система России / М.Л. Тюркин // Монография. – М.: Издательский дом «Стратегия», 2005. – 269 с.
9. 232 million international migrants living abroad worldwide—new UN global migration statistics reveal / Department of Public Information United Nations // URL: <http://esa.un.org/unmigration/wallchart2013.htm>
10. Corona, Rodolfo, and Rodolfo Tuiran. “Fuentes mexicanas para el estudio de la migracion Mexico-Estados Unidos”. Migracion Mexico-Estados Unidos: Continuidad y Cambios. Tuiran (coordinator). Mexico City: Consejo Nacional de Poblacion (2000): 35-44.
11. Deutsche Stiftung Weltbevölkerung / URL: <http://www.dsw.org/publications-and-media/publications.html>
12. Durand, Jorge and Douglas Massey. «Los enfoques teoricos: una sintesis». Clandestinos: Migracion Mexico-Estados Unidos en los albores del siglo XXI. Mexico City: Miguel Angel Porrua/UAZ (2003)
13. Evaluating Components of International Migration: Legal Migrants / United States Census Bureau // URL: <http://www.census.gov/population/www/documentation/twps0059/twps0059.html>
14. Retraites: la mobilization atteint un pic // URL: <http://mediationcite.canalblog.com/archives/2010/10/12/19311612.htm>
15. U.S. Statutes at Large, 81st Cong., II Sess., Chp. 1024, p. 987-1031 http://tucnak.fsv.cuni.cz/~calda/Documents/1950s/Inter_Security_50.html
16. Véase Corona, Rodolfo y Rodolfo Tuirán (2008), “Magnitud de la emigraciyn mexicana a Estados Unidos después del año 2000”, en Papeles de Población , Año 14, Núm. 57, julio-septiembre, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población (CIEAP), Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), Toluca, Estado de México, pp. 9-38.

Чепеленко А. М.

Украинская инженерно-педагогическая академия

Чепеленко Д. С.

Донецкий национальный университет

США — МЕКСИКА: ПРИРОДА КОНФЛИКТА МИГРАЦИОННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы природы конфликта миграционных интересов наиболее влиятельных стран США, как страны-реципиента, и Мексики, как страны-донора, и исследования степени влияния миграции на экономику и политику стран.

Ключевые слова: миграционная политика, миграционные процессы, страны-доноры, страны-реципиенты, влияние глобализации.

Chepelenko A. M.

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

Chepelenko D. S.

Donetsk National University

USA — MEXICO: NATURE KONFLIKTU MIGRATSIYNIH INTERESIV

Summary

Investigated theoretical question the nature of the conflict of interest migratory most important countries in the United States, as host country, and Mexico, as a donor country, and study the degree of the impact of migration on economic and social policy.

Key words: migration policies, migration, donor countries, recipient countries, the impact of globalization.

УДК 339.727

Черкезюк Д. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ВИМІРИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено останні тенденції розвитку фінансового ринку України, зокрема сегменту фінансових інструментів, в контексті макроекономічної дестабілізації. З'ясовано існуючі тенденції руху капіталу, основні показники функціонування фондового ринку, рівень його розвитку та подальші перспективи з урахуванням глобальної фінансової нестабільності та невизначеності. Визначено стратегічні напрямки розвитку національного інвестиційного простору через імплементацію комплексу заходів задля мінімізації ризиків негативного впливу фінансової глобалізації на внутрішній ринок.

Ключові слова: волатильність на міжнародних фінансових ринках, фінансові інструменти, макроекономічна дестабілізація, інвестиційні процеси, фінансова ліквідність.

Постановка проблеми. Некерована фінансова лібералізація, глобальна фінансова інтеграція, валютні та фінансові дисбаланси, інтенсифікація глобальних інвестиційних потоків, надмірне нагромадження фінансової ліквідності у світовій економіці стали основними чинниками глобальної фінансової нестабільності, яка наразі проявляється через значні рівні волатильності валютних курсів та фінансових індикаторів як на міжнародних ринках, так і на національному, зростання ризиків здійснення фінансових операцій, різку та суперечливу зміну динаміки фінансових показників, неможливість застосовувати традиційні методи оцінки інвестиційних ризиків. Обравши курс на інтеграцію до світового фінансового простору, Україна отримала увесь комплекс як переваг, так і недоліків від явища фінансової глобалізації. Таким чином, задля визначення подальших шляхів розвитку національного ринку капіталів, повернення довіри інвесторів до фінансових інструментів на тлі посткризового розвитку фінансової системи, постає необхідність моніторингу новітніх тенденцій розвитку глобального фінансового простору, детермінуючи закономірності реагування внутрішнього ринку на його визначальні фактори дії з метою здійснення необхідного корегування національної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань інвестиційних процесів, зокрема через механізми та інструменти фінансового ринку, займаються провідні науковці та практики економічної діяльності. Так, зарубіжними вченими приділено чимало уваги саме особливостям розвитку емерджентних ринків («emerging markets»), до групи яких також входить Україна, в умовах посткризового етапу розвитку економічних систем на тлі глобальної фінансової нестабільності. Серед них М. Обстфельд, К. Рогофф, А. Тейлор, Дж. Стігліц та інші. Безумовно, українські дослідники також займаються вивченням місця України у глобальному фінансовому просторі, особливі здобутки у даному напрямку належать А. Пересаді [1], А. Мертенс, О. Мозговому, А. Федоренко, Д. Леонову та іншим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в ході економічного та соціально-політичного розвитку України, а також міжнародних процесів на світових ринках капіталів, постають все нові фактори, врахування яких необхідне для всебічного аналізу та оцінки стану національного інвестиційного середовища. В умовах національної макроекономічної дестабілізації та глобальної фінансової невизначеності особливої актуальності набувають питання розробки та ім-

плементації дієвих заходів щодо превентивного обмеження дії негативних факторів фінансової глобалізації на національний ринок.

Мета статті. Мета даного дослідження полягає в тому, щоб, базуючись на фундаментальних дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених, а також аналізуючи практичний досвід інвестиційної діяльності на ринку фінансових інструментів України та співставляючи його із тенденціями міжнародних фондових ринків, прослідкувати особливості його адаптації та інтеграції у світовий фінансовий простір, а також запропонувати основні напрямки подальшого розвитку національного інвестиційного середовища з огляду на інституційну структуру, існуючий інструментарій та регуляторну складову.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку глобальної фінансової системи характеризується високими рівнями невизначеності та волатильності на міжнародних фінансових ринках, що справляє значний вплив на окремі національні економіки, в тому числі Україну. Ситуація на внутрішньому ринку погіршується не лише поточною політичною та геополітичною дестабілізацією, а й фінансовою неготовністю національної системи до повної інтеграції у світовий фінансовий простір внаслідок її незрілості та незавершеної інституційної сформованості.

Так, найпоказовішими подіями, які відобразили усю сутність впливу фінансової глобалізації на економіку окремо взятої країни, стали події 2007-2009 років, коли фінансово-економічна криза поширилася у світових масштабах.

Оскільки глобальна фінансова криза 2008-2009 років мала переважно зарубіжне коріння, то можна було припустити, що її вплив на вітчизняну економіку не мав бути настільки катастрофічним. Це пояснювалося рядом фактів.

По-перше, вітчизняний фінансовий сектор не інвестував в американські іпотечні облігації, погіршення виплат по яким якраз і спричиняли появу «дірок» в балансах багатьох світових інвесторів. Більше того, вітчизняні інвестори та держава не вкладали гроші і в цінні папери західних фінансових установ, які інвестували в американський ринок нерухомості. Тому крах провідних фінансових компаній світу ніби не зчинив прямого впливу на Україну.

По-друге, падіння котирувань цінних паперів достатньо обмеженого переліку українських компаній, акції яких торгувалися на світових біржах, також не повинно було привести до суттєвих негативних наслідків для України. Крім того, більшість українських компаній проводили досить

стриману фінансову політику на міжнародних ринках капіталу, розцінюючи це більше як іміжевий крок для себе.

По-третє, не було тривожних сигналів і від офіційної державної статистики. Світова криза розгорнулася з початку 2007 року. Однак в першому півріччі 2008-го за динамікою ВВП Україна знаходилася в списку країн світу, в яких спостерігалися найвищі темпи зростання (+7,5% порівняно з 2007 р.).

Таким чином, восени 2008 року ситуація в країні була в цілому стабільною. І експерти не могли чітко розпізнавати початок рецесії в Україні і тим більше давати офіційний прогноз того, що криза в Україні набуде такого розмаху. Крім того, в Україну все ще продовжували надходити значні потоки капіталу із зовнішніх ринків, що було закономірним результатом відкритості національної економіки в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Незважаючи на ряд суттєвих загроз, Україна продовжувала орієнтуватися на вільне переміщення капіталу, до чого спонукав світовий інтеграційний процес та інтенсивне формування міжнародних фінансових ринків [2, с. 32].

І зрештою, визначальним фактором охолодження економіки став непрямий зовнішній вплив глобальної фінансової кризи, яка проникла в Україну трьома шляхами:

1. Погіршення кон'юнктури на світових ринках – звуження попиту, падіння цін, загострення конкуренції, особливо на тих ринках, де були представлені українські компанії (металопродукція, хімічні добрива, зернові).

2. Коливання національної валюти внаслідок масового відтоку капіталу з України.

3. Погіршення доступу до світових ринків капіталу, які в умовах слабкого внутрішнього фінансового ринку для багатьох вітчизняних компаній виявились безальтернативним джерелом боргового капіталу.

Аналіз процесів фінансової глобалізації дає змогу дійти до переконливих висновків про те, що дане явище несе в собі як ряд очевидних переваг для економік окремих країн, так і численні небезпеки та негативні наслідки, які виникають внаслідок надмірної відкритості економік та їх вразливості до зовнішніх шоків. За словами Обстфельда, найкращий спосіб максимізувати чисті вигоди від фінансової глобалізації – це сприяти економічній інтеграції, усуваючи супутні диспропорції або інші побічні ефекти на етапі самих джерел їх виникнення... здійснюючи діяльність на глобальному ринку капіталів немає жодних підстав відходити від традиційної економічної мудрості [3]. Проблеми, що виникають у зв'язку із фінансовою глобалізацією пов'язані зі складним компромісом між несприятливими короткостроковими та середньостроковими наслідками і корисними ефектами від фінансової відкритості в довгостроковій перспективі. В даному контексті основне завдання полягає в тому, аби створити та втілити таку програму лібералізації, яка б не спричинила повторної фінансової кризи [4].

Отже, основним завданням в ході розробки стратегії національного розвитку з орієнтацією на інтеграційний курс має бути виважене впровадження ліберальних принципів з обґрунтованими та ефективними важелями регулювання та моніторингу діяльності суб'єктів інвестиційних процесів.

Варто дослідити сучасну ситуацію на національному ринку з урахуванням подій, які відбуваються на міжнародних ринках капіталів. За-

значимо, що стан фондового ринку країни може в достатній мірі відображати стан фінансової системи загалом, особливо якщо його капіталізація складає значну частку ВВП. Що стосується України, то її ринкова капіталізація за 2013 рік склала 40 млрд. доларів, що становило близько 23,87% по відношенню до ВВП [5]. Доцільно взяти до уваги рейтинги України, які надаються міжнародними рейтинговими агентствами. Так, з огляду на політичну та геополітичну ситуацію в країні і як наслідок загальну макроекономічну дестабілізацію, на початку 2014 року майже всі рейтинги України були понижені. Так, рейтингове агентство Moody's понизило довгостроковий рейтинг державних облігацій України з рівня Саа2 до рівня Саа3 у зв'язку із ескалацією політичної кризи, погіршенням позиції України з точки зору зовнішньої ліквідності та погіршенням макроекономічних показників України. Standard & Poor's також понизило суверенний кредитний рейтинг України до переддефолтного рівня CCC (з CCC+) з негативним прогнозом.

Таким чином, поруч із інфраструктурною, законодавчою та інституційною неготовністю до повної інтеграції у світовий фінансовий простір виникли ще й інші ендегенні причини, зумовлені соціально-політичною обстановкою.

Проте, останні роки характеризуються значними зрушеннями у напрямку реформування фінансового ринку України. Так, 2013 рік для ринку цінних паперів крім випробувань економічного та соціально-політичного характеру приніс багато нововведень у законодавстві.

Активність торгівлі цінними паперами на найбільших фондових майданчиках у 2013 році зросла, що було пов'язано із запровадженням спеціального податку на операції з фондовими активами і стимулювало перевести частину таких операцій із позабіржового ринку на біржовий. Так, частка біржових торгів у загальній вартості виконаних угод на фондовому ринку України у 2013 році зросла з 12,6% до 39,2%. За даними НКЦПФР, сукупний обсяг торгів на організованому ринку за рік зріс на 80% і склав 474.63 млрд. грн. При цьому понад 91% його припало на дві біржі – ФБ Перспектива (понад 67%) та ПФТС (майже 24%), а 74% угод були здійснені щодо ОВДП, ще по 10% – з корпоративними облігаціями та акціями.

Кількість випусків акцій вперше принаймні за 4 роки скоротилася (з 1731 до 1671), а разом з цим – і кількість паперів, що перебувають у 1-му рівні лістингу (з 14 до 1), а також позалістингових. Обсяг торгів акціями впав за рік більше ніж утричі (на 71%) до 171.51 млрд. грн., із яких 45.32 млрд. грн. – близько чверті – було укладено на фондових біржах. Це, проте, більш ніж удвічі перевищує показник 2012 року (21.54 млрд. грн.).

Таким чином, у 2013 році понад 3/4 обсягу торгів на фондових майданчиках України було здійснено з державними облігаціями, хоча наприкінці року їхня популярність серед інвесторів зменшилася на тлі різкого підвищення політичних та макроекономічних ризиків України.

У цих умовах вітчизняні індекси акцій загалом мали відмінну від більшості світових аналогів динаміку та ледве відображали значні політико-економічні процеси в країні. Значна волатильність у першому кварталі завершилася провалом індексу УБ на 5% на тлі кіпрської банківської кризи. Далі індекс падав на 10% на початку квітня та більш ніж на 7% у другій половині серпня-на початку вересня, тому навіть помірковане зростання про-

тягом квітня-грудня не дозволило українським «блакитним фішкам» відновити річні втрати до початку нового року [6].

Зважаючи на такі незадовільні результати та подальше поглиблення фінансової та загальноекономічної нестабільності, необхідно активізувати діяльність, спрямовану на здійснення зваженої та обґрунтованої подальшої інтеграції українського фондового ринку в світовий, для чого слід адаптувати ринкову та торгову інфраструктуру під загальні стандарти. Одним із першочергових завдань в даному напрямку слід розглядати створення в Україні ліквідного фондового ринку, який буде привабливим для інвесторів-нерезидентів та прискорить перехід української економіки на якісно новий рівень.

В ході реалізації завдання по привабленню зарубіжних інвесторів та поліпшенню умов для вітчизняних, необхідно привести у відповідність до міжнародних норм наступні індикатори, що характеризують ефективність функціонування національного фондового ринку:

- капіталізація ринку як здатність освоїти певні обсяги інвестицій, що, своєю чергою, несе в собі ризики, пов'язані із можливістю маніпуляції цінами окремими гравцями;
- ступінь концентрації інвестиційних інструментів, широка інвестиційна лінійка, що дозволяє інвесторам страхувати ризики та будувати різноманітні інвестиційні стратегії;
- ступінь концентрації учасників: якщо їх багато, то це зменшує ризик залежності ринку від певних інвесторів;
- ліквідність, можливість швидкої реалізації активів без значних грошових втрат;
- ризикованість, наявність специфічних ризиків, великі затрати на їх страхування або взагалі відсутність можливості їх страхувати;
- інформаційна прозорість, стандарти культури корпоративної звітності емітентами й оприлюднення достовірних макроекономічних показників державними органами;
- захист прав інвесторів, наявність зрозумілої та прозорої системи законодавчого державного регулювання і системи саморегулювання, що надає інвесторам упевненість у захисті їх прав;
- присутність та частки на ринку іноземних інвесторів, що свідчить про стан довіри інвесторів до конкретного ринку;
- ступінь обмежень для іноземців на здійснення інвестицій, складність репатріації доходів від інвестицій, податкове навантаження тощо.

Крім вищеперерахованих параметрів, особливо в умовах глобальної фінансової нестабільності, інвестори також здійснюють оцінку системних ризиків локальних ринків, надійності торгової та пост-трейдингової інфраструктури, дотримання гарантій прав власності.

Створення ліквідного національного ринку – нелегке завдання, у якому мають брати участь усі учасники, пов'язані з інвестиційним процесом, що, своєю чергою, підвищить попит іноземних інвесторів на активи, які на ньому обертаються, а це сприятиме розміщенню ІРО українськими компаніями не на закордонних торгових майданчиках, а на вітчизняному ринку [7].

Важливість фінансової стабільності на сьогодні чітко усвідомлюється як міжнародними фінансо-

вими інститутами (МВФ, СБ), які публікують щорічні звіти про стабільність фінансового сектора світових економік, так і вітчизняними науковцями, які друкують інформаційно-аналітичні матеріали на тему фінансової стійкості. Основні показники, які, за методологією МВФ, слід вимірювати для оцінки фінансової стабільності, є адекватність капіталу, якість активів, прибутковість, ліквідність та вразливість до різного роду ризиків. Також використовується ще й показник якості менеджменту [8, с. 53-56].

Висновки і пропозиції. Враховуючи вищезазначене, на сучасному етапі глобальної нестабільності постає невідкладна необхідність здійснення антикризової політики відродження економіки, яка повинна включати наступні складові:

- налагодження повноцінного функціонування фінансових ринків через здійснення підтримки системно важливих фінансових інститутів та запобігання їх банкрутству;
- забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування з одночасним моніторингом ефективності та прозорості їх діяльності;
- забезпечення дотримання макропруденційних нормативів учасниками інвестиційних процесів;
- підтримка в прийнятих межах платіжного балансу, який визначає стабільність національної валюти, що вкрай важлива в контексті високого співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП та значної залежності від світових ринків капіталу – це обмежує застосування курсових важелів (як штучної ревальвації, так лібералізації курсоутворення) та інструментів лібералізації імпорту [9].

Таким чином, для українського ринку постає необхідність розробки стандартів та кодексів регулювання, які ґрунтуються на міжнародних принципах і є придатними для застосування в національних умовах з урахуванням локальних особливостей та потреб. Це передусім стосується наступних напрямків, які потребуються подальшого реформування:

- удосконалення корпоративного управління через подальше системне реформування корпоративного законодавства;
- підвищення рівня державного та суспільного захисту прав інвесторів;
- удосконалення інформаційної прозорості фондового ринку через поширення вимог щодо розкриття інформації на всіх емітентів цінних паперів, в тому числі іноземних, забезпечення застосування міжнародних стандартів фінансової звітності у діяльності всіх професійних учасників ринку цінних паперів;
- покращення фінансової грамотності населення щодо фондового ринку через налагодження широкого інформування громадян про їх права та механізми захисту їх прав та інтересів на фондовому ринку для інвестування особистих заощаджень;
- запровадження нових сучасних механізмів державного регулювання та нагляду на фондовому ринку через формування системи державного пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку через комплексну оцінку ризиків.

Список літератури:

1. Пересада А. А., Коваленко Ю. М. Фінансові інвестиції : підручник. – К. : КНЕУ, 2006. – 728 с.
2. Дзюблук Олександр. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. – 2009 – № 5. – С. 32.
3. Obstfeld M., Taylor A. Global Capital Markets: Integration, Crisis, and Growth./ Obstfeld M., Taylor A. – United Kingdom : Cambridge University Press, 2004. – 372 p.
4. Machiko Nissanke, Howard Stein. Financial Globalisation and Economic Development: Toward an Institutional Foundation. – Eastern Economic Journal, Vol. 29, No. 2, Spring 2003.
5. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2013 року. [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
6. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2013. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1954/11/2013-f.pdf>.
7. Щекін О. Ю. Перспективи розвитку фондового ринку України в умовах посилення інтеграційних процесів // Економічний часопис-XXI. – 2011. – №№ 11-12.
8. Поливана Т.М. Інституційна структура фінансової системи в умовах глобальної фінансової нестабільності: теоретичні підходи та практичні реалії // Інвестиції: практика та досвід – 2010 – № 3.
9. Чечель О. М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України // Інвестиції: практика та досвід – 2010 – № 5.
10. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2012-2014 роки. [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.

Черкезюк Д. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СОВРЕМЕННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНКЕ КАПИТАЛОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

Исследованы последние тенденции развития финансового рынка Украины, в том числе сегмента финансовых инструментов, в контексте макроэкономической дестабилизации. Выявлены существующие тенденции движения капитала, основные показатели фондового рынка, уровень его развития и дальнейшие перспективы с учетом глобальной финансовой нестабильности и неопределенности. Определены стратегические направления развития национального инвестиционного пространства через имплементацию комплекса мер с целью минимизации рисков негативного влияния финансовой глобализации на внутренний рынок.

Ключевые слова: волатильность на международных финансовых рынках, финансовые инструменты, макроэкономическая дестабилизация, инвестиционные процессы, финансовая ликвидность.

Cherkeziuk D. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

CURRENT DIMENSIONS OF INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINIAN CAPITAL MARKET AMID GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY

Summary

The latest developments in the financial market of Ukraine, including the financial instruments segment, in the context of macroeconomic destabilization have been studied. Current capital flow trends, key stock market indicators, the level of its development and future prospects in view of the global financial instability and uncertainty have been revealed. The strategic directions of developing national investment sphere through implementing a set of measures in order to minimize the risks of negative financial globalization impact on the domestic market.

Key words: volatility in international financial markets, financial instruments, macroeconomic destabilization, investment processes, financial liquidity.

УДК 339.9

Шевченко Т. П.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ФОРМУВАННЯ ІНДЕКСІВ ТА МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ З КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті аналізується сучасний стан міжнародних рейтингів в сфері корпоративної соціальної відповідальності. Визначено особливості розрахунку індексів інформаційної відкритості підприємства, соціальних інвестицій підприємства. Виділено проблеми та перспективи розвитку міжнародних індексів та рейтингів.

Ключові слова: індекс, рейтинг, корпоративна соціальна відповідальність, інвестиції, підприємство.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності призвів до необхідності формування національних та міжнародних рейтингів, які мають за мету виділення кращих практик в соціальній сфері.

Спільність економічних відносин, яка надає їм усевітніх масштабів, базується на збігові об'єктивних потреб у взаємному економічному спілкуванні і глибинних економічних інтересах усіх країн. Такий збіг жодною мірою не означає їхньої однорідності, так само як і єдиної політико-економічної природи відносин, у яких виявляються ці інтереси [1, с. 557].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних авторів, які досліджують проблеми глобалізації та особливості функціонування та розвитку ТНК можна назвати І. С. Зайцева, Т. С. Зайцева, В. Ю. Кривобок, О. В. Носова, О. А. Довгаль, В. І. Сідоров, А. С. Філіпенко, І. П. Васильєв та інші.

До зарубіжних авторів, які досліджують цю сферу, відносяться Р. Робінсон, Дж. Робінсон, Л. Тернер, П. Самуелсон, Р. Барнер, К. Саван та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Рейтинги складаються на основі індексів та показників, які характеризують корпоративну соціальну відповідальність. Необхідно зазначити постійне зростання кількості таких індексів. Разом з тим підприємства, які входять до міжнародних рейтингів, все ще лишаються в меншості. Характерною рисою таких підприємств є те, що вони відмовляються від частини короткотермового прибутку на користь стратегічних цілей.

Формулювання цілей статті. Ціллю статті є дослідження особливостей формування індексів та міжнародних рейтингів з корпоративної соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу. Слово «індекс» (index) в перекладі з латинської означає показник, показник. Індекс – відносна величина, що характеризує зміну суспільних явищ у часі, просторі або порівняно з планом. Однак, індексом не слід вважати будь-яку відносну величину порівняння. За допомогою індексів характеризується зміна складних суспільних явищ [2].

Отже, статистичний індекс – це узагальнюючий показник, який виражає співвідношення величин складного економічного явища, що складається з елементів безпосередньо несумірних. За допомогою індексного методу вирішують такі завдання [2, 3]:

1) характеристика зміни складного масового соціально-економічного явища в динаміці, просторі та в порівнянні з планом;

2) визначення ступеня впливу окремих факторів на ті чи інші результативні показники;

3) вивчення взаємозв'язку між соціально-економічними явищами;

4) оцінка впливу структурних зрушень на результативні показники.

5) характеризують виконання норми, затвердженого стандарту чи плану.

Термін «рейтинг» походить від англійського дієслова to rate – «оцінювати».

Відповідно, поняття «рейтинг» (англ. rating) перекладається як «оцінка, визначення вартості» [4, с. 449].

Як зазначає Афанасенко М.В. [5], вітчизняні та зарубіжні автори використовують 10 категорій для визначення сутності поняття «рейтинг»: оцінка, характеристика, система, показник, метод, встановлення, процес, розподілення, інструмент, прогноз.

Індекси етичного інвестування включають в себе два головних рейтинга: Індекс Доу Джонса та FTSE4Good.

Такі рейтинги використовують здебільшого для формування певного ставлення до компанії з боку можливих інвесторів. Чим кращі показники індексу та вищі позиції компанії в міжнародному рейтингу з корпоративної соціальної відповідальності, тим більше шансів отримати інвестиції та лояльнее ставлення стейкхолдерів.

Стандарти звітності та рейтинги дозволяють отримати кількісну і якісну оцінку діяльності компаній у сфері КСВ і відкривають можливості для внутрішньо- і міжгалузевого порівняльного аналізу. Тим самим вони стимулюють змагальність, а отже, більш активний розвиток соціально відповідальної діяльності. У зв'язку з цим уряди повинні вживати активну участь у заходах, спрямованих на поліпшення методів звітності та присвоєння рейтингів, як на національному, так і на міжнародному рівнях [5].

На хвилі загальносвітової кампанії «сталого розвитку» і всебічного впровадження корпоративної соціальної відповідальності крім різних соціальних індексів 8 вересня 1999 року за ініціативою бізнес-спільноти був введений світовий фондовий індекс Доу-Джонса по сталому розвитку (Dow Jones Sustainability Index – DJSI). Цей індекс розраховується щодо великої кількості показників шляхом заповнення компаніями спеціальних щорічних запитальників. Потім ці дані перевіряються спеціально уповноваженим аудитором – в даний час це PricewaterhouseCoopers. Розраховані і перевірені таким чином показники потім групуються за трьома напрямками: економіка компанії, екологічність і соціальна діяльність. Близько 60% показників однакові для всіх компаній незалежно від їх галузевої приналежності, а 40% розрізняються по секторах. Далі, після розрахунків за спеціальною «зваженою шкалою» за цими показниками, визначаються місця компаній, концернів,

фінансових інститутів і корпорацій у світовому таблиці про ранги «сталого розвитку» з розбивкою по секторах [6].

У щорічний загальносвітовий список лідерів індексу Доу-Джонса по сталому розвитку (DJSI World) в 2004 році увійшло 300 найбільш успішних компаній світу з 24 провідних країн. 15 жовтня 2001 року стартував пан'європейський індекс Доу-Джонса по сталому розвитку (DJSI STOXX). Щодо методології та практики розрахунків він повністю аналогічний загальносвітовому. В даний час він розраховується для 600 європейських підприємств, 20% з яких становили у 2004 році групу лідерів: 167 компаній з 12 країн Європи [6].

В групу індексів FTSE4Good входять загальносвітовий індекс, індекси розвинених, таких, що розвиваються та азіатські країни, індекси по окремих країнах і континентах. Індекси групи FTSE4Good відрізняються особливо суворими та такими, що постійно розвиваються вимогами до задіяних компаній. Оскільки особлива увага приділяється соціальній відповідальності бізнесу, можна очікувати, що компанії, які входять в індекс, втрачають певну частку ефективності в короткостроковому періоді, орієнтуючись на стабільність у стратегічній перспективі. Порівняння значень індексу FTSE4Good Global із загальним індексом FTSE All-World показує в середньому трохи більш повільне зростання індексу компаній, що розглядають сталий розвиток серед пріоритетів, порівняно з загальносвітними показниками [7].

Серія FTSE All-world index series розділена на розширені сегменти, які надають інвесторам можливість розробляти свої власні частини всесвіту для страхування. Модульний характер серії забезпечує максимальну широту варіантів структурування портфелів показників, розрахованих на регіональному, національному і галузевому рівні [8].

Важливу роль для активізації та громадського моніторингу екологічної та соціальної відповідальності російських компаній відіграють загальноросійські рейтинги в цій області. Найбільш відомими серед вітчизняних рейтингів на теренах СНД є рейтинг «Екологічна відповідальність найбільших промислових підприємств Росії», розробляється Міжрегіональною громадською організацією «Незалежна соціальна природоохоронна ініціатива (МГО «НЕСПИ») і рейтинги прозорості екологічної звітності та соціально-екологічної ефективності Міжнародного соціально-екологічного союзу (МСоЭС) і Незалежного екологічного рейтингового агентства (НЕРА) [7].

Щодо України, то на її території також формується декілька індексів та рейтингів з корпоративної соціальної відповідальності.

Рейтингові оцінки є необхідними в процесі реалізації таких управлінських функцій, як оцінка, аналіз, контроль, регулювання, організація та прогнозування.

На сучасному етапі динамічного розвитку суспільства сфери використання рейтингів досить різноманітні: економіка, фінанси, політика, спорт, культура, соціологія [5].

Як вітчизняними, так і закордонними науковцями приділяється увага проблемі оцінки та виміру корпоративної соціальної відповідальності.

Методика оцінки якісного індексу соціальних інвестицій [9]. Якісний індекс соціальних інвестицій покликаний оцінити ступінь комплексності та повноти такого явища, як корпоративна соціальна відповідальність. Ідея цього індексу полягає в об-

ліку факту наявності (або відсутності) позитивних параметрів у компанії-респондента. У зв'язку з цим розрізняють приватні і загальні якісні індекси соціальних інвестицій:

І. Методика оцінки індексу інформаційної відкритості соціальної політики. При анкетуванні компаній враховуються як якісні, так і кількісні показники. Основними кількісними показниками є обсяг продажів, прибутків та соціальних інвестицій компаній. При цьому для кожного показника можливі три варіанти відповіді: точне кількісне значення, інтервальне значення і відсутність будь-яких відомостей. Згідно з прийнятою методологією використовується наступна система балів Z_{ik} для кожної i -ої компанії: при точному кількісному значенні k -ого показника йому присвоюється бал $Z_{ik}=1$; якщо k -ий показник має інтервальну оцінку, то $Z_{ik}=0,7$; якщо k -ий показник взагалі не визначений, то $Z_{ik}=0$. Дана система балів передбачає таку систему оцінки, при якій вказівку інтервальних значень трьох показників є більш кращим, чим зазначення точних значень для двох показників і відсутність яких-небудь даних про третьому показнику.

На основі зазначеної системи балів будуються загальний і приватний показники інформаційної відкритості соціальної політики:

- індекс інформаційної відкритості i -ої компанії $IT(i)$ показує готовність компанії повідомляти кількісні параметри своїх соціальних програм (одиниця виміру – бали) і розраховується наступним чином [10]:

$$IT(i) = \sum_{k=1}^3 Z_{ik},$$

де Z_{ik} – бальний коефіцієнт k -го показника i -ї компанії.

Приватний індекс інформаційної відкритості $IT(i)$ пронормирован і може приймати значення від 0 до 3.

На основі індексу інформаційної відкритості i -ої компанії $IT(i)$ всі компанії-респонденти розподіляються на 3 групи у відповідності з наступним алгоритмом:

1 група складається із зразкових підприємств, для яких всі показники точно визначені: $IT(i)=3$;

2 група складається з підприємств, що дають лише орієнтовну оцінку своїх фінансових показників: $2,1 \leq IT(i) \leq 3$;

Таблиця 1.1

Розподіл балів за категоріями між компаніями

Назва компанії	Країна походження	Кількість балів (Обсяг продажів)	Кількість балів (Прибутки)	Кількість балів (Соціальні інвестиції)
Microsoft	США	1	1	1
IKEA	Нідерланди	0	0	1
Ferrero S.p.A	Люксембург	1	1	0
Lufthansa Group	Німеччина	0,7	1	0,7
Kraft Foods Group, Inc	США	1	1	0,7
Johnson & Johnson	США	1	1	1
BMW Group	Німеччина	1	1	1
Unilever	Англія-Нідерланди	0	0	0,7
PricewaterhouseCoopers	Англія	0	0	0
LEGO Group	Данія	1	1	0

3 група складається з підприємств, які значною мірою приховують точні значення деяких фінансових показників: IT(i) < 2,1.

Згідно цієї формули автором розраховано індекс інформаційної відкритості соціальної політики для іноземних компаній згідно їх не фінансових звітів за 2012 рік та інформації поданої на офіційних сайтах. Розподіл балів між компаніями за категоріями наведено в таблиці 1.1.

Таким IT_(i) чином для кожної з компаній складатиме: Microsoft – 3, IKEA – 1; Ferrero S.p.A – 2, Lufthansa Group – 2,4, Kraft Foods Group, Inc – 2,7, Johnson & Johnson – 3, BMW Group – 3, Unilever – 0,7, PricewaterhouseCoopers – 0, LEGO Group – 2.

Всі компанії розділимо на 3 групи наступним чином:

1 група: Microsoft, BMW Group, Johnson & Johnson

2 група: Lufthansa Group, Kraft Foods Group, Inc

3 група: IKEA, Ferrero S.p.A, PricewaterhouseCoopers, LEGO Group, Unilever

Так, проаналізувавши три сформовані групи, можна сказати про не досить розвинуту інформаційну відкритість соціальної політики іноземних компаній. Більшість з обраних компаній (5 з 10) відносяться до третьої групи, тобто до підприємств, які значною мірою приховують точні значення деяких фінансових показників. Навіть компанії, які в своїх нефінансових звітах вказують точну суму, яка виділяється компанією на соціальні програми, намагаються виділити з цієї загальної цифри суми, які виділяються на конкретні напрямки. Через це при аналізі соціального звіту досить важко скласти єдине уявлення про об'єм соціальних інвестицій.

II. Методика оцінки кількісного індексу соціальних інвестицій. Специфіка інформаційного забезпечення в Росії процесу моніторингу корпоративної соціальної відповідальності передбачає часткову коригування існуючої стандартної методики, що отримала міжнародне поширення.

- індекс питомих соціальних інвестицій II, який представляє собою величину соціальних інвестицій обстежених російських компаній, що припадає на 1 працівника (одиниця виміру – рублі). Формула цього індексу має вид [10]:

$$II = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{\sum_{i=1}^n L_i},$$

де C_i – обсяг соціальних інвестицій i-ї компанії (включаючи добровільні та обов'язкові витрати на соціальні програми); L_i – середньосписочна чисельність працівників i-ї компанії; n – число компаній, що беруть участь в обстеженні.

Згідно цієї формули, автором розрахуємо індекс питомих соціальних інвестицій для міжнародних компаній. Результати представлені в таблиці 1.2.

З таблиці видно, що лише 5 компаній з 10 навели інформацію в своїх не фінансових звітах, на основі якої розраховано індекс питомих соціальних інвестицій. Проаналізувавши отримані індекси для міжнародних компаній, можна стверджувати, що лідером за кількістю інвестицій на одного працівника є компанія Microsoft.

У багатьох ТНК досить висока частка зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їхнього походження. Назвемо таких лідерів: «Нестле» (Швейцарія) – 96%, ІТТ (США) – 72%, «Юнілевер» (Велика Британія-Нідерланди) – 70%, «Зінгер» (США) – 60% [11, с. 11].

III. Методика оцінки якісного індексу соціальних інвестицій. На відміну від кількісного індексу соціальних інвестицій, який дає картину масштабу явища, якісний індекс соціальних інвестицій покликаний оцінити ступінь комплексності та повноти такого явища, як корпоративна соціальна відповідальність. Ідея цього індексу полягає в обліку факту наявності (або відсутності) позитивних параметрів у компанії-респондента. У зв'язку з цим розрізняють приватні і загальний якісні індекси соціальних інвестицій:

- якісний індекс соціальних інвестицій для i-ї компанії IK(i) показує рівень комплексності соціальної діяльності компанії (одиниця виміру – відсотки) і розраховується наступним чином [12]:

$$IK(i) = \left(\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) 100\%,$$

де X_{ij} – булева змінна, що приймає значення 1, якщо j-та ознака присутня у i-ї компанії, і 0, якщо ця ознака відсутня; m – кількість ознак, за якими оцінюється соціальна діяльність компанії. В ідеалі набір ознак повинен бути складений таким чином, щоб кожен з них був «наскрізним», то є важливим для кожної компанії.

Розрахуємо такий індекс для вищезазначених компаній.

За ознаки приймемо основні ініціативи корпоративної соціальної відповідальності, а саме:

- Розвиток персоналу;
- Допомога місцевим громадам;
- Охорона навколишнього середовища;
- Благодійність

На основі виділених ініціатив, автором розроблено таблицю 1.3, в яку внесено наявність (+) чи відсутність (-) такої соціальної ініціативи в компаніях, зазначених в таблиці 1.1. В цій таблиці автором розраховано IK_(i).

За розрахованими даними автором побудовано графік, який відображає рівень комплексності соціальної діяльності компанії.

З рисунку 1.4 видно, що лідируюче місце посідає компанія Microsoft. Це свідчить про те, що в цій компанії найбільш широко представлені всі види соціальних ініціатив, які стосуються всіх груп стейкхолдерів.

Таблиця 1.2

Значення індексу питомих соціальних інвестицій для міжнародних компаній

Назва компанії	Країна походження	Обсяг соціальних інвестицій	Середньосписочна чисельність працівників	Індекс питомих соціальних інвестицій II
Microsoft	США	\$900 000 000	94000	9574,4
IKEA	Нідерланди	82 000 000 євро	127800	641,6
Lufthansa Group	Німеччина	145 000 000 євро	116957	1239,8
Johnson & Johnson	США	\$966.300 000	127600	7807,9
BMW Group	Німеччина	41 617 000 євро	105876	393,07

Таблиця 1.3

Значення якісного індексу соціальних інвестицій в міжнародних компаніях

Назва компанії	Країна походження	Розвиток персоналу	Допомога місцевим громадам	Охорона навколишнього середовища	Благодійність	ІК _(i) (%)
Microsoft	США	+	+	+	+	100
IKEA	Нідерланди	-	+	-	-	25
Ferrero S.p.A	Люксембург	+	-	+	-	50
Lufthansa Group	Німеччина	+	-	+	-	50
Kraft Foods Group, Inc	США	+	+	+	-	75
Johnson & Johnson	США	+	+	-	+	75
BMW Group	Німеччина	+	+	-	+	75
Unilever	Англія-Нідерланди	-	+	-	-	25
PricewaterhouseCoopers	Англія	+	+	+	-	75
LEGO Group	Данія	-	+	+	-	50

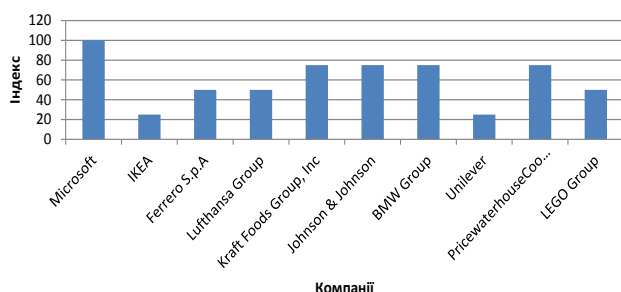


Рис. 1.4. Рівень комплексності соціальної діяльності міжнародних компаній

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проаналізувавши міжнародні індекси та

рейтинги та можна зробити наступні висновки:

- Індеси з корпоративної соціальної відповідальності знаходяться в стадії розвитку;
- Недостатньо уваги міжнародних організацій та спільноти приділяється проблемі виміру корпоративної соціальної відповідальності;
- Міжнародні рейтинги з корпоративної соціальної відповідальності досить часто односторонньо оцінюють соціальну діяльність компаній;
- Вітчизняні компанії не беруть участь в формуванні міжнародних рейтингів.

На основі вищезазначених особливостей формування та розвитку міжнародних індексів та рейтингів необхідно акцентувати увагу на необхідності державної та громадської підтримки формування міжнародних рейтингів з корпоративної соціальної відповідальності.

Список літератури:

1. Філіпенко А.С. Світова економіка : підручник / Філіпенко А. С., Рогач О. І., Шнирков О. І. – Київ, 2002. – 583 с.
2. Косянчук Т. Ф. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_473.html.
3. Большой англо-русский экономический словарь [сост. С.С. Иванов, Д.Ю. Кочетков]. – М. : ЗАО Центр-Полиграф, 2007. – 620 с.
4. Мармоза А.Т. Теорія статистики : навч. посіб. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.
5. Афанасенко М.В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_30_2011/30_03_09.pdf.
6. Костин А.Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mevriz.ru/articles/2005/3/3735.html>.
7. Костин А.Е. КСО и устойчивое развитие бизнеса в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <portal-nko.ru/files/Article/440/Files/1/kostin.doc>.
8. FTSE All-world index series [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ftse.com/Indices/FTSE_All_World_Index_Series/index.jsp.
9. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко – М. : Ассоциация Менеджеров, 2004.
10. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kapital-rus.ru/articles/article/179654>.
11. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. переоб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С.О., Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
12. The Global Competitiveness Index 2011-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://report.weforum/global-competitiveness-2011-2012>.

Шевченко Т. П.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ФОРМИРОВАНИЕ ИНДЕКСОВ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ ПО КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Резюме

В статье анализируется современное состояние международных рейтингов в сфере корпоративной социальной ответственности. Определены особенности расчета индексов информационной открытости предприятия, социальных инвестиций предприятия. Выделены проблемы и перспективы развития международных индексов и рейтингов.

Ключевые слова: индекс, рейтинг, корпоративная социальная ответственность, инвестиции, предприятие.

Shevchenko T. P.

V. N. Karazin Kharkiv National University

THE FORMATION OF INDEXES AND INTERNATIONAL RATING FOR CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Summary

The article examines the current state of international ratings in the sphere of corporate social responsibility. Peculiarities of calculation of indices of information transparency of companies, social investments of the company. Selected problems and prospects of development of international indexes and ratings.

Key words: index, rating, corporate social responsibility, investment, enterprise.

УДК 339.727.2

Майорова Т. В., Шевчук Я. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито проблеми глобалізації вітчизняної економіки. Досліджується динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку країни та визначено місце України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності.

Ключові слова: економіка, глобалізація, економічний розвиток, інтеграція, інвестиції, іноземні інвестиції.

Постановка проблеми. За сучасних умов важко уявити країну, яка б тим чи іншим чином не була пов'язана економічними зв'язками із іншими країнами світу. І з кожним днем ці зв'язки стають все більш міцнішими та всеосяжними, створюючи не просто об'єднання країн, а цілі економічні блоки, метою яких є спільних розвиток економіки та ефективна взаємодія. Починаючи з 90-х років Україна входить в світовий процес формування економічних зв'язків, і протягом усього часу стратегічним орієнтиром залишається європейська інтеграція.

Але, на відміну від інших країн пострадянського простору, Україна опиняється в особливих умовах за рахунок свого географічного розміщення. Будучи «мостом» між Сходом та Заходом, українська економіка постійно балансує на межі двох цивілізаційних парадигм, намагаючись увібрати в себе позитивні сторони кожної із них. Проте світова економічна криза внесла певні зміни в загальне світобачення, та стала стимулом для України у поглибленні інтеграційних процесів із Європою.

Мета досліджень. Метою даної роботи є дослідження особливостей впливу глобальних викликів на вітчизняну економіку з метою визначення перспектив її розвитку

Аналіз останніх досліджень. Темі глобалізації та розгляду ключових проблем та перспектив приділяють увагу чимало вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, серед них слід відзначити праці В.М. Василенко, О.В. Гаврилюк, Д.Г. Лук'яненко, В.І. Павлюк, М. Портер, А.С. Філіпенко, а також Дж. Тобін, Л. Клайн, А. Тейт та ін. Наукова спільнота наголошує на важливості глобалізації, як етапу розвитку людського суспільства, в умовах перенаселення планети та створення тісних економічних міжнародних зв'язків. Проте вони не виключають наявності проблем, які є невід'ємною частиною інтеграційного процесу. Крім того, слід звернути увагу, що процес глобалізації продовжується й сьогодні, що свідчить про наявність недосліджених аспектів процесу глобалізації, як в Україні, так і світі в цілому.

Результати дослідження. Аналізуючи сучасні міжнародні процеси в світі, їх часто ототожнюють як глобалізаційні. Тому феномен глобалізації, починаючи з ХХ ст., став предметом досліджень багатьох науковців, що пояснюється розширенням і поглибленням міжнародного співробітництва, зростанням світової економіки та стрімким розвитком новітніх технологій. Глобалізація, сьогодні, впливає на всі без виключення сфери життя людини – від фінансів до культури та духовного розвитку.

Термін «глобалізація» став дуже популярним ще у 90-ті роки ХХ ст. і походить від англійського слова «globe», що означає «земна куля» [1]. Глобалізацію можна визначити через її прояв у багатьох процесах, зокрема:

- рух товарів і послуг між країнами і секторами економіки;
- рух фінансового капіталу між країнами;
- переміщення людей між країнами, спричинене потребами здійснення економічної діяльності;
- валютні операції на міжнародних валютних ринках;
- рух інтелектуальної продукції та ідей між дослідницькими і навчальними центрами.

Сучасна глобалізація виявляється суперечливим результатом довготривалого історичного розвитку людства. Економічні, соціально-політичні та культурні процеси набули об'єктивного характеру, отже, глобалізація означає те, що на перший план виходять інтереси світової співдружності у цілому, а також тих інститутів і організацій, які ці інтереси представляють і захищають.

Останніми роками українська держава потерпала як від глобальної економічної кризи, так і від внутрішніх політичних, економічних, соціальних, екологічних та інших негараздів. Провальна, волюнтаристська економічна політика 2012-2013 рр., помножена на впливи глобальної фінансово-економічної та інституційної криз, поставила країну на межу виживання, як держави, так і як політичної нації. Дедалі частіше на адресу

України почали лунати загрозливі попередження про економічної катастрофи, можливості розпаду держави, громадянських конфліктів та ін.

Сьогодні, за рейтингами міжнародних економічних організацій, Україна за рівнем конкурентосплатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Виробничо-промисловий комплекс України не здатний в короткостроковій перспективі адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький рівень доходів в суспільстві.

Через низьку конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності. Так, металургія будучи основою української економіки протягом більш ніж півстоліття, сьогодні є неконкурентною на світовому ринку, і з двигуна економіки вона перетворилася на дотаційну, нерентабельну галузь. Проте реальна проблема криється в іншому, а саме відсутності значних інвестицій в економікоформуючі галузі.

Найбільш вдалим для іноземних інвесторів був 2005 рік, коли іноземні інвестиції у порівнянні із 2000 роком зросли на 348,2 % і становили 7843,1 млн. дол. США (рис. 1) та 2007 рік, коли обсяг інвестицій становив 7935,4 млн. дол. США.

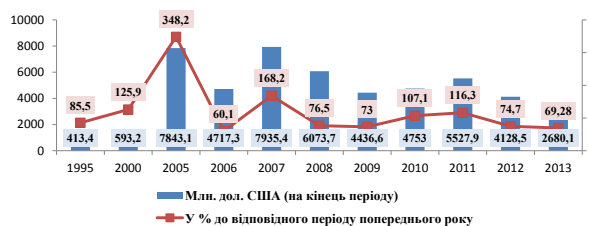


Рис. 1. Динаміка приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України

Джерело: Складено автором за даними: [8]

Надалі динаміка іноземного інвестування зазнала суттєвого впливу фінансово-економічної кризи. У порівнянні із 2007 роком іноземні інвестиції скоротилися у 2009 році майже у половину і склали 4436,6 млн. дол. США.

Стабілізація економічної та політичної ситуації в Україні у 2010-11 роках сприяла активізації іноземного інвестування – за 2011 рік іноземними інвесторами вкладено в економіку України більше 5,5 млрд. дол. США у формі акціонерного капіталу. Чинниками динаміки прямих іноземних інвестицій були реалізація заходів з підготовки Євро-2012, розгортання державної програми підтримки впровадження енергозберігаючих технологій та виробництва альтернативних джерел енергії, приватизація ВАТ «Укртелеком».

У 2012-2013 роках активність залучення в українську економіку іноземних інвестицій почала стрімко знижуватися. Протягом 2012 р. в еко-

номіку надійшло лише 4128,5 млн. дол. США, що на 25,3% менше обсягу 2011 р.

Вкрай негативна тенденція іноземного інвестування продовжилася і у 2013 році, у якому відбулося скорочення інвестицій, у порівнянні із 2012 роком більш як вдововину.

На динаміку іноземного інвестування в Україну суттєвий вплив мали зовнішні чинники, зокрема уповільнення зростання світової економіки та невизначеність у співпраці з МВФ із приводу продовження кредитування. Водночас головним чинником, що стримує надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, залишається несприятливий інвестиційний клімат.

Так, за оцінками Всесвітнього економічного форуму (*World Economic Forum, 2013*), у 2013 році Україна у Всесвітньому рейтингу глобальної конкурентоспроможності посіла серед 148 країн світу 84-е місце (рис. 2).

Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) оцінює здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації.

Непривабливість інвестиційного клімату позначилася на зниженні ІГК в Україні аж на 11 пунктів (з 73 до 84). У рейтингу ІГК Україна залишилася позаду таких пострадянських республік, як Естонія (32), Азербайджан (39), Литва (48), Латвія (52), Росія (64), Грузія (72), Вірменія (79). У порівнянні з іншими країнами конкурентоспроможність України перебуває на рівні таких країн, як Словаччина і Румунія. Із найближчих сусідів ці країни мають найбільш близький до України результат у рейтингу країн світу. Як і до кризи, Україна програє середнім оцінкам розвинених країн ЄС за всіма складовими конкурентоспроможності. Відносно невеликі розриви за складовими макроекономічного середовища, ефективності ринку праці та розміру ринку. Досить значне відставання за складовими інституцій, інфраструктури, технологічної готовності та інновацій.

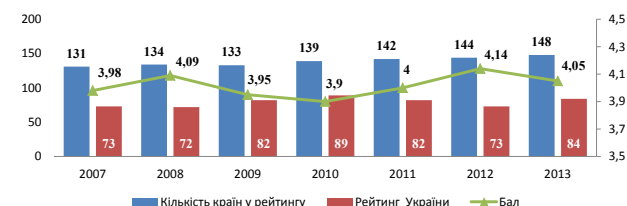


Рис. 1.2. Позиція України в індексі глобальної конкурентоспроможності

Джерело: Складено автором за даними: [9, 10]

Отже, результати Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2013 [11] свідчать про те, що економіка України недостатньо конкурентоспроможна в глобальному масштабі. ІГК розроблений Всесвітнім економічним форумом за 12 складовими конкурентоспроможності: інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації. Для можливості порівняння конкурентоспроможності країн на різних стадіях економічного розвитку до

Таблиця 1

Результат України у розрізі складових ІГК

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	2011	2012	2013
1 група: Інститути	3,69	3,77	↑3,83
2 група: Інфраструктура	3,77	3,81	↑3,90
3 група: Макроекономічна стабільність	4,03	4,52	↓4,20
4 група: Охорона здоров'я та початкова освіта	5,75	5,76	↓5,75
5 група: Вища та професійна освіта	4,45	4,49	↑4,55
6 група: Ефективність товарних ринків	3,79	3,94	↑4,12
7 група: Ефективність ринку праці	4,77	4,78	↓4,63
8 група: Розвиненість фінансового ринку	3,83	4,00	↑4,12
9 група: Технологічна готовність	2,95	3,10	↑3,11
10 група: Обсяг ринку	1,91	2,10	↑2,21
11 група: Конкурентоспроможність бізнесу	3,87	4,00	↑4,01
12 група: Інновативність	2,91	2,99	↑3,04

Джерело: Складено автором за даними [12]

індексу інтегровано концепцію стадій економічного розвитку країн.

Якщо ж розглянути результат України у розрізі складових ІГК, то варто відмітити на покращення більшості позицій (табл. 1), зокрема, позитивною тенденцією є розвиненість фінансового ринку із 3,83 у 2011 році до 4,12 у 2013 році. Зростання відбулося і за такими важливими для інвестування складовими, як інститути, інфраструктура, обсяг ринку, конкурентоспроможність бізнесу та ін.

У той же час найгіршою вважаємо ситуацію із зниженням показника макроекономічна стабільність із 4,03 у 2011 році до 4,2 у 2013 році.

Враховуючи те, що покращення за окремими складовими ІГК не призвели до підвищення загального рейтингу ІГК України, можемо припустити, що економіка значною мірою залежить від макроекономічної стабільності в країні.

Це підтверджується і даними наведеними Фондом «Ефективне управління» у «Звіті про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітання», де визначено, що головними проблемними факторами ведення бізнесу як в цілому по Україні, так і в її регіонах є нестабільність державної політики, по-

даткова політика з високими ставками та корупція влади та ін. [12]. Зокрема, впродовж років стрімко зросли проблеми із неефективністю держапарату з 5% у 2010 році до 9,9% у 2013 році (рис. 3).

Зросли також проблеми із розвитком інфраструктури із 3% до 4,1%, низькою кваліфікацією робочої сили – із 3% до 4,8% та ін.

Втім позитивним є покращення деяких фінансових факторів, а саме: з доступом до фінансування із 9% до 6,5%, валютним регулюванням із 4% до 1,6%, інфляція – із 10% до 6,5% у 2013 році.

Не дивлячись на певні фінансові покращення, у загальному рейтингу легкості проведення бізнесу у 2012-2013 роках Україна знаходиться на 112 місці із 189 країн світу.

Найкраща позиція із країн колишнього Радянського Союзу у Грузії – 8, далі Казахстан – 50, Білорусь – 63, Киргизстан – 68, Азербайджан – 70 та Російська Федерація – 92. Найближчими сусідами України по рейтингу є Пакистан (110), Ліван (111), Папуа-Нова Гвінея (113), Маршаллові Острови (114) та ін.

Що стосується окремих складових рейтингу, то найкращою є ситуація в Україні із отриманням кредиту 13 місце із 189 (див. рис. 4), до того ж саме за цим показником Україна випереджає Російську Федерацію та Білорусь.

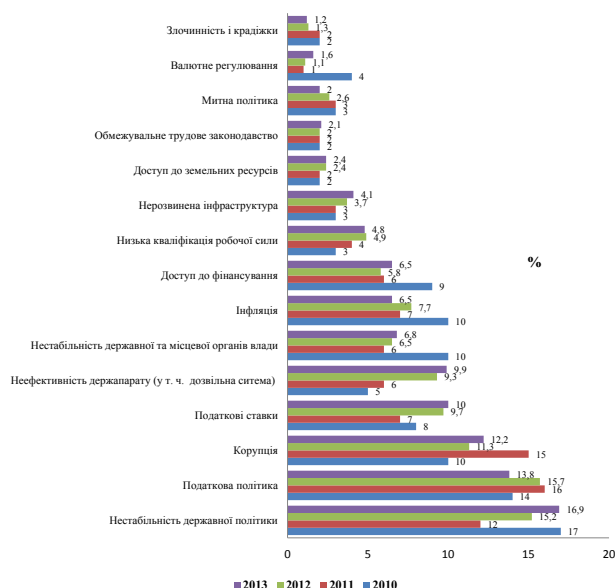
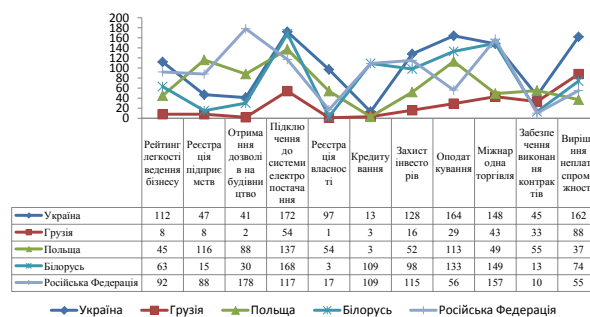


Рис. 3. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу, %

Джерело: Складено авторами за даними [12]

Рис. 4. Рейтинг України та інших сусідніх держав за легкістю проведення бізнесу у 2013-2014 роках
Джерело: Складено авторами за даними [9, 10]

Однак, на відміну від Російської Федерації та Польщі, в Україні легше зареєструвати підприємства та отримати дозволи на будівництво. Втім, ми вважаємо, що найгіршою в Україні є ситуація із оподаткуванням – 164 місце із 189. Не кращою є ситуація із вирішенням проблем неплатоспроможності.

Враховуючи реальні проблеми, що стоять перед нами, досить сміливими виглядають цілком конкретні терміни, визначені нашими політиками для інтеграції України в європейське співтовариство. Адже поки у нас немає навіть загально визнаних національних лідерів, обізнаних теорією, і, головне, практикою ринкових відносин в умовах пануючої в міжнародному середовищі жорсткої конкуренції, що володіють навиками культурного, етичного ведення бізнесу і знанням відповідних правил бізнес-комунікації, процесів, що глибоко розуміють суть глобалізації.

Проведені дослідження засвідчили, що вплив глобалізації на національну економіку України – це досить складний та суперечливий процес, який має як позитивні, так і негативні сторони.

Позитивні сторони очевидні: по-перше, це можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, а не бути осторонь, як це спостерігається тепер.

По-друге, відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників найактуальніше питання сьогодення. Цим самим наша країна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським Союзом та отримає можливість захисту інтересів України та її підприємств відповідно до міжнародних форм та процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною.

По-третє, підвищити рівень продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні й поширювати передову технологію, а також посилити конкурентний тиск на користь безперервного введення інновацій у світовому масштабі.

По-четверте, ефективніше розподіляти кошти і в кінцевому підсумку сприяти підвищенню якості трудового життя, розширенню життєвих перспектив населення (при нижчих для нього затратах).

Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави не позаздриш. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості [5]. Дійсно, глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій в розвитку сучасного світу, що значно впливає не лише на економічне життя, але й тягне за собою політичні (внутрішні і міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в світову економіку.

Проте існують певні проблеми, що постають перед Україною в процесі глобалізації.

По-перше, це вже згадане збільшення розриву в рівнях економічного й соціального розвитку між Україною та країнами «золотого мільярда» – за даними ООН, різниця між ВВП багатих і бідних країн становила в 1960 р. – 1:30, у 1990 р. – 1:60, у 1999 р. – 1:90, а у XXI столітті уже більше ніж 1:100.

По-друге, зростання безробіття, бідності, безпритульності, а також техногенне перевантаження і деградація довкілля. Адже початковий етап всеосяжної глобалізації характеризується знищенням неконкурентних галузей, а в Україні їх чимало. Крім того, глобалізація для нашої держави може означати розвиток забруднюючих довкілля підприємств, діяльність яких заборонена чи обмежена в розвинених країнах.

По-третє, економічне і політичне послаблення України, пригнічення внутрішньо-національного ринку, національної економіки, що призведе до практичного усунення України з конкурентного середовища.

По-четверте, конфлікт між вимогами глобалізації та соціально-культурними й економічними традиціями нашої держави (наприклад, глобальна еліта вимагає від України вільного продажу землі іноземцям, що суперечить чинному законодавству України).

Отже, бачимо, що існує чимало негативних наслідків від глобалізації, проте всі вони мають значення за умов, що в процесі інтеграції економіки ми не будемо змінюватися, тобто залишатимемося на колишньому рівні розвитку. Тому всі ці побоювання можуть стати додатковим мотиватором рухатися вперед та розвиватися.

Висновки. Глобалізація веде до швидкого зростання конкуренції у світовому масштабі, викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці із власними їм наслідками – зростанням продуктивності праці та одночасно скороченням витрат. На даний час Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного географічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, кредитують інновації. Отримані результати дозволяють країнам-конкурентам знижувати собівартість виробництва й оволодівати новими ринками збуту.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики.

Україна поступово інтегрується до міжнародних ринків і наслідки глобалізаційних процесів стають відчутнішими для української економіки все більше. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від багатьох показників, зокрема: рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Зважаючи на той факт, що чим могутніша економіка країни, тим більше позитивних результатів вона може отримати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити виважену політику, що здатна протистояти викликам глобалізації та запобігти негативним наслідкам цього процесу. Насамперед з метою збереження стабільності та конкурентоспроможності на внутрішніх ринках необхідна чітка система впливу держави на рух фінансових потоків у країні та приплив іноземного капіталу. Україна не може уникнути глобалізаційних процесів, адже це вигідно самій країні, тому політику держави необхідно формувати відповідно до процесу розвитку глобалізації, щоб зменшити можливі негативні наслідки, а також максимізувати вигоди від процесу глобалізації.

Список літератури:

1. Архипович Д. Глобалізація як явище: позитивні та негативні риси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ji.lviv.ua/n19texts/arhypovych.htm.
2. Бутко М. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік // Економіка і право. – 2003. – № 5. – С. 10-18.
3. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання країни // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – № 69. – С. 35-42.
4. Майкл Д. Интригейтор. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2007. – № 6/98. – С. 38.
5. Малащук Д.В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність Української економіки // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 3. – С. 32-38.
6. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.А. та інші. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. – Київ : «Либідь», 2002. – 470 с.
7. Червінський А., Шутин М. Глобалізація: Україна залишається напіввідкритою і напівпрозорою // Україна Business. – 2004. – № 16. – С. 4-5.
8. Соціально-економічний розвиток України у 2013 році / Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
9. The Global Competitiveness Index 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.
10. Збірник «Україна в світі: огляд міжнародних індексів». Інформаційні матеріали Фонду ефективного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/cms/projects/studying_Ukraine_competitiveness.html.
11. The Global Competitiveness Index 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.
12. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.feg.org.ua/>.

Майорова Т. В.

Шевчук Я. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье раскрыты проблемы глобализации отечественной экономики. Исследуется динамика прямых иностранных инвестиций в экономику страны и определено место Украины в глобальном рейтинге конкурентоспособности.

Ключевые слова: экономика, глобализация, экономическое развитие, интеграция, инвестиции, иностранные инвестиции.

Mayorova T. V.

Shevchuk I. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PROBLEMS OF ECONOMIC GLOBALIZATION OF UKRAINE

Summary

The article deals with the problems of globalization of the national economy. Research of the dynamics of foreign direct investment into the country and the place of Ukraine in the global competitiveness ranking.

Key words: economy, globalization, economic development, integration, investment, foreign investment.

УДК 339.9

Шостак М. В.

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КИТАЙСЬКИХ КОМПАНІЙ

Досліджено теоретичні та практичні питання процесу транснаціоналізації китайських компаній. Особлива увага приділяється виявленню найважливіших умов, загальним й унікальним особливостям способу здійснення ППІ, який використовується китайськими підприємствами, що виходять на світовий ринок як ТНК.

Ключові слова: транснаціональна компанія (ТНК), прямі іноземні інвестиції (ППІ), регіоналізація.

Постановка проблеми. Стрімке зростання економіки Китаю, посилення її зовнішньоекономічних зв'язків, а також глобальний характер діяльності її національних транснаціональних компаній зумовили посилення наукового інтересу до дослідження відтоку китайських прямих іноземних інвестицій як феномену сучасної світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням даної проблеми займається багато закордонних та вітчизняних дослідників, таких як: Анна Зорська, Біджун Ван, Даніель Роузен, Фрідріх Ву, Хвейяо Ван, Айлан Ейлон, Марк Яолін Ван, Пітер Драйздейл, Пітер Юань Цхай, Іпінг Хуанг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зростаюча могутність китайських ТНК є унікальним явищем і цікавим предметом для дослідження особливостей процесу їх інтернаціоналізації.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасних тенденцій у сфері зовнішнього інвестування китайськими ТНК, дослідження принципів і мотивів його здійснення за кордон та виявлення особливостей китайської моделі зовнішнього інвестування.

Виклад основного матеріалу. Передумови для успішного росту і зовнішньої експансії китайських ТНК були закладені як у світовій, так і національній економіці. Кардинальні зміни в світовій економіці призвели до єдності трьох процесів: глобалізації, регіоналізації та зростання постіндустріальної економіки [1]. З одного боку, були створені сприятливі умови для всіх компаній, які були достатньо сильними і конкурентоспроможними, щоб розширювати свою діяльність на все більш лібералізованих світових і регіональних ринках. З іншого боку, щоб скористатися перевагами сприятливих умов зовнішнього середовища, китайські підприємства спочатку повинні були посилити свої позиції і навчитися конкурувати на внутрішньому ринку з метою здійснення перш за все ефективної національної економічної діяльності [2].

Відтік ППІ з Китаю був ініційований на третьому етапі переходу до ринкової економіки (1990-2000-і роки), коли уряд визначив групу державних підприємств для здійснення інвестиційної експансії. До складу групи увійшли 120 підприємств з різних виробничих і промислових галузей, таких як: електроніка, машинобудування, фармацевтика, авіакосмічна техніка. Впродовж даного періоду на мікроекономічному рівні застосовувався новий набір економічних інструментів. Він був спрямований на прискорення комерціалізації, реструктуризації, реорганізації та приватизації

даних державних підприємств, створення корпоративного управління, підвищення їх інноваційності тощо. Державна політика орієнтувалась на забезпечення макроекономічної стабілізації, реформування банківського сектору та валютної системи, політику, спрямовану на розвиток науково-дослідних інститутів й технологій, вдосконалення інституційної бази та розширення економічних відносин з іншими країнами [3].

Так, важливим фактором у транснаціоналізації китайських компаній став вступ Китаю до СОТ у 2001 році. Договір про приєднання від 1.01.2002 створив більш широку й стабільну інституційну базу для зростання китайської зовнішньої торгівлі та експансії національних компаній і забезпечив безперешкодний доступ до ринків країн-членів організації [4]. Таким чином, зовнішня експансія китайських компаній, передусім за рахунок експорту та інвестицій, є явищем останніх 10-15 років, що характеризує їх як нових гравців на зовнішніх ринках.

Курс на заохочення відтоку ППІ китайськими компаніями формулюється, затверджується і координується на найвищому інституційному рівні – Державною радою в цілковитому узгодженні з провідними економічними та фінансовими центральними урядовими органами. Такі органи представлені трьома головними відомствами: Державне управління іноземною валютою, що регулює проведення операцій з іноземною валютою, Міністерство торгівлі, котре видає ліцензії та Національна комісія з розвитку й проведення реформ, яка визначає національні пріоритети [5].

Починаючи з 2001 року, діяльність обраних державних установ спрямовується на активне сприяння відтоку ППІ з Китаю. Причому спочатку вартість і зростання китайських прямих інвестицій за кордон не були вражаючими. У 2002 році загальний обсяг вивезених ППІ становив 2,7 млрд. дол. США, а вже 2010 року – 68,81 млрд. дол. США. Сумарна вартість зовнішніх ППІ за 2002-2010 роки склала 317,21 млрд. дол. США (див. рисунок 1, 2) [6].

Дані зовнішніх потоків ППІ, представлені на рисунках 1, 2, підтверджують думку про те, що китайські компанії розширюють частку свого капіталу за кордоном протягом 6-10 років і є новачками у «світовому товаристві ТНК».

Якщо порівняти показники зростання експорту і відтоку ППІ у нинішньому десятилітті, то можна зробити висновок, що хвиля експортної експансії розпочалася в 2002 році [7] і супроводжувалася значно більшим розширенням зовнішніх ППІ у 2004 і 2008 роках (з темпами зростання у 92,6% і 109,2% відповідно), досягаючи рекордних показників у 2010 році [6].

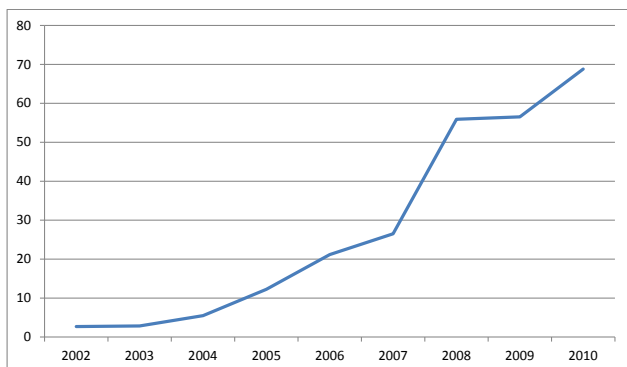


Рис. 1. Потоки ПІП Китаю за кордон по роках (2002-10) [6, с. 81]

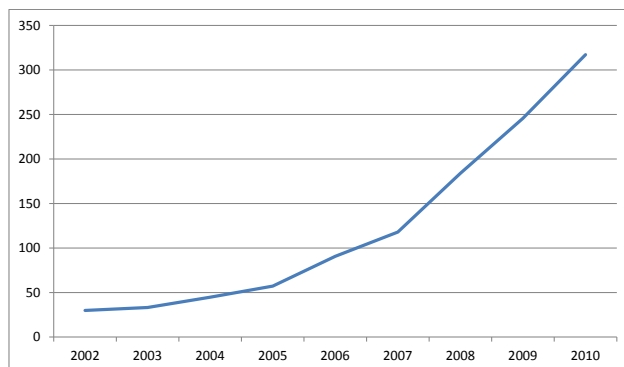


Рис. 2. Зовнішні потоки ПІП Китаю за період 2002-2010 рр. [6, с. 81]

Часовий лаг між хвилею експорту товарів і капіталу з Китаю дуже короткий. Це вказує на значне прискорення відтоку ПІП (що стимулюється урядовою політикою і керується можливостями світового ринку) для входження на зовнішні ринки і підтримання зростання й розширення торгівлі китайськими фірмами [8]. В останні роки китайські інвестори ПІП прискорили своє зростання завдяки доступу до фінансових коштів і більших можливостей для придбання в багатьох країнах [9].

Згідно з даними, опублікованими щорічним рейтингом Fortune Global 500 найбільших корпорацій у світі 2012 року, 73 були представлені китайськими. Причому, Sinopec Group, China National Petroleum і State Grid входять у топ-10 (5-а, 6-а та 7-а позиції відповідно) [10]. Однак варто зазначити, що не всі компанії в рейтингу транснаціональні, так як деякі з них отримують доходи головним чином за рахунок об'ємних внутрішніх ринків, таких як США чи Китай [3].

Розподіл між галузями промисловості чистого відтоку ПІП з Китаю показав, що головними об'єктами вкладень у 2010 році були лізинг і бізнес-послуги, банкінг, оптова і роздрібна торгівля, гірничодобувна промисловість, транспорт, виробничий комплекс (див. рисунок 3) [6].

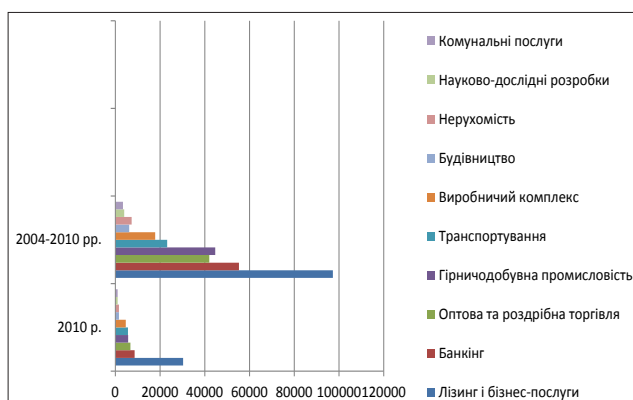


Рис. 3. Секторальний розподіл ПІП за 2010 рік і за період 2004-2010 рр. [6, с. 94-95]

Основними реципієнтами китайських інвестицій у 2010 році виступали США, Німеччина, Франція, Гонконг, Японія, Росія, Канада, Нідерланди, Корейська Республіка (див. рисунок 4) [6].

У період 2004-2010 років китайські інвестори спрямовували свої ПІП до США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії, Росії, Швеції, Китаю, Сінгапуру, Бразилії та Індії (див. рисунок 5) [6].

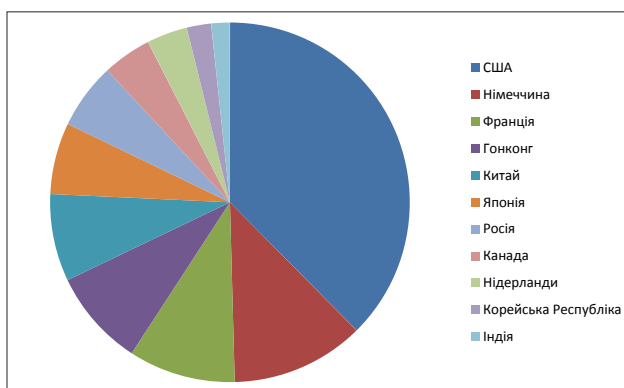


Рис. 4. Напрями здійснення зовнішнього інвестування за 2010 рік [6, с. 82-87]

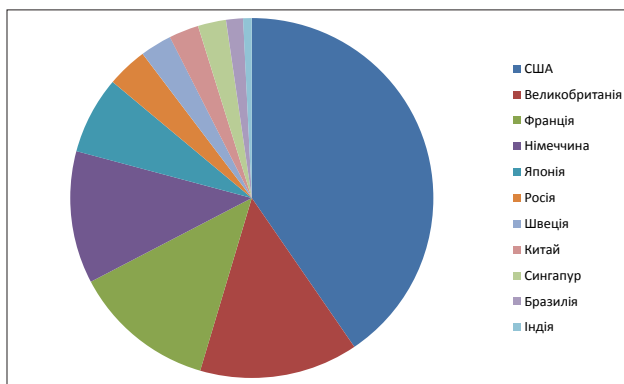


Рис. 5. Напрями здійснення зовнішнього інвестування за період 2004-2010 рр. [6, с. 88-93]

Питання, пов'язані із зовнішньою експансією китайських корпорацій, полягають в унікальних особливостях, які виникають в умовах парадигми ОЛП.

Переваги іноземного розміщення визначають географічну структуру зовнішнього інвестування країни. При цьому мотиви, якими керуються інвестори, наступні: пошук ресурсів, ринки збуту і стратегічні закордонні активи [11].

Зовнішня експансія китайських ТНК починалася з регіонального до світового масштабу. Подібно ТНК з інших країн, що розвиваються, китайські компанії першочергово здійснювали інвестиції та розбудовували корпоративні мережі у власному регіоні, тобто Азії. До середини 2000-х років відтік ПІП китайських компаній досягнув 5 інших континентів. При цьому інвестиції спрямовувалися як у країни, що розвиваються, так і в розвинені країни.

У першому випадку потоки ПІІ слідували за прагненням отримати перевагу в доступі до природних ресурсів (сировина, паливо) або наявністю великих ринків збуту в країнах Третього Світу, переважно Африці та Латинській Америці. У другому – потоки ПІІ з Китаю використовувалися для пошуку передових нематеріальних ресурсів (знання, технології, навички) у розвинених країнах Європи та Північної Америки [3].

Вибір стратегічних закордонних активів зводиться до придбання іноземних компаній, які відомі передовими науково-дослідними центрами, виробничо-збутовими можливостями, світовими брендами, торговими марками, методами управління тощо [12].

Варто зазначити, що мотиви пошуку ефективного виробництва є менш важливими для китайських інвесторів, тому що низький рівень заробітної плати всередині країни та національна структура виробничих витрат забезпечують їхню цінову конкурентоспроможність на світовому ринку.

Переваги інтерналізації китайських компаній першочергово використовувалися з метою участі в корпоративних мережах інших ТНК, зокрема розвинених країн. Так, китайські компанії змогли підвищити свою конкурентоспроможність, користуючись невдачами формування ринку або природними перешкодами (мова, культура) у якості основи для розробки власних конкурентних переваг [3]. В умовах несправності національного ринкового механізму, що формувався, місцеві підприємства стали потрібними партнерами для спільних підприємств, разом з іноземними ТНК у приймаючій країні, отримуючи тим самим доступ до їх знань.

Здатність китайців швидко навчатися, оволодівати знаннями і підвищувати свій рівень, застосовувати західні технології та економічні методи становлять один із ключових факторів успіху зростання і міжнародної конкурентоспроможності китайських підприємств [9]. Навчання у партнерів дало можливість китайським підприємствам скоротити час інтеграції в міжнародний бізнес [1].

Таким чином, китайські компанії поступово переходять від імітації та придбання до створення нових знань і інновацій, зокрема стосовно високотехнологічних продуктів і галузей [7]. Переваги інтерналізації китайських інвесторів нині полягають в основному у отриманні більшої ефективності та стратегічної вигоди від транскордонної організації та конфігурації власних корпоративних мереж.

Проблема режиму входження в контексті форми здійснення ПІІ і стратегічної поведінки фірм, що інвестують, зводиться до прийняття рішення щодо вибору між спільним підприємством і дочірньою компанією.

Спільне підприємство обирають в якості режиму входження з метою проникнення на іноземні ринки збуту, що стрімко зростають. При цьому для успішного входження і отримання необхідних оперативних переваг важливою є співпраця з місцевим партнером, оскільки потребується його керівни-

цтво в приймаючій країні. Вибір дочірньої компанії в якості режиму входження надає переваги, коли китайські фірми стикаються з інтенсивною конкуренцією в галузі промисловості (секторі) за кордоном або переорієнтовуються на пошук і придбання стратегічних активів у глобальних масштабах. Загалом, іноземні дочірні компанії частіше використовуються в розширенні китайських фірм за кордоном, тоді як спільні підприємства виступали перш за все режимами входження на китайський ринок іноземними ТНК [3].

Зарубіжні дочірні або спільні підприємства китайських компаній виконують такі два найважливіші завдання: 1) функції дослідження, розробки і проектування; 2) пошук нових знань, технологій, інновацій і талановитих співробітників у світі [5]. При цьому корпоративні мережі, побудовані з власними закордонними дочірніми компаніями краще слугують для накопичення і захисту передових цінних знань і конкурентних переваг.

Унікальний підхід Китаю до здійснення зовнішніх ПІІ багато в чому визначається поточним станом його економічного розвитку і рівнем витрат на виробництво. Хоча країна має значні економічні переваги у виробничих витратах порівняно з багатьма іншими країнами, що розвиваються, дане явище може набути тимчасового характеру, якщо виробничі витрати стрімко зростатимуть. Так, наприклад, деякі китайські компанії, що займаються виробництвом одягу, іграшок та взуття, нині шукають нові виробничі бази у країнах Південної Азії та внутрішніх провінціях Китаю [8].

Таким чином, китайський стиль здійснення іноземного інвестування може поступово набирати рис інших типів інвестування – американського, що спрямовується на отримання доступу на ринок, і японського, основною метою якого є отримання переваг у низьких витратах на виробництво [11].

Висновки і пропозиції. Отже, зовнішня експансія китайських підприємств стала унікальним явищем світового значення. Китайські компанії раціонально використовують досвід, накопичений іноземними ТНК у сфері глобального розширення та транскордонного управління. Міжнародна конкурентоспроможність китайських підприємств і їх продукції нині все більше базується на перевагах у якості, інноваційності і виважених стратегіях. Зростання частки китайських ТНК на світових ринках і закріплення на все вищих позиціях у світових бізнес-рейтингах свідчать про оперативну відповідь китайських ТНК провідним ТНК у світі.

Китайські компанії розробили особливі способи здійснення закордонної експансії, яка полягає у формуванні умов парадигми ОЛІ крізь призму власного бачення, створення власних транскордонних корпоративних мереж і застосуванні вдалих конкурентних стратегій. Діяльність китайських ТНК з кожним роком все більше набуває глобального характеру. Про це свідчать обсяги та масштабність здійснення зовнішніх інвестицій і утворення власної китайської моделі зовнішнього інвестування.

Список літератури:

1. Emerging Markets' Transnational Corporations (TNCs) – The New World Order? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w3.ipsos.com/businessconsulting/insights/periscope/issues/201104/>.
2. Mark Yaolin Wang «The Motivations Behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas»/ Pacific Affairs: Volume 75, No.2 – Summer 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/4127182?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21103279927381>.
3. Anna Zorska «The Rise of Chinese Transnational Corporations»/ Economic Studies Nr. 4 (LXVII), 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inapan.waw.pl/pliki/studia_ekonomiczne/Studia%202010%204%20202A.Zorska.pdf.

4. Lee G. Branstetter, Nicholas Lardy «China's Embrace of Globalization»/ NBER Working Paper No. 12373// July, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.cmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1053&context=sds>.
5. Yiping Huang «Traps for Chinese investment overseas»/ East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific» // September, 10, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eastasiaforum.org/2010/09/10/traps-for-chinese-investment-overseas/>.
6. 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/201109/1316069658609.pdf>
7. China Statistical Yearbook. National Bureau of Statistics of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tongji.cnki.net/overseas/engnavi/HomePage.aspx?id=N2011090108&name=YINFN&floor=1>.
8. Luo Y., Xue Q., Han B. «How emerging market governments promote outward FDI: experience from China»/ Journal of World Business, January, 2010, Volume: 45, Issue: 1 pp. 68-79.
9. David Shambaugh «Are China's Multinational Corporations Really Multinational?» / East Asia Quarterly's Volume IV/ Number II, April-June 2012 [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://www.brookings.edu/research/articles/2012/07/10-china-multinationals-shambaugh>.
10. CNN Money Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/index.html.
11. Huiyao Wang, Bijun Wang «Chinese manufacturing firms' overseas direct investment»/ East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific»// December, 8, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eastasiaforum.org/2011/12/08/chinese-manufacturing-firm-s-overseas-direct-investment/>.
12. Pan Alon «The globalization of Chinese capital» (Rollins College and Harvard University) / East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific»// September, 10, 2012 [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://www.eastasiaforum.org/2012/09/10/the-globalisation-of-chinese-capital/>.

Шостак М. В.

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ

Резюме

Исследованы теоретические и практические вопросы процесса транснационализации китайских компаний. Особое внимание уделяется выявлению важнейших условий, общим и уникальным особенностям способа совершения ПИИ, используемого китайскими предприятиями, которые выходят на мировой рынок в качестве ТНК.

Ключевые слова: транснациональная компания (ТНК), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), регионализация.

Shostak M. V.

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CHARACTERISTIC FEATURES OF THE TRANSNATIONALIZATION PROCESS OF CHINESE COMPANIES

Summary

The theoretical aspects of the transnationalization process of Chinese companies were investigated. Particular attention was paid to defining the most important conditions, general and specific features of the method of FDI implementation used by Chinese companies that enter the world market as TNCs.

Key words: transnational company (TNC), foreign direct investments (FDI), regionalization.

УДК 339.9.01

Яншина А. М.

Київський університет ринкових відносин

ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розкрито суть головних наукових підходів до визначення сучасної ролі країн із ринками, що формуються, у міжнародній економіці і світовій політиці. Проаналізовано ключові передумови реформування системи глобального партнерства задля сталого розвитку у контексті зміни позицій країн із ринками, що формуються, на міжнародній арені. Запропоновано напрями удосконалення системи глобального партнерства задля сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, глобальне партнерство задля сталого розвитку, країни з ринками, що формуються, країни з розвинутою економікою, навколишнє середовище.

Постановка проблеми. Активний економічний розвиток країн із ринками, що формуються, трансформація ролі вказаної групи країн у міжнародній економіці і світовій політиці змінили контекст міжнародних економічних відносин (МЕВ) та актуалізували необхідність перегляду усталених підходів до форм організації міжнародного співробітництва з метою сталого розвитку (СР), інструментів і методів імплементації концепції сталого розвитку на всіх рівнях МЕВ.

Невідкладною проблемою планетарного масштабу за таких умов стає пошук новітніх шляхів удосконалення системи глобального партнерства задля СР у напрямі її «демократизації», врівноваження прав та обов'язків країн із розвинутою економікою і з ринками, які формуються, що враховували би сучасні реалії світового господарства; забезпечили би повноцінну рівноправну участь у системі глобального партнерства всіх без виключення суб'єктів міжнародних економічних відносин та максимізували ефективність реалізації концепції СР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблематики глобального партнерства задля сталого розвитку (СР) здійснили О. Білорус, Н. Городня, Ю. Мацейко, Е. Нортона, В. Реутов, Е. Роджерсон, А. Філіпенко, К. Хакенеш, Г. Янус тощо. Роботи наведених науковців присвячені аналізу сутності, атрибутів і вимірів сталого розвитку; специфіки і перепон, присутніх на шляху імплементації концепції СР у країнах світу та її глобальної перспективи; проблем розвитку людства у період після 2015 року; еволюції політики міжнародного сприяння економічному розвитку; суперечностей нині існуючої системи глобального партнерства задля сталого розвитку; цивілізаційних чинників сучасного функціонування економічних систем країн із ринками, що формуються; особливостей реалізації концепції сталого розвитку і моделі «зеленого» зростання у країнах із ринками, які формуються тощо [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До теперішнього часу, разом з тим, в економічній науці чимало питань у межах проблематики сталого розвитку залишаються без ґрунтовної відповіді. Так, у науковій літературі не сформовано єдиного фундаментального підходу до трактування атрибутів і складових системи глобального партнерства задля сталого розвитку; не здійснено комплексного дослідження передумов реформування системи міжнародної співпраці з метою СР; не надано критичної оцінки глобальної перспективи імплементації концепції сталого розвитку у контексті трансформації ролі країн із рин-

ками, що формуються, у міжнародній економіці і світовій політиці тощо.

Метою статті є аналіз передумов переформатування глобального партнерства задля сталого розвитку в умовах трансформації ролі країн із ринками, що формуються, у міжнародній економіці і світовій політиці.

Основні результати дослідження. Глобальне партнерство з метою розвитку є однією з восьми Цілей тисячоліття ООН, затверджених на Саміті Тисячоліття у Нью-Йорку у вересні 2000 року, що мають бути реалізовані до 2015 року. Серед інших важливих пріоритетів розвитку людства, сформульованих на цьому ж Саміті, – подолання крайньої бідності і голоду, забезпечення всезагальної початкової освіти і гендерної рівності, зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ-СНІДу, малярії й інших захворювань, створення умов для сталого розвитку (СР) довкілля [7].

Повноцінна ефективна система глобального партнерства задля розвитку залишається протягом останніх трьох десятиліть одним із найістотніших, проте досі недосяжних орієнтирів міжнародного співробітництва. На початкових етапах налагодження багатосторонньої співпраці з метою сприяння сталому зростанню ініціатива походила від країн із розвинутою економікою і міжнародних організацій, тоді як країнам із ринками, що формуються, у цьому процесі належала другорядна роль як у зв'язку з їх скромнішими економічними результатами, меншим авторитетом на міжнародній арені, так і їх значно «пасивнішою» зацікавленістю проблемами захисту навколишнього природного середовища.

Ця тенденція у певній мірі зберігається і сьогодні, однак, активізація темпів економічного розвитку країн із ринками, що формуються, і, як наслідок, розширення масштабів їх внеску до спільної справи із пригнічення довкілля у гонитві за надприбутками і світовим лідерством спричинили численні наукові дискусії щодо необхідності й акцентів принципового перегляду колективних підходів до міжнародних механізмів досягнення сталого розвитку людства, домовлених, насамперед, на Самітах у Ріо-де-Жанейро у 1992 і 2012 роках, «Саміті Тисячоліття» у Нью-Йорку у 2000 році, «Саміті Землі Ріо+10» у Йоганнесбурзі у 2002 році, Міжнародній конференції з фінансування розвитку у Монтерреї у 2002 році та інших міжнародних форумах.

Так, вчені з Німецького інституту розвитку К. Хакенеш і Г. Янус вважають, що традиційне донорство і співробітництво «Північ-Південь», покладені в основу реалізації Цілей розвитку

тисячоліття, сьогодні частково втратили власну актуальність під впливом геополітичних змін, а саме – з огляду на суттєву інтенсифікацію темпів зростання країн із ринками, які формуються, за останні три десятиріччя [6, с. 1]. С. Агібалов й А. Кокорін також наполягають на втраті актуальності сучасної міжнародної системи взаємодії країн світу задля сталого розвитку та переконані, що Конференцію ООН зі зміни клімату у Копенгагені у 2009 році, зважаючи на її результати, взагалі можна було би назвати цілковитим «провалом» системи ООН у цілому, якби вона не поклала початок глобальному переформатуванню міжнародного співробітництва у сфері СР, зокрема, у напрямі посилення ролі у цьому процесі країн із ринками, що формуються [8, с. 115, 119].

Е. Нортон, Е. Роджерсон, Х. Карас, Х. Макіно і В. Джанг говорять про те, що традиційна допомога розвитку більше не відповідає реаліям світового господарства та має поступитися місцем у межах системи глобального партнерства задля розвитку новим філантропічним акторам й інвесторам, що сприятимуть сталому зростанню за допомогою ринкових інструментів і на базі законів ринку [4, с. 17; 9, с. 13-14; 10, с. 21-22]. Крім того, науковці наголошують на ролі співробітництва Південь-Південь, яке вважають більш перспективним за співпрацю Північ-Південь.

О. Білорус та Ю. Мацейко, окреслюючи місце країн із ринками, які формуються, і, передусім, Китаю й Індії у сучасній світовій системі, зауважують, що останні, будучи лідерами в гонці світового економічного розвитку, спільно могли би проголосити про настання ери масштабнішої та могутнішої глобалізації, яка серйозно вплине на розвинені й бідні країни світу [1, с. 11]. Лейтмотивом наукових пошуків румунської дослідниці Д.С. Поп є також думка про те, що розквіт країн із ринками, які формуються, розпочав нову еру у міжнародних економічних відносинах і світовій політиці, що потребує формулювання нового бачення шляхів розв'язання проблем сталого розвитку та удосконалення існуючого забезпечення міжнародної взаємодії у цій сфері [11, с. 286].

В. Юрчишин називає характерною особливістю початку нового тисячоліття подальше прискорення глобалізації та міжнародної інтеграції, наслідком яких стали помітні зрушення у відносинах між країнами і групами країн, започаткування нових геоекономічних та геополітичних союзів та утворень, послідовне перенесення центрів економічного впливу у нові регіони, до нових країн [12, с. 2]. Н. Городня, у свою чергу, зазначає, що глобальний розвиток початку ХХІ століття характеризується поступовим формуванням нового світового порядку на основі багатополарності на протидію біполярному світу періоду «холодної» війни та однополярному – по її завершенню, ознаками якого стають значне посилення глобальної ролі Китаю; утворення в умовах світової фінансово-економічної кризи «великої двадцятки» за участю авангардних держав, що розвиваються; колективні пошуки шляхів реформування міжнародних інститутів; інтенсивні інтеграційні процеси в Азії тощо [2, с. 14].

В. Додонов вбачає найбільш принципові передумови перегляду існуючої світової системи у транснаціоналізації і монополізації світової економіки, а також у специфіці міжнародного поділу праці на сучасному етапі. Науковець зауважує, що країни з низьким рівнем розвитку економічної системи в умовах транснаціоналізації опиняються перед

вибором – залишатися сировинним придатком країн із розвинутою економікою або ж виходити на вищий технологічний рівень, проте в обмін на втрату частини суверенітету. Крім того, у світлі міжнародного поділу праці автор наголошує на наступній суперечності, що, на його думку, породжує ключову асиметрію у світовій економіці: країни з ринками, які формуються, постачають на міжнародний ринок реальні активи – від сировини до технологій, а країни з розвинутою економікою – управлінсько-посередницькі послуги [13, с. 79].

Істотні економічні зрушення у країнах із ринками, що формуються, не лише внесли важливі корективи до розстановки сил на міжнародній арені, а і концептуально змінили контекст міжнародних економічних відносин. Разом з тим більшість авторів, досліджуючи особливості трансформації позиції вказаної групи країн у міжнародній економіці і світовій політиці, акцентують увагу на економічній складовій розвитку, тоді як інші складові – і, насамперед, екологічна – часто залишаються без належного розгляду. Проте необхідно розуміти, що зміна контексту МЄВ з огляду на посилення Китаю, Індії, інших країн аналізованої групи поставила під сумнів ефективність всієї системи міжнародної співпраці з метою сталого розвитку, а не лише його економічного виміру.

В ООН фундаментальну дискусію щодо необхідності переформатування системи глобального партнерства задля сталого розвитку розпочали, фактично, лише у 2012 році у ході розробки плану дій на період після 2015 року [14, с. 35; 15, с. v; 16, с. 1-2; 17, с. 7-8]. Його основоположним принципом і стала ідея про те, що люди і країни мають розуміти, що їх долі взаємопов'язані [18, с. 10]. Так, положення про реформування системи глобального партнерства є одним із ключових у межах двох Комюніке Групи високого рівня, затверджених у лютому 2013 року у Монровії, Ліберія, та у березні 2013 року на Балі, Індонезія [19; 20].

На користь реформування системи глобального партнерства задля сталого розвитку у напрямі її «демократизації» та врівноваження у її межах прав й обов'язків країн із розвинутою економікою, з ринками, що формуються, і країн, які розвиваються, свідчать, на наш погляд, наступні найпринциповіші аргументи.

По-перше, світова економічна і фінансова криза похитнула стереотип про те, що країни з розвинутою економікою на відміну від країн із ринками, які формуються, успішно і назавжди подолали примат економічних інтересів над екологічними та за будь-яких умов зберігатимуть цей позитивний результат. Іншими словами, кризові явища суттєво скоригували плани країн із розвинутою економікою щодо озеленення власних економічних систем, спричинили падіння темпів реалізації екологічних реформ у Західній Європі і США, знову перемістили економічні проблеми до рангу пріоритетних, тоді як країни з ринками, що формуються, в окремих сферах «зеленого» зростання навпаки здобули лідерство.

Так, з одного боку, Європейська Рада у лютому 2013 року затвердила 7-річний бюджет ЄС у розмірі близько 960 млрд. євро, що на 85 млрд. євро менше, ніж це планувалося у 2012 році, і на 34 млрд. євро менше, ніж ідентичний показник у 2007-2013 роках [21, с. 46]. «Урізання» бюджету відбулося у великій мірі за рахунок «зелених» видатків, обсяг яких складатиме у 2014-2020 роках

27 млрд. євро, що на 20% менше, ніж у 2007-2013 роках [22, с. 1]. Статтями витрат, що зазнали найбільшого скорочення, стали розвиток сільських регіонів (-13.4%) та інфраструктури у сфері енергетики (з 9.1 млрд. євро до 5.1 млрд. євро); фінансування програм у межах LIFE (від франц. – L'instrument financier pour l'environnement) та Європейського фонду розвитку моря і рибальства (-27%) [22, с. 4-5]. У 2013 році США, у свою чергу, зменшили обсяги фінансування відновлювальних джерел енергії на 9% [23, с. 14].

З іншого ж боку, уряд Китайської народної республіки у 2013 році виділив на розвиток відновлювальних джерел енергії 56 млрд. дол. США – більше, ніж вся Європа (44 млрд. дол.) і США (36 млрд. дол.); у 2004 році Китай інвестував у цю сферу 2.4 млрд. дол., тоді як у 2009 і 2013 рр., незважаючи на вплив світової фінансово-економічної кризи, цей показник досяг 37.1 і 56.3 млрд. дол. США відповідно [23, с. 11].

По-друге, у разі неспроможності окремих країн із розвинутою економікою поступитися власними геополітичними амбіціями і країн із ринками, що формуються, – мріями про світове економічне лідерство та разом знайти взаємовигідний компроміс на шляху до сталого розвитку у глобальному масштабі, людство зазнає матеріальних втрат (не говорячи вже про величезні нематеріальні втрати в екологічній і соціальній сферах) у розмірі 5-20% від світового ВВП до 2050 року [24, с. 2].

По-третє, негативні наслідки фінансово-економічної кризи в США, глибока економіко-політична криза в ЄС, форс-мажорні ситуації у сфері ядерної енергетики, пов'язані з природними катаклізмами, в Японії нині спричинили часткову втрату лідерства і беззаперечного авторитету країн із розвинутою економікою на міжнародній арені, у цілому, й у межах глобального партнерства задля сталого розвитку, зокрема. З огляду на окреслені деструктивні тенденції у країнах із розвинутою економікою і, навпаки, сприятливі показники функціонування країн із ринками, що формуються, останні сьогодні цілком справедливо поставили під сумнів ефективність системи глобального партнерства задля СР, створеної, фактично, провідними країнами з розвинутою економікою. За таких умов домінуюча роль останніх у ході міжнародного співробітництва з метою ста-

лого розвитку і прив'язка рівня розвитку країни до масштабів її впливу на процес реформування системи глобального партнерства задля СР видаються малоефективними і такими, що потребують істотного переформатування.

Висновки і пропозиції. Існуюча система глобального партнерства задля сталого розвитку втратила актуальність та більше не відповідає сучасним реаліям світового господарства, насамперед, з огляду на істотне посилення позицій і, як наслідок, трансформацію ролі країн із ринками, що формуються, у міжнародній економіці і світовій політиці. Це, у свою чергу, обумовило необхідність пошуку нових ефективніших підходів до побудови та розширення міжнародного співробітництва з метою сталого розвитку.

Заходами пріоритетного вибору, які б сприяли переформатуванню існуючої системи глобального партнерства задля СР, як вбачається, є: підтримка міжнародними економічними організаціями співпраці за напрямом Південь-Південь з метою посилення взаємозв'язків між країнами з близькими рівнями розвитку у сфері сталого зростання, розширення участі країн із ринками, що формуються, у ході імплементації концепції сталого розвитку на міжнародному рівні; оновлення складу учасників системи міжнародної взаємодії задля СР та забезпечення *de facto* рівності прав всіх суб'єктів цієї системи у процесі розробки та втілення у життя пріоритетів СР (йдеться, зокрема, про ліквідацію прив'язки до позиції тієї чи іншої країни на міжнародній арені); організація повноцінного механізму глобального координування імплементації концепції сталого розвитку поряд із удосконаленням системи звітування щодо результатів досягнення цілей СР на національному рівні, залучення до неї всіх без виключення учасників МЄВ; активізація участі приватного сектору і громадськості у «сталих» ініціативах країн, що розвиваються, і з ринками, які формуються, де головним суб'єктом реалізації концепції СР сьогодні все ще залишається держава; розробка глобальних галузевих «сталих» кодексів поведінки, що сприяла б переміщенню акценту у межах глобального партнерства з міждержавної взаємодії на суб'єктно диверсифіковану співпрацю у царині сталого розвитку.

Список літератури:

1. Глобальна перспектива і статей розвиток : (Системні маркетингологічні дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
2. Городня Н. Цивілізаційні чинники сучасного розвитку країн Східної Азії / Н. Городня // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія: Історія. – 2011. – №104. – С. 14-17.
3. Глобальні трансформаційні імперативи сталого розвитку національної економіки : монографія / [В. Є. Реутов, К. В. Наливайченко, Н. З. Головченко та ін.]; за наук. ред. Реутова В. Є. – Сімферополь : ПП «Фенікс», 2011. – 284 с.
4. Inclusive and Sustainable Development : Challenges, Opportunities, Policies and Partnerships / Ministry of Foreign Affairs of Denmark, Danida. – London : ODI&Danida, 2012. – 24 p.
5. Філіпенко А. С. Політика міжнародного сприяння економічному розвитку / А. С. Філіпенко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – №№ 3-4. – С. 81-88.
6. Hackenesch C. Post-2015 : How Emerging Economies Shape the Relevance of a New Agenda / C. Hackenesch, H. Janus. – Bonn : German Development Institute, 2013. – 4 p.
7. Офіційний сайт Організації об'єднаних націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/millenniumgoals>.
8. Агибалов С. Копенгагенское соглашение – новая парадигма решения климатической проблемы / С. Агибалов, А. Кокорин // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 115-132.
9. Kharas H. Catalyzing Development: a New Vision for Aid / H. Kharas, H. Makino, W. Jung. – Washington DC : Brookings Institution Press, 2011. – 320 p.
10. Kharas H. Horizon 2025 : Creative Destruction and the Aid Industry / H. Kharas, A. Rogerson. – London : Overseas Development Institute Publications, 2012. – 32 p.
11. Pop D. Emerging Economies and Sustainable Development / D. Pop // Cross-Cultural Management Journal. – 2013. – № 3(29). – Р. 283-291.
12. Юрчишин В. Посткризові перспективи висхідних гігантів / В. Юрчишин. – К. : Центр Разумкова, 2011. – 49 с.

13. Додонов В. Ю. Глобальные детерминанты экономического развития и современная мирохозяйственная система / В. Ю. Додонов // Известия НАН Республики Казахстан. Серия общественных наук. – 2004. – № 3. – С. 75-80.
14. Realizing the Future We Want for All : Report to the Secretary-General / United Nations. – New York : UN Publications, 2012. – 52 p.
15. A Renewed Global Partnership for Development / UN System Task Team on the Post-2015 UN Development Agenda. – New York : UN Publications, 2013. – 27 p.
16. Geoghegan T. Post-2015 : Framing a New Approach to Sustainable Development / T. Geoghegan. – IRF : Independent Research Forum Publications, 2013. – 6 p.
17. Sustainable Development Scenarios for Rio+20. A component of the Sustainable Development in the 21st Century / United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development. – New York : UN Publications, 2012. – 149 p.
18. Новое глобальное партнерство : искоренение бедности и преобразование экономик посредством устойчивого развития. Доклад группы видных деятелей высокого уровня по разработке повестки дня в области развития на период после 2015 года / ООН, Группа высокого уровня по разработке повестки дня в области развития на период после 2015 года. – Нью Йорк : UN Publications, 2013. – 73 с.
19. Комюніке Групи високого рівня ООН з розробки плану дій на період після 2015 року від 1 лютого 2013 року, Монровія, Ліберія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/sg/management/pdf/Monrovia_Communique_1_Feb_2013.pdf.
20. Комюніке Групи високого рівня ООН з розробки плану дій на період після 2015 року від 27 березня 2013 року, Балі, Індонезія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/sg/management/pdf/Final%20Communique%20Bali.pdf>.
21. Multiannual Financial Framework Conclusions №37/13 / European Council. – Brussels : EUCO, 2013. – 49 p.
22. A Greener EU Budget in the Balance: the 2014-2020 MFF Deal / [Medarova-Bergstrom K., Baldock D., Hart K., Volkery A.]. – London : Institute for European Environmental Policy, 2013. – 11 p.
23. Global Trends in Renewable Energy Investment 2014 : Key Findings / Frankfurt School of Finance and Management, United Nations Environmental Program Centre for Climate and Sustainable Energy Finance. – Frankfurt am Main : Bloomberg, 2014. – 19 p.
24. How Emerging Economies will Green the World / Concept Paper of Energypact UNCTAD Conference, Geneva, 29-30 November 2011. – Geneva : UNCTAD Publications, 2011. – 6 p.

Яншина А. Н.

Киевский университет рыночных отношений

ПРЕДПОСЫЛКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА РАДИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Раскрыта сущность главных научных подходов к определению роли стран с формирующимися рынками в международной экономике и мировой политике. Проанализированы ключевые предпосылки реформирования системы глобального партнерства для устойчивого развития в контексте изменения позиций стран с формирующимися рынками на международной арене. Предложены направления усовершенствования системы глобального партнерства для устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, глобальное партнерство для устойчивого развития, страны с формирующимися рынками, страны с развитой экономикой, окружающая природная среда.

Ianshyna A. M.

Kyiv University of Market Relations

BACKGROUND OF THE REFORM OF GLOBAL PARTNERSHIP FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

In the article main theoretical approaches to the emerging markets' role in the world economy and international relations are examined. Key preconditions of the global partnership for sustainable development reformatting in the context of emerging markets' role transformation are analyzed. Ways of global partnership for sustainable development improvement are proposed.

Key words: sustainable development, global partnership for sustainable development, emerging markets, developed countries, environment.

НАШІ АВТОРИ

1. **Біда Маріанна Богданівна** – аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
2. **Веденєєв Євген Євгенович** – аспірант Академії фінансового управління
3. **Вінська Оксана Йосипівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри європейської інтеграції Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
4. **Власенко Марина Олександрівна** – асистент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
5. **Волошина Світлана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та стратегії підприємств Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
6. **Ганський Володимир Олександрович** – асистент кафедри економічної теорії Полоцького державного університету
7. **Геращенко Олександра Олександрівна** – асистент кафедри менеджменту Маріупольського державного університету
8. **Грущинська Наталія Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки і економічної дипломатії Дипломатичної академії України при Міністерстві закордонних справ України
9. **Дацкевич Наталія Олегівна** – аспірант кафедри політекономії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
10. **Дзяд Олена Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
11. **Дорофєєва Христина Михайлівна** – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
12. **Дубина Максим Вікторович** – кандидат економічних наук Чернігівського національного технологічного університету
13. **Дячек Віталій Васильович** – викладач Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
14. **Ільчук Валерій Петрович** – доктор економічних наук, професор Чернігівського національного технологічного університету
15. **Ішков Станіслав Володимирович** – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
16. **Калашник Микола Володимирович** – здобувач кафедри міжнародної економіки Черкаського державного технологічного університету
17. **Киризюк Сергій Вікторович** – докторант Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України
18. **Кібальник Любов Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
19. **Корнух Оксана Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку Криворізького національного університету
20. **Кузьменко Світлана Сергіївна** – асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
21. **Лахіна Лілія Федорівна** – старший викладач Воронежського інституту кооперації (філія) Автономної некомерційної організації вищої професійної освіти «Білгородський університет кооперації, економіки і права»
22. **Лашак Віктор Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Буковинського університету
23. **Лисогуб Дарія Вікторівна** – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
24. **Майорова Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
25. **Макарова Валерія Валеріївна** – асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
26. **Михайлова Дарина Олександрівна** – здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
27. **Мінгалієва Таїсія Іванівна** – студент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
28. **Могилова Анастасія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
29. **Назаров Дмитро Сергійович** – аспірант кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
30. **Носик Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного фармацевтичного університету
31. **Нямешук Ганна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
32. **Пальчук Олена Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту сфери послуг Київського національного університету технологій та дизайну

33. **Пелех Оксана Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент Рівненського державного гуманітарного університету
34. **Поліусевич Юлія Геннадіївна** – аспірант кафедри історії та теорії господарства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
35. **Полякова Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівської комерційної академії
36. **Поченчук Галина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент Академії фінансового управління
37. **Прокопенко Олена Олександрівна** – аспірант Чернігівського національного технологічного університету
38. **Путятін Едуард Іванович** – аспірант кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету
39. **Рубіш Іван Іванович** – аспірант Львівської комерційної академії, заступник голови правління Великолуківського споживчого товариства
40. **Рябець Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
41. **Сакір-Молочко Ніна Василівна** – аспірант кафедри макроекономіки та державного управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
42. **Сироїшко Валентина Василівна** – доктор економічних наук, професор Федеральної державної бюджетної освітньої установи вищої професійної освіти «Воронезький державний університет»
43. **Стаканов Роман Дмитрович** – кандидат економічних наук, доцент Інституту міжнародних відносин Київського національного економічного університету імені Тараса Шевченка
44. **Тимків Ірина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
45. **Турило Анатолій Михайлович** – доктор економічних наук, професор Криворізького національного університету
46. **Чайковська Марина Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
47. **Чентуков Ілля Юрійович** – аспірант кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету
48. **Чепеленко Анжеліка Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту Української інженерно-педагогічної академії
49. **Чепеленко Дмитро Станіславович** – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
50. **Черкезюк Діана Володимирівна** – аспірант кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
51. **Чернега Оксана Богданівна** – доктор економічних наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
52. **Шатненко Катерина Олегівна** – аспірант кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету
53. **Шевченко Тетяна Петрівна** – викладач Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
54. **Шевчук Ярослав Васильович** – студент магістерської програми «Фінансування інвестиційних проєктів» Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
55. **Шостак Марія Вікторівна** – студентка Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
56. **Яншина Анна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Київського університету ринкових відносин

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

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

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 10 від 24.06.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим. Зам. № 21/04.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua; E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.