

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/2

Том 17

2009

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); акад. Академії наук ВО України, д-р техн. наук, проф. **М. М. Дронь** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгальок**; чл.-кор. АПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. АПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

**Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ**
Випуск 1

Дніпропетровськ
Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

Вісник містить результати наукових досліджень провідних фахівців, науковців, здобувачів наукових ступенів та звань з питань сучасного розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, місця та перспектив держав на світових ринках товарів, послуг, факторів виробництва, впливу та наслідків глобалізації для їх розвитку, шляхів і прогнозів розвитку міжнародної економічної системи. Матеріали можуть бути корисні для науково-педагогічних працівників, науковців, аспірантів та студентів, широкого загалу читачів, які цікавляться питаннями світогосподарського розвитку.

Вестник включает результаты научных исследований ведущих специалистов, ученых, соискателей научных степеней и званий в вопросах современного развития мирового хозяйства и международных экономических отношений, места и перспектив стран на мировых рынках товаров, услуг и факторов производства, влияния и последствий глобализации на их развитие, путей и прогнозов развития международной экономической системы. Материалы могут быть полезны научно-педагогическим работникам, ученым, аспирантам и студентам, широкому кругу читателей, которые интересуются вопросами мирохозяйственного развития.

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Протокол № 4 від 26.11.2009 р.*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч** (заст. відп. редактора), д-р екон. наук, проф. **О. Б. Чернега**, д-р екон. наук **М. І. Макаренко**, д-р екон. наук, проф. **В. І. Крамаренко**, д-р наук з держ. управл. **М. Х. Корецький**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Сазонець**, д-р екон. наук, доц. **Н. В. Стукало**, д-р екон. наук, доц. **Н. І. Дучинська**, д-р екон. наук, доц. **В. О. Гришкін**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, канд. екон. наук, доц. **В. А. Федорова**, канд. екон. наук, доц. **Н. П. Мешко**, канд. екон. наук, доц. **Н. І. Галан**, канд. екон. наук, доц. **О. В. Дзяд** (відп. секретар), канд. екон. наук, доц. **В. А. Ткач**

Рецензенти:

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

УДК 339.9

Н. І. Галан

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**ЯПОНСЬКІ УНІВЕРСИТЕТИ У «ПОТРІЙНІЙ СПІРАЛІ»:
МЕХАНІЗМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ТРАНСФЕРТУ**

Досліджено еволюцію співробітництва між японськими університетами, бізнесом та урядом у сфері продукування та комерціалізації інновацій. Основну увагу приділено аналізу сучасного стану взаємовідносин між основними акторами регіональної інноваційної системи та реконфігурації функцій університетів відповідно концепції «потрійної спіралі». Дослідження виконано на прикладі одного із провідних національних університетів Японії – Університету Тохоку.

Ключові слова: венчурний кластер, інноваційна система, модель «потрійної спіралі», НДДКР, промисловий кластер, технологічний трансферт, Тохоку, університетські венчурні підприємства, Японія.

У статті наведені окремі результати дослідження, виконаного у Вищій школі економіки та менеджменту університету Тохоку (м. Сендай, Японія) за підтримки Японської Фондації

Вступ. Поява нового типу соціально-економічної системи – економіки знань, або нової економіки – обумовила потребу у формуванні ефективних механізмів продукування та комерціалізації знань на основі узгодження державних, корпоративних та академічних інтересів. Це, у свою чергу, призвело до змін у державній інноваційній політиці всіх розвинених країн, що почали відбуватися на початку 1990-х років через розширення функцій університетів та бізнесу в інноваційній сфері та формування принципово нової моделі інноваційної системи. Вивчення нових концепцій інноваційних систем та специфіки взаємодіючої поведінки їх учасників є необхідним для ідентифікації ключових напрямів удосконалення національної інноваційної системи в напрямі підвищення ефективності її функціонування.

Еволюція глобальної, національних та регіональних інноваційних систем, реконфігурація функцій їх головних акторів займають провідне місце в дослідженнях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. Антонюк, Ю. Бажал, О. Білорус, В. Геєць, І. Дежина, Ч. Едквіст (*C. Edquist*), Н. Іванова, В. Кісельова, Ф. Кук (*P. Cooke*), Д. Лук'яненко, І. Макаренко, Б.-А. Лундвал (*B.-Å. Lundvall*), Р. Нельсон (*R. R. Nelson*), Ю. Пахомов, А. Поручник, С. Соколенко та ін. [1; 2; 8–13; 15; 26; 34]. Сучасні дослідження проблем формування та ефективного функціонування інноваційних моделей розвитку національних економік переконливо ілюструють важливість перебудови взаємовідносин між державою, освітніми, науково-дослідними установами та бізнесом у сфері продукування та комерціалізації інновацій, що відповідає концепції «потрійної спіралі» (англ. *Triple Helix model*), запропонованою Генрі Етцковічем (*Henry Etzkovitz*) [17].

Г. Етцковіч, формулюючи концепцію «потрійної спіралі», відштовхувався від того, що в умовах економіки знань наявність подвійних спіралей (тобто взаємодій) між державою та ринком, наукою та бізнесом є недостатньою через те, що основні актори системи, окрім своїх традиційних функцій, починають набувати нових, властивих іншим учасникам. Університети та науково-дослідні установи все більше виконують окремі функції бізнесу, створюючи на своїй основі спеціальні центри із комерціалізації інновацій та малі венчурні підприємства, пере-

творюючись таким чином з установ із місією продукування і дисиміляції знань у підприємницькій структурі, що, у свою чергу, спричиняє появу та розвиток концепції підприємницького університету (англ. *entrepreneurial university*). У той же час держава втрачає домінуючий вплив на розвиток інноваційних процесів, поступаючись при цьому бізнесу, і перш за все, ТНК. Так, участь приватного капіталу у фінансуванні НДДКР у країнах ОЕСР у середньому становить 68 %, у тому числі в Японії – 75 %, США – 65 %, у країнах ЄС – 54 % [30, 30]. Траєкторія сталого розвитку економіки країни забезпечується шляхом інтеграції складових «потрійної спіралі», а функції держави як учасника інноваційної системи переорієнтовуються на сприяння формуванню мережових (кластерних) та інших гібридних структур, у межах яких активно взаємодіють університети, державні та приватні науково-дослідні установи, великі компанії, малі інноваційні підприємства, венчурні капіталісти тощо. Саме такий підхід почав превалювати при розробці інноваційної політики в країнах – ключових інноваторах у 1990-х роках, що надало додаткового поштовху розвитку досліджень з фокусом на взаємовідносини між основними акторами інноваційних систем. Найбільш помітними серед цих досліджень є роботи таких науковців як П. Вестхед (*P. Westhead*), Д. Джонс-Еванс (*D. Jones-Evans*), А. Локіт (*A. Lockett*), А. Лінк (*A. Link*), Д. Маєрі (*D. Mowery*), М. Райт (*M. Wright*), Д. Сігел (*D. Siegel*), Л. Уолдман (*L. Waldman*), які зробили значний внесок у розуміння горизонтальних зв'язків між університетами, бізнесом та державою у США, Канаді, Великобританії, Швеції, Нідерландах та інших країнах в умовах реалізації кластерної інноваційної політики [20; 24; 25; 31–33; 37; 38]. Разом з тим у міжнародних наукових публікаціях (через об'єктивні причини) незначну увагу приділено відповідному досвіду Японії, який може бути вельми корисним для країн із перехідними економіками з огляду на те, що японські національні університети отримали свободу дій у формуванні своїх взаємовідносин із бізнесовими структурами тільки в 2004 р. після проведення реформи вищої школи. Сучасне розуміння особливостей формування «потрійної спіралі» в Японії сформувалося у світі завдяки таким вченим, як С. Кобаяші (*S. Kobayashi*), М. Кондо (*M. Kondo*), А. Нішизава (*A. Nishizawa*), Й. Окубо (*Y. Okubo*) [21–23; 27; 28]. Особливу увагу було приділено найуспішнішим прикладам взаємодії учасників «потрійної спіралі» у регіонах із найвищим рівнем ділової активності – Канто, до якого належать такі міста як Токіо, Чіба, Сайтама, та Кансай (Кіото, Осака). Досвід інших регіонів (Тохоку, Кюшу, Токай), для яких притаманні високий рівень розвитку освітньої й науково-дослідницької інфраструктури та нижча ділова активність, вивчено недостатньо.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення характеру та змісту взаємозв'язків між університетами та підприємствами Японії в умовах реалізації урядом кластерної інноваційної політики на прикладі Університету Тохоку. Методологічну та теоретичну основу дослідження сформували роботи провідних вітчизняних й зарубіжних вчених. Задля досягнення мети дослідження застосовувалися методи аналізу та синтезу, системного узагальнення, інтерв'ю. Додатковим стимулом для виконання даного дослідження стала подібність провінції Тохоку та Дніпропетровської області за окремими показниками соціально-економічного розвитку.

Результати. В Японії розробка державної політики, спрямованої на активізацію співробітництва між університетами та бізнесом, почалася у 80-х роках минулого століття і мала характер клонування американського досвіду формування та сприяння розвитку інноваційних кластерів. У 1982 р. у структурі Міністерства освіти, культури та спорту Японії створюється Департамент спільних досліджень, який через рік, за результатами вивчення американського досвіду, презентує стратегію співпраці між університетами та бізнесом. Починаючи з 1987 р. по всій Япо-

нії на базі національних університетів створюються центри спільних досліджень. Запроваджені три основні схеми співпраці між університетами та компаніями:

1) проведення *спільних досліджень* між університетом та компанією на основі контрактних відносин, задля чого кожна сторона зобов'язана виділити власні ресурси і забезпечити виконання робіт з метою досягнення спільної мети;

2) виконання університетом *досліджень на замовлення* компанії (*контрактних досліджень*);

3) фінансування компанією науково-дослідницьких робіт, що здійснюються в університеті, без виникнення в останнього будь-яких зобов'язань стосовно неї.

На початку 1990-х років серед трьох зазначених форм співробітництва між академією та промисловістю превалювала остання – спонсорство великими корпораціями науково-дослідницьких робіт, що здійснювалися університетами (90 % від загальних обсягів фінансування) [23, 21]. Наприкінці минулого століття додаткового стимулу для розвитку співробітництва між університетами та бізнесом надало прийняття японським урядом низки законів, що мали на меті подальше врегулювання цих відносин. Так, у 1998 р. був прийнятий Закон «Про трансферт технологій від університетів до промисловості», відповідно до якого на базі національних університетів за прямої фінансової підтримки держави створювалися офіси ліцензування технологій (ОЛТ), які мали організаційну форму приватно-державних корпорацій і відрізнялися високим рівнем автономії від університетів. Урядові зусилля увінчалися певними позитивними результатами вже на початку нового століття. Так, станом на 2001 р.:

– 87 із 99 національних університетів (88 % від загальної кількості) співпрацювали з промисловими підприємствами за однією із дозволених схем;

– до співробітництва з університетами у науково-дослідницькій сфері були залучені 2 151 компанії, переважно машинобудівної галузі, при цьому частка малих та середніх підприємств становила 10 %;

– спільними зусиллями університетів та підприємств виконувалися 4 190 науково-дослідницьких проектів (1,95 проекти у розрахунку на компанію) у галузях технічних, медичних, біологічних та сільськогосподарських наук;

Таким чином, можна стверджувати, що дії уряду призвели до встановлення в Японії сталих двосторонніх зв'язків між університетами та бізнесом наприкінці минулого століття. Однак, дотримування клонувального підходу в реалізації державної інноваційної політики стало неможливим в умовах зростання бюджетного дефіциту та посилення конкуренції з боку інших азійських країн. Тому вектор державної інноваційної політики було змінено на диверсифікацію галузевої структури японської економіки шляхом створення нових високо-технологічних галузей через комерціалізацію результатів передових досліджень у біотехнологіях, інформаційних технологіях та нових матеріалах. У 2001 р. було ініційовано «Новий план створення 1000 нових університетських венчурних підприємств¹ у трьох-річний період» [27]. Реалізацію цього плану підкріплено цілою низкою програм державної інноваційної підтримки університетського венчурного бізнесу, а саме: оптимального трансферту результатів НДР, субсидіювання покриття частини ліцензійних витрат тощо (докладніше у [3, 99–103]). Задля підтримки ОЛТ та забезпечення університетів внутрішньої експертизою з питань управління інтелектуальною власністю, уряд надав грантову допомогу тридцяти чотирьом університетам для створення бюро з управління інтелектуальною власністю (БУІВ).

¹ Університетське венчурне підприємство (англ. university start-up venture, university start-up) – компанія з невеликим періодом функціонування, яка засновує свою діяльність на інноваційних розробках університетів та інших науково-дослідних установ у відповідності до ліцензійних угод.

Функції БУІВ визначені не чітко, перетинаються із функціями ОЛТ і включають розробку стратегії управління інтелектуальною власністю університетів, її оцінку, патентування результатів досліджень, маркетинг та трансферт технологій. Хоча цільовий орієнтир досягнуто у визначений термін (рис. 1), політика уряду здобула значну критику, перш за все, через свою непослідовність.

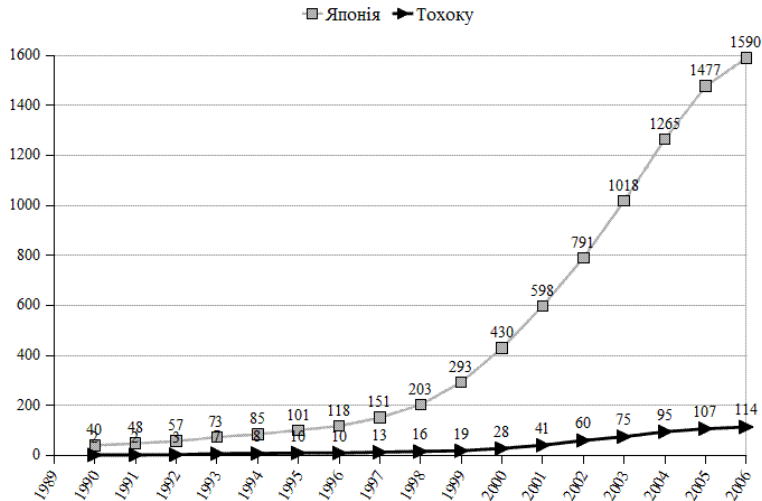


Рис. 1. Кількість університетських венчурних підприємств у Японії, в тому числі – регіоні Тохоку, 1990–2006 рр. [29, 15]

Так, у 2001 р. два міністерства паралельно запроваджують власні кластерні ініціативи: Міністерство освіти, спорту, культури, науки та технологій² – Ініціативу кластерів знань, Міністерство торгівлі, економіки та промисловості – Програму промислових кластерів. Обидві ініціативи були спрямовані на формування мереж за участю трьох основних акторів – університетів й науково-дослідних установ, підприємств та урядових інституцій. За таких умов кожен із національних університетів намагався оптимізувати свою діяльність, виконуючи одночасно три місії – освітянську, наукову та підприємницьку.

Регіон Тохоку розташований у північній частині найбільшого японського острова Хонсю, на частку регіону припадає 16,7% території та 7,6% населення усієї Японії. За часткою населення у загальній його кількості, регіональним ВВП та часткою в обсязі роздрібної торгівлі країни, Тохоку порівняний із Дніпропетровською областю (табл. 1). У структурі матеріального виробництва важливі місця посідають транспортне обладнання (17,8%), електронне обладнання (17,5%), видобуток вугілля, нафти та хімічна продукція (17,0%), харчова продукція (11,8%), промислове обладнання (10,2%). Історично нижча вартість ресурсів у регіоні порівняно із столицею та поближених до неї провінціях зробила Тохоку привабливим місцем для розміщення як регіональних представництв, так і виробничих підрозділів великих, у тому числі транснаціональних, компаній.

Урядовою Програмою промислових кластерів передбачене формування в Тохоку «промислового коридору» шляхом розбудови складної мережевої структури, основу якої складають п'ять основних та два підтримуючих кластери. Галузеву орієнтацію цих кластерів визначають науково-дослідницька та виробнича діяльність регіону за напрямками:

- 1) мікроелектронних механічних систем;
- 2) виробництва обладнання для напівпровідникової галузі;

²У 2001 р. В Японії, шляхом об'єднання та реструктуризації функцій, міністерства були реорганізовані, що призвело до скорочення їх кількості з 22 до 12.

- 3) оптичної промисловості;
- 4) виробництва медичного обладнання;
- 5) виробництва матеріалів та компонентів для автомобілебудування;
- 6) переробки кольорових металів;
- 7) інформаційних технологій.

Таблиця 1

**Окремі показники соціально-економічного становища провінції Тохоку та
Дніпропетровської області, % від країнового показника**

Показники	Тохоку	Дніпропетровська область
Площа території	16,7	5,3
Кількість населення	7,6	7,4
ВВП	6,6	8,7
Обсяг промислового виробництва	6,0	17,0
Обсяг роздрібної торгівлі	7,4	8,9
Станом на 01.01.2005 р.		

Джерела.: Бюро Міністерства економіки, торгівлі та промисловості у Тохоку [35, 10], Дніпропетровська обласна державна адміністрація [6]

Таку сукупність кластерів виокремлено шляхом оцінювання регіонального потенціалу науково-промислового співробітництва, основу якого формує один із найстаріших японських університетів – Університет Тохоку, що знаходиться в адміністративному центрі провінції м. Сендай. Усі промислові кластери, за виключенням кластеру мікроелектронних механічних систем, планувалося створити на базі існуючих у регіоні галузей. Щодо мікроелектронних систем, то основою для формування цієї нової для регіону галузі та відповідного внутрішнього ринку з важливими соціальними наслідками стали відкриття професора Університету Тохоку М. Есаші (*M. Esashi*). Невелика мережа, що складалася із окремих японських та зарубіжних університетських лабораторій та приватних компаній, які виявили бажання взяти участь у технологічному трансферті, за підтримки національного та регіонального урядів переросла у «парк – консорціум», до складу якого сьогодні належать більше 100 компаній зі всієї країни та 130 організацій (державних та приватних університетів та науково-дослідних інститутів, урядових агенцій тощо) із складними багатосторонніми переплетіннями взаємозв'язків. За свою понад сторічну історію Університет Тохоку набув визнання як в японській, так і в міжнародній академічній спільноті (табл. 2).

Таблиця 2

**Стисла характеристика Університету Тохоку
(за результатами діяльності у 2008 фінансовому році)**

Показник	Значення
Рік утворення	1907
Організаційна структура:	
кількість вищих шкіл	16
кількість факультетів	10
кількість науково-дослідних інститутів	6
Персонал (загальна кількість), осіб	5556
у тому числі:	
керівництво	8
професорсько-викладацький склад	2743
адміністративний та допоміжний персонал	2805

Показник	Значення
Студенти (загальна кількість), осіб	18440
у тому числі:	10953
на програмах одержання бакалаврського ступеню	4146
на програмах одержання магістерського ступеню	2748
на програмах одержання докторського ступеню	593
за програмами обміну з іншими японськими університетами	
Міжнародна діяльність:	
університетські міжнародні угоди про співробітництво:	129
загальна кількість	6
кількість країн	289
кафедральні міжнародні угоди про співробітництво:	40
загальна кількість	1218
кількість країн	1590
кількість іноземних студентів	2 ³
кількість іноземних дослідників	
кількість зарубіжних філіалів	
Наукові досягнення:	
кількість нобелівських лауреатів	4
Показник	Значення
місце у світовому / національному рейтингу наукових посилань ⁴ :	
матеріалознавство	3 / 1
фізика	9 / 2
хімія	15 / 4
технічні науки	40 / 3

Джерело: Університет Тохоку [36]

Високі досягнення в науково-дослідницькій діяльності створили потреби для комерціалізації її результатів, що зумовило появу нових малих венчурних підприємств, створених за участю університету, його професорів та студентів. На момент прийняття закону «Про трансферт технологій від університетів до промисловості» та створення у відповідності до нього ОЛТ, в Університеті Тохоку виконувалося 99 проектів у межах однієї із трьох дозволених форм співробітництва між науковими установами та компаніями. Після утворення ОЛТ у 1998 р. кількість спільних проектів стала стрімко зростати і досягла 392 2004 р., незважаючи на те, що цього періоду всі національні університети були державними установами, а власником національних патентів була держава⁵. Через досить високу результативність діяльності ОЛТ механізм трансферту технологій на його основі, на наш погляд, заслуговує ретельного вивчення.

ОЛТ на базі Університету Тохоку утворено у формі акціонерного товариства *Tohoku Techno Arch Co., Ltd (TTA)* із 254 засновниками, переважна більшість яких – науковці вищих навчальних закладів та науково-дослідницьких інститутів регіону. Однак, через відсутність статусу юридичної особи того часу університет не мав можливості участі в капіталі цієї компанії, і як результат – міг впливати на її

³ Два зарубіжні філіали Університету Тохоку розташовані у США та КНР.

⁴ Існує декілька світових систем рейтингового оцінювання кількості наукових посилань (докладніше у [7]); наведені оцінки Університету Тохоку надані найвідомішим провайдером Thomson Reuters за методологією Essential Science Indicators (ESI).

⁵ Державна власність на національні патенти обумовила досить низький рівень патентування результатів досліджень японськими університетами як в Японії, так і за кордоном. Так, за даними Бюро спільних досліджень і розвитку Університету Тохоку у період 1998–2003 рр. університет у середньому патентував 20 винаходів у національному патентному офісі та 11 – за кордоном.

діяльність лише опосередковано. Найважливішим чинником для успішної діяльності *ТТА* стало придбання прав на патентування результатів досліджень вчених університету. Механізм трансферу результатів НДДКР від університету до компаній – реципієнтів може бути представлений таким чином (рис. 2):

- 1) експерти *ТТА* вивчають можливості комерціалізації результатів університетських НДДКР та здійснюють оцінювання їх потенційної вартості;
- 2) науковці передають *ТТА* результати своїх НДДКР для патентування;
- 3) *ТТА* подає заявки на отримання патентів до патентних офісів Японії та, за необхідності, інших країн;
- 4) після отримання охоронних документів та пошуку приватних компаній-реципієнтів об'єктів трансферу, *ТТА* підписує з ними ліцензійні угоди;
- 5) у період дії ліцензійних угод *ТТА* отримує від ліцензіатів ліцензійні доходи та перерозподіляє їх на користь винахідника (-ів) – 25 %, відповідних лабораторій – 25 %, університету – 25 %, залишаючи собі решту.

Менеджери з ліцензування *ТТА* намагалися здійснювати технологічний трансферт до промислових компаній, що розташовувалися у регіоні, однак, через відносно незначну кількість зацікавлених у трансферті підприємств були вимушені розширювати географію трансферу, конкуруючи з ОЛТ, що діяли на базі інших університетів, у тому числі, приватних.

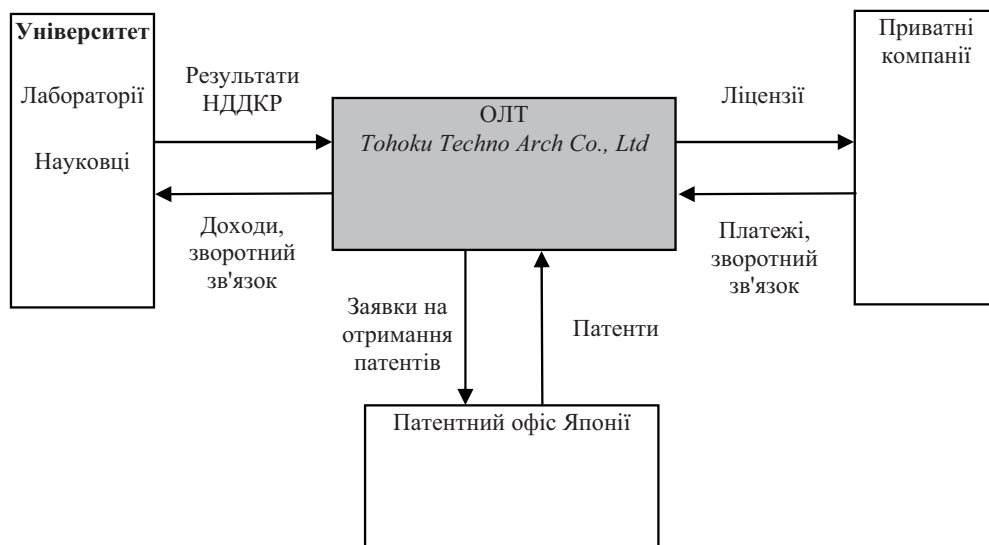


Рис. 2. Схема трансферу результатів НДДКР в Університеті Тохоку через ОЛТ (адаптовано з [28, 125])

Зміни реалізації державної інноваційної політики в бік кластерної філософії, реконфігурація регіональної інноваційної політики до системи комплексних дій підтримки формування нових високо-технологічних галузей у регіонах із значним науковим потенціалом та реформування вищої школи (корпоратизація національних університетів, набуття ними юридичного статусу національної академічної корпорації та значного рівня автономії, врегулювання питання щодо дозволів на працевлаштування наукових співробітників університетів за сумісництвом, здійснення ними підприємницької діяльності тощо) на початку нового століття призвели до активізації та ускладнення ролі університетів у партнерстві урядових інституцій, бізнесових структур та науково-дослідних установ. Університет Тохоку, виконуючи свою третю – підприємницьку місію, імплементує власну стратегію співробітництва з промисловістю, одним із ключових елементів якої є розбудова

на базі університету відповідної інфраструктури, що має стати основою для формування в регіоні нових галузей.

У напрямку розбудови інфраструктури спільного наукового співробітництва на базі інженерного кампусу⁶ засновано Інкубаційний центр створення нових галузей (ІЦСНГ, англ. *New Industry Creation Hatchery Center; NICHe*). Якщо ТТА здійснює технологічний трансферт до існуючих компаній, то ІЦСНГ з цією метою займається створенням нових інноваційних компаній, підтримуючи підприємницькі амбіції науковців, надаючи їм консультативну допомогу, співпрацюючи з ОЛТ та університетським департаментом з питань управління інтелектуальною власністю та виконуючи функції бізнес-інкубатора (рис. 3). ІЦСНГ має два підрозділи: офіс зв'язків, що займається стратегічним плануванням та управлінням науково-дослідницькими проектами, які можуть призвести до народження нових підприємницьких структур, та інкубаційний підрозділ, в якому паралельно можуть виконуватися до двадцяти проектів (як правило, науковцями із високим рівнем національного та міжнародного визнання). Власне, на базі університету вже функціонував бізнес-інкубатор, але територіально він був надто віддаленим від наукових шкіл. Тому керівництво університету, отримавши докази вищої результативності інкубаційної діяльності за умови розміщення відповідної інфраструктури на території кампусів, звернулось за допомогою в розширенні відповідної науково-технологічної інфраструктури до центрального та регіонального урядів, державних та приватних установ та організацій, що спеціалізуються на підтримці малого та середнього бізнесу⁷. Результатом стало народження на території інженерного кампусу інноваційного кластеру.

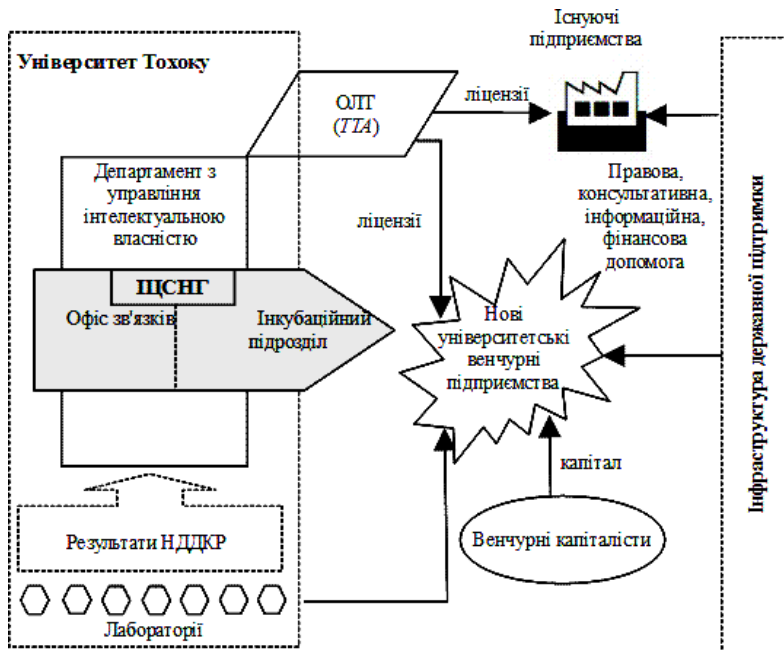


Рис. 3. Схема трансферу результатів НДДКР в Університеті Тохоку через ІЦСНГ (розроблено автором за результатами власних спостережень та інтерв'ю з керівництвом ІЦСНГ)

⁶ Університет Тохоку складається із 5 кампусів, кожен з яких має свою спеціалізацію в освітній та науково-дослідницькій діяльності.

⁷ У Японії існує ціла мережа установ та організацій, метою функціонування яких є надання підтримки (фінансової, технічної, консультативної, інформаційної тощо) малому та серед-

Зважена і послідовна політика Університету Тохоку у сфері співробітництва між наукою та промисловістю за підтримки уряду мала свої результати.

Так, починаючи з 2004 р.:

– стрімко зріс рівень патентування результатів НДДКР: від 20 (середньорічна кількість отримуваних патентів до 2003 р.) до 343 (у 2006 р.) – у Японії, за кордоном, відповідно, – від 11 до 89;

– за кількістю нових університетських венчурних компаній Університет Тохоку входить до п'ятірки лідерів разом із університетами Васеда, Токіо, Осаки та Кіото [28, 122];

– за результатами опитування приватних компаній у 2006 р., що здійснювали спільні дослідження з університетами, Університет Тохоку посів друге місце у переліку японських університетів із найвищою репутацією у сфері співробітництва між наукою та промисловістю;

– станом на 2008 р. утричі зросли обсяги фінансування спільних та контрактних досліджень, що виконуються на базі університету (табл. 3);

– середній час на підготовку та укладення контрактів про здійснення спільних досліджень на базі Університету Тохоку скоротився майже удвічі, чому сприяла дебіюрократизація процедури укладання контрактів на виконання спільних досліджень.

Таблиця 3

**Обсяги виконання спільних та контрактних наукових досліджень
в Університеті Тохоку, 2003–2008 рр.**

Рік	Спільні дослідження			Контрактні дослідження		
	кількість проектів	бюджет		кількість проектів	бюджет	
		млн. єн	еквівалент у дол. США ⁸		млн. єн	еквівалент у дол. США ⁸
2003	284	1 129	9 570 533	373	3 450	29 245 650
2004	392	1 675	16 048 175	456	6 149	58 913 569
2005	479	1 827	17 040 429	483	7 358	68 628 066
2006	519	2 028	17 254 224	591	7 927	67 442 916
2007	698	2 086	17 712 226	554	9 101	77 276 591
2008	786	2 459	24 703 114	596	9 131	91 730 026

У 2008 р. спільні дослідження здійснювалися в галузях нанотехнологій та нових матеріалів (30 %), біологічних та медичних наук (24 %), виробничих технологій (8 %), енергетики (6 %), інформаційно-комунікаційних технологій (6 %), охорони навколишнього середовища (3 %), інфраструктури (1 %) тощо (22 %)

Джерело: Університет Тохоку [19]

Разом з тим, Університет Тохоку, подібно до інших японських університетів, реалізуючи стратегію співробітництва з урядом та бізнесом у науково-технологічній сфері, стикається із труднощами фінансового, організаційного, технічного характеру, покладаючись в їх подоланні на свої власні зусилля.

ньому бізнесу (докладніше [3, с. 92–115]). Провідною установою цього типу є Організація малих та середніх підприємств та регіонального новаторства (англ. SMRJ, Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, Japan).

⁸ Перерахунок бюджетів спільних і контрактних досліджень, що виконувалися на базі Університету Тохоку, здійснено на початок відповідного фінансового року (1 квітня) за допомогою конвертора валют Інтернет сайту авторитетного британського журналу The Economist. Середній обмінний курс долара США до японської єни на початок фінансового року становив: 117,9802 (2003), 104,3950 (2004), 107,2271 (2005), 117,5641 (2006), 117,8689 (2007), 99,5718 (2008) [16].

Така ситуація характерна для більшості національних університетів Японії (75 %) [14, 202]. Решта покладаються на урядові та афілійовані з урядом спеціалізовані установи, фінансових посередників, торговельно-промислові палати тощо.

Висновки. Усвідомлення японськими університетами потреби в активізації зусиль у напрямі співробітництва з бізнесом, що здійснюється у формі спільних та контрактних наукових досліджень із подальшим трансфертом їх результатів, поступово призвело до виконання університетами, окрім освітньої та наукової, підприємницької місії. Університети стали не тільки центрами створення й поширення знань, вони стали суб'єктами підприємницької діяльності із класичними (за Й. Шумпетером) характеристиками – ініціативність, далекоглядність, авторитет, готовність до ризику, здатність до продукування та комерціалізації інновацій. Як соціально-відповідальні підприємці, вони намагаються підвищити соціальну вартість здійснюваних досліджень, роблячи свій внесок у забезпечення добробуту та розвиток японського суспільства шляхом утворення багатосторонніх зв'язків у «тріатлоні» університет-державо-бізнес, що знаходить своє віддзеркалення у переформулюванні місії. Характер цих зв'язків перестає носити виключно кооперативний характер, а набуває ознак конкуренції, що також має прояви у виконанні університетами окремих функцій, що традиційно належали державі у сфері підтримки малого бізнесу та забезпечення сталого регіонального розвитку, як наприклад, надання інфраструктурної підтримки малим та середнім підприємствам (надання офісних, лабораторних, виробничих приміщень тощо). Одночасно уряд починає інтегрувати науково-технологічну, інноваційну, підприємницьку та регіональну політики [18, 46]. Такі переплетіння функцій акторів у «потрійній спіралі» стимулює розвиток досліджень університетського потенціалу щодо утворення власних, венчурних кластерів⁹, основною метою функціонування яких є диверсифікація структури регіональної та національної економіки шляхом утворення нових високо-технологічних галузей. Досвід Японії в галузі співробітництва між наукою, приватним сектором та державою може бути використаний Україною в умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку.

Подяки. Автор висловлює глибоку подяку професору Вищої школи економіки та менеджменту Університету Тохоку Акіо Нішизава (*Prof. Akio Nishizawa*) за критичні зауваження, стимулюючі поради та організацію окремих інтерв'ю. Автор щиро вдячна всім, хто погодився взяти участь в інтерв'ю: генеральному директору Офісу Міністерства економіки, торгівлі та промисловості Японії у Тохоку Коїчіро Акатсу (*Mr. Koichiro Akatsu*), асоційованому професору Вищої школи економіки та менеджменту Університету Тохоку Мічі Фукушіма (*Prof. Michi Fukushima*), директорам компанії *Photonic Lattice, Inc.* Ватару Ішікава (*Mr. Wataru Ishikawa*) та Такаюкі Кавашіма (*Dr. Takayuki Kawashima*), генеральному директору Департаменту економічної політики Офісу Міністерства економіки, торгівлі та промисловості Японії у Тохоку Коїчі Нода (*Mr. Koichi Noda*), професору Вищої школи економіки та менеджменту Університету Тохоку Юзо Оно (*Prof. Yuzo Ohno*), директору Офісу міжнародних зв'язків Агенції малих та середніх підприємств Японії (м. Токіо) Масаюкі Сато (*Mr. Masayuki Sato*), президенту компанії *Prefact Shirata Factory*

⁹ Концепцію венчурного кластера (англ. *venturing cluster*) запроваджено професором Йогогамського національного університету М. Кондо (М. Kondo). Венчурний кластер відрізняється за своїми функціями та ознаками від промислових та інноваційних кластерів. Його основною функцією є створення або сприяння утворенню нових інноваційних підприємств, основними ознаками є продукування знань у середині кластера, можливість отримання його учасниками матеріальної та нематеріальної підтримки, сприйняття з боку бізнесу та суспільства (докладніше [22, с. 172–174]).

Co., Ltd. Йошіхару Шірата (*Mr. Yoshiharu Shirata*), генеральному директору Офісу міжнародних зв'язків Організації малих та середніх підприємств та регіонального новаторства Японії (м. Токіо) Мітсухіто Такада (*Mr. Mitsuhiro Takada*), менеджру з міжнародного співробітництва Офісу спільних досліджень та розвитку Університету Тохоку д-ру Тадаші Йошіда (*Dr. Tadashi Yoshida*). На особливу подяку заслужовують усі співробітники Вищої школи економіки та менеджменту Університету Тохоку за гостинність та всеосяжне сприяння у виконанні дослідження.

Бібліографічні посилання

1. **Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. **Антонюк Л. Л.** Національні інноваційні системи країн високого конкурентного статусу / Л. Л. Антонюк // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія у 2 т.] / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – Т. I. – К., 2006. – С. 678–690.
3. **Галан Н. І.** Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн: [монографія] / Н. І. Галан. – Д., 2007. – 188 с.
4. Глобальний конкурентний простір / [Білорус О. Г., Пахомов Ю. М., Гузенко І. Ю. та ін.] / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України; Міжнародна асоціація «Україна – Римський клуб»; Міжнародний ін-т глобалістики / Олег Григорович Білорус (кер. авт. колективу, наук. ред.). – К., 2007. – 680 с.
5. **Дежина И. Г.** Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / И. Г. Дежина, В. В. Киселева. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода, № 115Р).
6. Економічний потенціал / Офіційний веб-сайт Дніпропетровської державної обласної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.adm.dp.ua.
7. **Здесенко Ю.** Академический турнир: членкор против команды профессоров / Ю. Здесенко // Зеркало недели. – 2004. – №9 (484). – 6–12 марта.
8. **Иванова Н. И.** Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. – М., 2002. – 244 с.
9. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / Макаренко І. П., Копка П. М., Рогожин О. Г., Кузьменко В. П. / За наук. ред. І. П. Макаренка. – К., 2007. – 560 с.
10. **Нельсон Р.** Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М., 2000. – 418 с.
11. **Поручник А. М.** Інноваційна конкурентоспроможність країн в умовах техноглобалізму / А. М. Поручник // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія у 2 т.] / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – Т. I. – К., 2006. – С. 690–714.
12. **Соколенко С. И.** Производительные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
13. Україна у вимірі економіки знань / [Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.] / Інститут економіки та прогнозування НАН України / В. М. Геєць (ред.). – К., 2006. – 588 с.
14. 2008 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan: Improvement of Productivity and the Challenge of Community Revitalization. – Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan, Japan Small Business Research Institute, 2008. – 365 p.
15. Cooke p. Industrial Innovation and Learning Systems: Sector Strategies for Value Chain Linkage in Less Favoured Regional Economies / p. Cooke. – Cardiff: Regional Industrial Research Centre for Advanced Studies, UWCC, 2002. – 48 p. – (Regional industrial research report; no 37).
16. Currencies Full Converter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economist.com.
17. **Etzkovitz H.** The dynamics of innovation: from national systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university-industry-government relations / H. Etzkovitz, L. Leydesdorff // Research Policy, 2009. – 2000. – № 29. – P. 109–129.

18. **Galan N.** Knowledge-Based Entrepreneurship: The Japanese Profile / Н. І. Галан // Економічна політика України в умовах євроінтеграції: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (18–19 вересня 2008 р.) – Кривий Ріг, 2008. – С. 45–46.
19. Industry-University-Government Cooperation Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tohoku.ac.jp.
20. **Jones-Evans D.** Creating a bridge between university and industry in small European countries: the role of the Industrial Liaison Office / D. Jones-Evans, M. Klofsten, E. Andwerson, D. Pandya // R & D Management. – 1999. – № 29 (1). – P. 47–56.
21. **Kobayashi S.** Demand articulation, a key factor in the reconfiguration of the present Japanese science and technology system / S. Kobayashi, Y. Okubo // Science and Public Policy. – 2003. – № 1 (February). – P. 55–67.
22. **Kondo M.** Regional innovation policy and venturing clusters in Japan / M. Kondo // Asian Journal of Technology Innovation. – 2006. – № 2 (14). – P. 167–181.
23. Kondo M. University-industry collaboration in Japan. Public initiative, public-private partnerships, private initiatives / M. Kondo // Tech Monitor. – 2004. – July-August. – P. 17–23.
24. **Lockett A.** Technology transfer and universities' spin-out strategies / A. Lockett, M. Wright, S. Franklin // Small Business Economics. – 2003. – № 20. – P. 185–201.
25. **Mowery D. C.** Strategic alliances and interfirm knowledge transfer / D. C. Mowery, J. E. Oxley, B. S. Silverman // Strategic Management Journal. – 1996. – № 17 (10). – P. 77–91.
26. National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Ed. B.-Å. Lundvall. – London: Pinter, 1992. – 342 p.
27. **Nishizawa A.** Current situation of venture finance for university spin-off companies in Japan / D. Gibson, C. Stolp et al. System and Policies for the Global Learning Economy, Westport CN: Praeger, 2003. – P. 69–76.
28. **Nishizawa A.** University start-up ventures and clustering strategy in Japan / A. Nishizawa // Innovation and business partnering in Japan, Europe, and the United States / edited by Ruth Taplin. – Routledge, 2007. – P. 102–131.
29. **Noda K.** Why Tohoku?! The Best-Balanced Region of Japan: [unpublished presentation] / K. Noda. – METI (Ministry of Economy, Trade and Industry): Tohoku Bureau of Economy, Trade and Industry, 2007. – 38 p.
30. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007. – Paris: OECD, 2007. – 228 p.
31. **Siegel D. S.** Assessing the impact of organizational practices on the productivity of university technology transfer offices: an exploratory study / D. S. Siegel, D. Waldman, A. N. Link // Research Policy. – 2003. – № 32 (1). – P. 27–48.
32. **Siegel D. S.** Commercial knowledge transfers from universities to firms: improving the effectiveness of university-industry collaboration / D. S. Siegel, D. Waldman, L. Atwater, A. N. Link // Journal of High Technology Management Research. – 2003. – № 14. – P. 111–133.
33. **Siegel D. S.** Science parks and the performance of new technology-based firms: a review of recent UK evidence and an agenda for future research / D. S. Siegel, p. Westhead, M. Wright // Small Business Economics. – 2003. – № 20 (2). – P. 177–184.
34. Small Country Innovation Systems: Comparing Globalisation, Change and Policy in Asia and Europe / Ed. C. Edquist, L. Hommen. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 544 p.
35. Tohoku in Action. – METI (Ministry of Economy, Trade and Industry): Tohoku Bureau of Economy, Trade and Industry, 2007. – 10 p.
36. Tohoku University Annual Review 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tohoku.ac.jp.
37. Vohora A. Critical junctures in the development of university high-tech spin-out companies / A. Vohora, M. Wright, A. Lockett // Research Policy. – 2004. – № 33. – P. 147–175.
38. **Wright M.** Entrepreneurship and university technology transfer / M. Wright, S. Birley, S. Mosey // Journal of Technology Transfer. – 2004. – № 29. – P. 235–246.

Надійшла до редколегії 23.11.09

УДК 330.341

Т. В. Гринько, Н. В. Степаненко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СОТ

Обґрунтована важливість захисту прав інтелектуальної власності для сучасної інноваційної моделі економіки та проаналізовано глобальні тенденції у системі захисту інтелектуальної власності. Досліджено законодавчу базу з питань захисту авторських і суміжних прав, виявлено проблемні питання та заходи щодо поліпшення ефективності захисту інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність (ІВ), СОТ, міжнародні угоди, глобальні тенденції, законодавча система, національне законодавство.

Вступ. За сучасних умов здійснюється активна робота по приведенню законодавства України у сфері інтелектуальної власності у відповідності до вимог Угоди ТРІПС. Питання узгодження національного законодавства з нормами міжнародних угод у рамках СОТ визнається одним з найактуальніших у сьогоdnішній економічній політиці, широко обговорюється та аналізується. Тому що рівень захисту прав інтелектуальної власності дуже відрізняється у всьому світі; і, оскільки, інтелектуальна власність набуває все більшого значення в міжнародній торгівлі, ці відмінності стали джерелом суперечок у міжнародних економічних відносинах. Зважаючи на існуючу невідповідність українського законодавства вимогам сучасних ринкових відносин, зараз проводиться ґрунтовна робота щодо вдосконалення правових норм у багатьох сферах економічної діяльності. Проте, особливо гостро все ще стоїть питання ефективного захисту прав інтелектуальної власності. І на даний момент воно перетворилося в найбільш критичне і для подальшого розвитку сучасної економіки.

Дослідженню шляхів і проблем ефективності захисту інтелектуальної власності присвячено багато наукових праць українських учених, таких як Г. Андрущук, О. Білорус, О. Бутнік-Сіверський, Б. Губський, С. Довгий, В. Дроб'язко, Р. Дроб'язко, В. Жаров, Ю. Капіца, П. Крайнев, О. Мельник, О. А. Підопригора, О. О. Підопригора, О. Святоцький, В. Сіденко, П. Цибульов, В. Чеботарьов, Р. Шишка та інші. Однак потрібно чітко усвідомити, що невизначеність у законодавстві багатьох моментів регулювання правовідносин та відсутність належного захисту інтелектуальної власності призводить до високого рівня правопорушень. Тому питання захисту ІВ потребує подальшого вивчення та виявлення заходів щодо поліпшення.

Постановка завдання. Метою статті є на основі аналізу сучасного стану і перспектив розвитку захисту інтелектуальної власності в Україні визначити пріоритетні напрями та надати пропозиції щодо вдосконалення захисту інтелектуальної власності з метою налагодження зв'язків із світовим економічним співтовариством що, у свою чергу, підійме на належний рівень технологічний розвиток та економічне зростання.

Результати. Ідеї та знання стають все важливішою частиною торгівлі. Більша частина вартості нових високотехнологічних продуктів залежить від значного обсягу винахідництва, інновацій, дослідження, дизайну та тестування. Така продукція, як фільми, музичні записи, книги, комп'ютерні програми та он-лайн послуги продаються завдяки інформації та змісту, які вони вміщують, а не за рахунок матеріалу з якого вони вироблені.

Розвиток багатьох галузей економіки залежить від обсягу інноваційної діяльності в ній. Знання, отримані в результаті інноваційних пошуків, дають змогу фір-

мам набути конкурентних переваг на ринку, тобто збільшити свої доходи за рахунок підвищення якості продукції або за рахунок зменшення витрат виробництва. У той же час споживачі отримують змогу придбати продукцію вищої якості і часто за нижчою ціною.

Недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності перешкоджає винахідникам та творцям отримувати достатню економічну вигоду від результатів своєї творчої діяльності, яка б належним чином компенсувала затрати на цю діяльність та забезпечила винагороду, достатню, щоб зацікавити винахідника в результатах своєї праці.

Україна проводить політику, спрямовану на становлення сучасної ринкової економіки та її інтеграції до міжнародного економічного простору. Питання ефективного захисту інтелектуальної власності у всьому світі набули стратегічного значення для економічного розвитку. Щоб задовольнити всі вимоги, необхідні для членства в цій світовій організації, вона приєдналася до численних багатосторонніх міжнародних угод, що регулюють питання економічних взаємовідносин між країнами, найважливішою такою угодою є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), яка вимагає запровадження встановлених мінімальних вимог до стандартів захисту інтелектуальної власності і має повністю узгодити національне законодавство з положеннями цих угод. Крім того, Україна повинна дійти домовленості з усіма членами СОТ, задовольнити всі вимоги стосовно певних питань, що зачіпають їхні економічні інтереси [1].

Глобальні тенденції до інформатизації та інтелектуалізації економіки привели до виникнення нового типу економіки – інноваційної, де знанням і технологічному прогресу надається першочергова вага не лише у високотехнологічних галузях, але й решті галузей промислового виробництва. Зростання в усіх розвинutih економіках визначають передусім галузі зі значною часткою наукомістких технологій та людського капіталу [2].

Найважливіші проблеми захисту ІВ в Україні є невизначеність у законодавстві багатьох моментів регулювання правовідносин у сфері, що стосується інтелектуальної діяльності, та відсутність належного захисту приватних прав власності на результати інтелектуальної діяльності допускає високий рівень правопорушень у цій сфері. Зокрема, таких як піратство, розповсюдження підробленої продукції, незаконне використання торговельних марок, нечесна конкуренція, що разом завдає величезних збитків у галузях, де переважає інтелектуальна діяльність.

Подібна ситуація не може не викликати занепокоєння з боку наших торговельних партнерів, особливо США, які є світовим технологічним лідером, і дає підстави для звинувачення України в низьких стандартах охорони інтелектуальної власності. Україну регулярно вносять до всіх списків найбільших піратів світу, де вона займає перші місця, з показниками рівня піратства 80–95 % від обсягу ринку. У 2007 році США визначили Україну державою, яка посідає верхні позиції у списку держав – найбільших піратів, тобто визнали, що наш уряд не в змозі забезпечити відповідний рівень захисту інтелектуальної власності і подолати піратство. У результаті були накладені значні торговельні санкції, що коштували Україні 75 млн доларів.

Неспроможність забезпечити належний захист прав власності негативно впливає на імідж України як економічного партнера і за умов несприятливого клімату для інвестування обумовлює низький показник високотехнологічного експорту на душу населення, за яким Україна відстає майже вдесятеро від його світового значення [3].

Основні претензії до України стосуються: охорони комп'ютерного забезпечення і баз даних, аудіовізуальної продукції, фармацевтичних препаратів, захист від недобросовісної конкуренції, охорона знаків для товарів і послуг. Найвищий рівень правопорушень спостерігається на ринку комп'ютерного забезпечення та

аудіовізуальної продукції, що вказує на невідповідне забезпечення особливо такої форми захисту інтелектуальної власності як авторське право та суміжні права. Треба зазначити, що таке явище, як піратство, завдає шкоди не лише іноземним виробникам. Наприклад, незаконні дії руйнують вітчизняну музичну індустрію: за деякими даними щонайбільше третина продажу всіх вітчизняних музичних дисків є легальною. Також гальмується розвиток галузей економіки, пов'язаних з творчою та науковою діяльністю.

За останні роки Україна зробила важливі кроки щодо подальшого удосконалення національного законодавства у сфері інтелектуальної власності. Положення зазначеного кодексу відповідають міжнародним нормам, зокрема положенням Угоди ТРІПС. Для вирішення проблеми піратства у сфері авторського права і суміжних прав був прийнятий Закон України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування», також прийнято низку постанов Кабінету Міністрів України, спрямованих на запровадження дієвих механізмів щодо недопущення виробництва та розповсюдження підробленої продукції. Загалом законодавство України про авторське право і суміжні права базується на Конституції України і складається із відповідних норм Цивільного кодексу України, Закону України «Про авторське право і суміжні права», законів України «Про власність», «Про кінематографію», «Про телебачення і радіомовлення», «Про видавничу справу», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм» та ін., що охороняють особисті немайнові та майнові права суб'єктів авторського права і суміжних прав [4].

Проблемні питання, що все ще потребують вирішення: (1) які причини того, що Україна не в змозі застосувати прийняті норми? і (2) які ще законодавчі питання вимагають врегулювання, щоб установити ефективну систему захисту інтелектуальної власності?

У першу чергу, причини того, що Україна не в змозі застосувати прийняті норми, полягають в недосконалоості законодавчої системи:

- наявність суперечностей між законодавчими актами, що регулюють сферу авторського права та суміжних прав: неузгодженість правових визначень у різних законодавчих актах, невідповідність деяких правових положень Закону України «Про авторське право та суміжні права»;
- правова невизначеність деяких ключових понять, зокрема тих, що стосуються мережі Інтернет;
- відсутність спеціальних державних органів, які безпосередньо регулюють цю сферу;
- відсутність деяких механізмів охорони інтелектуальної власності, зокрема попереджувальних заходів, належного рівня адміністративної та кримінальної відповідальності, що є нагальною проблемою для сфери авторського та суміжних прав (насамперед, для лазерних дисків).

Ситуація обтяжується також деякими економічними та соціальними факторами, властивими українському суспільству:

- численне неплатоспроможне населення, що активно підтримує розповсюдження підробленої та піратської продукції, доступної за низьку ціну;
- низька правова культура та недооцінка економічного значення охорони інтелектуальної власності серед суб'єктів права інтелектуальної власності та, що особливо неприйнятно, навіть серед чиновників, які безпосередньо займаються цими проблемами;
- недостатня кількість фахівців - як правників, так і економістів у сфері ІВ;
- відсутність правової практики та досвіду впровадження ефективних попереджувальних заходів у сфері інтелектуальної власності.

Для вирішення зазначених законодавчих проблем у галузі авторського права Кабінетом Міністрів України було розроблено законопроекти, прийняття яких не забезпечить ефективний захист ІВ. Прийняття їх може викликати деякі негативні наслідки. У зв'язку з цим можна запропонувати заходи щодо поліпшення ефективності захисту ІВ та пом'якшення можливих негативних ефектів:

- у першу чергу перед відповідними державними структурами, що займаються питаннями інтелектуальної власності, мають бути поставлені завдання сприяти громадським та дослідницьким організаціям у проведенні освітньої та інформаційної діяльності серед населення щодо суті та економічного значення захисту прав інтелектуальної власності (в тому числі через засоби масової інформації).

- особлива увага державних структур має бути зосереджена на підвищенні поінформованості та компетентності урядовців, що займаються відповідними питаннями, шляхом проведення тренінгів та семінарів з економічних та правових питань у сфері ІВ.

- для забезпечення гострої потреби України у фахівцях з питань ІВ, доцільно збільшити державне замовлення на підготовку таких фахівців.

- для сприяння розвитку галузі програмного забезпечення та уникнення потенційних перешкод від обмеження доступу до сучасних програмних розробок, держава може надавати фінансування (гранти) на проекти щодо розробок вітчизняного програмного забезпечення. Також рекомендується впровадити в мережі Інтернет так звані програми відкритого доступу з метою надання широкого доступу до останніх досягнень у галузі програмування, практика яких широко використовується на Заході і не потребує значних бюджетних витрат [5–7].

Висновки. Хоча Україна досягла значних зрушень у сфері захисту інтелектуальної власності, проте на цьому не закінчилися претензії до неї стосовно цього питання. Україну було включено до списків країн, де найбільш гостро стоїть проблема державного регулювання сфери інтелектуальної власності та спостерігається високий рівень піратства. Торговельне Представництво Сполучених Штатів відзначає у щорічному звіті про нездатність України прийняти відповідні законодавчі акти щодо захисту інтелектуальної власності та забезпечити їхнє ефективне виконання. Це зауваження, у першу чергу, стосується захисту авторських та суміжних прав, що зачіпають інтереси виробників дисків для лазерних систем зчитування.

Узгодження національного законодавства у сфері інтелектуальної власності з нормами міжнародних угод у рамках СОТ є надзвичайно важливим кроком для розвитку вітчизняних галузей, де переважає творча діяльність, для налагодження зв'язків із світовим економічним співтовариством, що, у свою чергу, стимулюватиме встановлення в Україні необхідних ринкових інституцій, технологічний розвиток та економічне зростання.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку повинні полягати на виділенні впливу факторів, що визначають можливість відповідності національного законодавства України з питань захисту прав інтелектуальної власності вимогам СОТ.

Бібліографічні посилання

1. Дем'янін В. А. Іноваційна політика держави і проблеми інтелектуальної власності / В. А. Дем'янін // Економіка і прогнозування. – 2006. – №22. – С. 37–44.
2. Охорона інтелектуальної власності в Україні / Довгий С. О., Жаров В. О., Зайчук В. О. – К., 2002. – 319 с.
3. Сиденко В. Охорона інтелектуальної власності в Україні: проблеми й розв'язання / В. Сиденко // Дзеркало Тижня. – № 43 (367) від 3–9 листопада 2001 р.
4. Гнесюк М. Удосконалення національного законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності на відкриття / М. Гнесюк // Юридичний журнал. – 2007. – №7. – С. 71–73.

5. Матеріали СОТ. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratope/trips_e/intel1_e.htm

6. Жовтанецька О. О. Інтелектуальна власність в умовах глобалізації / О. О. Жовтанецька, А. З. Жовтанецький. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2008_624/32.pdf

7. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал и интеллектуальные активы компании / И. И. Просвирина // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 94–98.

Надійшла до редколегії 22.09.09.

УДК 339.944

¹ О. В. Дегтярев, ² С. К. Лапушкіна

¹ Державне конструкторське бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля м. Дніпропетровськ

² Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО КОМЕРЦІЙНОГО РИНКУ КОСМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

Присвячено участі космічної галузі України у розробці стратегічних міжнародних державних комерційних, державно-партнерських проектах, впливу світових інтеграційних процесів на формування інвестиційно-інноваційного потенціалу високотехнологічних підприємств космічної галузі України.

Ключові слова: стратегія, космічна галузь, світовий ринок, міжнародні комерційні проекти, синергійний ефект.

Вступ. За результатами досліджень Міжнародної соціологічної асоціації, до переліку основних факторів формування позитивного іміджу України на світових ринках відносяться: готовність до співробітництва та інтеграції в Європу; високоосвічений і висококваліфікований персонал; партнерство у розробках та впровадженнях високих технологій у аерокосмічну галузь. Визнання закордонними економістами технологічного потенціалу і наявність конкурентних переваг країни завдяки діяльності космічних підприємств які створюють засади для участі України в найкрупніших міжнародних комерційних проектах сучасності (табл. 1) [1].

Пов'язаність більшої кількості розглянутих проектів із сферою космосу і космічної продукції, технологій, а також активна участь нашої держави у цих проектах, говорить про наявність потужного, перш за все, інноваційного потенціалу національних підприємств аерокосмічної галузі. Взаємозалежність державної стратегії розвитку, стратегії діяльності вітчизняних космічних підприємств, ставлення іноземних інвесторів до фінансування українських ВТП і представництво держави на світових ринках високих технологій відкриває нові аспекти аналізу особливостей космічної галузі.

Перспективність і необхідність розвитку космічної галузі в Україні визначається декількома факторами. Стратегічна важливість і вигідність галузі для всієї планети підтверджується думкою вчених, які називають космічну галузь «головним двигателем економічного і соціального розвитку, а космічні інвестиції – інвестиціями в майбутнє» [2; 3].

Міжнародний проект «Морський старт», в якому бере участь Україна, забезпечений замовленнями на запуски комерційних супутників на 5-річну перспективу, а прогнози надходження від участі у проекті – біля 30 млн. дол. щорічно, що складало п'яту частину обсягу українського експорту космічної продукції у 2006 р. Окрім того, найбільш цікавим і перспективним фактором участі в міжнародних космічних комерційних проектах є конкурентні переваги, які переходять в економічну категорію «ефект синергії», оскільки спільні зусилля до-

звояють досягти бажаних результатів швидше, дешевше та простіше, ніж самостійні розробки. «Космическая деятельность – лучший пример синергизма в современном мире. Любой масштабный космический проект в настоящее время является интернациональным. Характерный пример: несмотря на острое соперничество Европы и США в космических технологиях, эти страны демонстрируют наивысшую степень кооперации при осуществлении космических проектов» – стверджував Олег Федоров, начальник управління космічних програм і наукових досліджень Національного космічного агентства України (НКАУ) [1].

Таблиця 1

Найкрупніші міжнародні комерційні проекти сучасності [1]

Проект	Сутність проекту	Учасники	Вартість, млрд. дол.	Ефект синергії
Міжнародна космічна станція	Орбітальна станція для наукових досліджень космосу, атмосфери, розробки нових матеріалів і біопрепаратів	Росія, США, ЄС, Японія, Канада, Італія	95	Спільне фінансування і науково-технічні розробки
Термоядерний реактор ІТЕР	Альтернативне джерело енергії, засноване на технології термоядерного синтезу водню	ЄС, Японія, Канада, Росія, Казахстан	13	Відсутність дублювання функцій розподілу праці, спільні розробки
Галілео	Глобальна система супутникової навігації, що забезпечує доступ до космічної навігації, надточному визначенню матричних і часових координат, управлінню повітряним рухом	ЄС, Росія, Індія, Китай, Україна, Ізраїль, Марокко, Саудівська Аравія	4,5	Загальна користь при менших витратах для кожного учасника, сучасна координація проекту
Морський старт	Надання комерційних послуг із запуску космічних супутників, забезпечення виводу максимального вантажу при мінімальних витратах	США, Росія, Норвегія, Україна	1,5-2	Відбір найкращих складових, спеціалізація праці, що забезпечує високу якість послуг

Підґрунтя прояву ефекту синергії саме сьогодні, в найбільш прозорій та значній мірі, закладено ще з часів СРСР, коли були закладені основи міжнародного космічного співробітництва [1].

Постановка завдання. Указані проблеми носять складний і багатоаспектний характер, особливо за сучасних умов, коли не існує державної цілісної концепції підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому, а аерокосмічної галузі – зокрема. Відносини по виготовленню, виробництву, реалізації та обслуговуванню космічної продукції і послуг на комерційній та некомерційній основі формують міжнародний ринок космічної продукції. Ринок космічної продукції заснований на співробітництві у фінансовій, організаційній, і науковій сферах, оскільки спільні зусилля забезпечують необхідні обсяги фінансових коштів та більшу ефективність, і якість виконання наукоємних проектів.

Висока коштовність міжнародних космічних проектів стимулює уряди країн до пошуку аспектів спільного їх виконання і реалізації. Так, приблизна вартість проекту «Міжнародна космічна станція», за даними «Росавіакосмосу», складає 100 млрд. дол., а річні бюджети провідних учасників проекту в 2006 р. були затверджені на позначці: космічне агентство США (NASA) – 16,4 млрд. дол., Космічне

агентство Російської федерації (ФКА) – 250 млн. дол. [2; 3]. Ситуація з державним фінансування космічної галузі України ще більш складна у 2006 р. з бюджету спрямовано на фінансування національних космічних підприємств лише 10 млн. дол. [2]. Унікальність розробок примушує звертатися до партнерів, оскільки це не тільки більш дешево, але й іноді – єдиний засіб виконати встановлене завдання. Через це ж США є зацікавленими у спільному з Росією проекті побудови гелієвого реактора, оскільки, враховуючи вагомий розробки Росії в даній сфері, США отримали необхідну «інтелектуальну» допомогу.

Спільна реалізація космічних проектів обумовлюється ще й прагненням запобігти здійсненню паралельної роботи, яка вміщує всі етапи та весь технологічний цикл, і може принести однакові результати. Запобігання дублюванню функцій спричиняє спеціалізацію країн учасниць міжнародного ринку космічної продукції.

Можливість використання найкращих складових накопиченого інноваційного потенціалу, наукових доробок кожного окремого учасника проекту забезпечує високу якість кінцевого результату, що є найбільш вагомим проявом вибору конкурентоспроможного партнера. NASA пропонує процес узгодження «дорожньої карти» космічної діяльності окремих держав, щоб запропонувати набір найкращих місій для побудови об'єднаної програми дослідження Місяця і Марса.

Результати. Діяльність у космічній сфері є потужним фактором світового впливу на економічні процеси і ринки. Особливо це відчутно на тенденціях створення певних союзів на основі співробітництва в космічних проектах. Прикладом є Космічне агентство Європейського Співтовариства (ЄКА), що стимулює збільшення конкурентоспроможності союзу порівняно із США та Японією. За даними щоквартального бюлетеня «Orbital Debris Quarterly News», що видається NASA, станом на 20 вересня 2006 р. на навколомній орбіті знаходилося 9800 космічних об'єктів, що з'явилися в космосі внаслідок пусків ракет-носіїв. Структура космічних об'єктів, які знаходилися на навколомній орбіті у 2006 р., за національною приналежністю виглядає наступним чином: Росія – 43,4 %, США – 41,8 %, Китай – 3,9 %, Франція – 3,6 %, Японія – 1,9 %, Індія – 1,4 %, інші – 4,0 % [4].

Підприємства - представники космічної галузі України є занадто різними між собою: чітко виокремлюється один лідер (ДКБ «Південне» у симбіозі з ВО «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова»), який має значимі показники виробництва і покриття ринку космічної продукції та послуг (більше 50 % галузевого обороту), а також група «інших» приладобудівних підприємств, ринки збуту яких залишилися в Росії, і які за результатами ефективності своєї діяльності можуть бути віднесені до групи «аутсайдерів». Високотехнологічна наукоємна продукція космічної галузі має найбільші показники економічної ефективності, що підтверджує надзвичайну економічну доцільність її виготовлення супутник – 20000 \$/кг, суперкомп'ютер – 1700 \$/кг, сучасний літак – 2500 \$/кг. Але виготовлення космічної продукції в Україні знаходиться на даному етапі під загрозою. Недостатність фінансування Державного фонду фундаментальних досліджень (2005 р. – 0,8 % коштів, що спрямовуються на науку замість необхідних 6 %), програм і державних замовлень по всіх пріоритетних напрямках інноваційної діяльності (63,2 % від запланованої суми 2004 р.) призвело до того, що на світовому ринку високотехнологічної продукції на Україну, яка займає одне з перших місць за кількістю наукових співробітників, припадає лише 0,1 % ринку високих технологій при загальній оцінці 2,5–3,0 трлн. дол. США [1].

Непряма підтримка держави - за рахунок звільнення від ПДВ, скасування мита при ввезенні на територію України товарів для виробництва космічної техніки, норм прискореної амортизації основних фондів, призводить до деякого зниження напруги, але не вирішує проблеми в цілому. Фактор недостатнього фінансування обумовлює цілий ряд особливостей космічної галузі України, а саме: набут-

тя державою статусу «обслуговуючого» учасника ринку, перетворення України на сировинну відносно дешеву базу космічної сфери, встановлення значної залежності від іноземних комерційних замовлень. Серед провідних космічних держав, де Україна займає почесну п'яту сходинку [5], лише наша країна у структурі робіт, пов'язаних із здійсненням космічної діяльності, має пункт «Авторське супроводження робіт». Структура витрат вартості контрактів на ракети-носії у 2003 р. по ведучих космічних агентів світу представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Структура витрат вартості контрактів на ракети-носії у 2003 р., %

№ з/п	Найменування статей витрат вартості контракту	Сі-Лонч-Зеніт (США – Україна)	Спейс-Шаттл (США)	Протон (Росія - США)	Космос (Росія)	Лонг-Марч (Китай)
1	Вартість РН	32–35	25	30	28–30	34–38
2	Проектні та розрахункові роботи	10–15	8–9	10–12	10–12	12–17
3	Супроводження виготовлення РН	30–35	35–38	30–33	25–30	30–35
4	Пускові послуги	8–12	20–25	13–15	18–20	10–12
5	Роботи на полігоні	5–10	5–8	7–10	8–10	5–10
6	Страховання	10–15	5–8	8–15	8–10	5–8
7	Митні послуги	2–3	1–2	1–2	2–3	3–5
8	Юридичне супроводження	3–5	1–2	1–1,5	3–5	1–2
Вартість всього контракту		100	100	100	100	100

Крім того, значну частку має стаття «Оновлення продукції», за якою здійснюється переробка вже існуючих ракет «Дніпро», «Січ», «Океан», «Мікро супутник», системи управління ракетоносія «Зеніт» для використання в мирних міжгалузевих цілях. Міжвідомча програма впровадження космічних технологій у створення та виготовлення високотехнологічної цивільної продукції для потреб внутрішнього ринку і на експорт вміщує 7 проектів. Виконавцями проектів з боку космічної галузі назначено провідні підприємства: ДКБ «Південне», ВАТ «Науково-дослідний Інститут радіотехнічних вимірювань» ВАТ «Хартрон», ВО «Київприлад», ДП ХЗЕА, ДП НДТІП, ВАТ «УкрНДІТМ», ВАТ «Чезара» та ін. [5;6].

Висновки. Таким чином, дослідження механізмів функціонування світового ринку космічної продукції виявив наступні особливості діяльності космічних підприємств:

– розвиток космічної діяльності є запорукою конкурентних переваг країни та підвищення вагомості держави у світовому економічному просторі, оскільки стимулюють збільшення загального економічного потенціалу держави за рахунок накопиченого технічного, наукового, кадрового потенціалу. До основних ефектів дослідження космосу можна віднести: отримання нового знання; стимулювання технологічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності країни; підвищення загального наукового та інтелектуального рівня суспільства; виникнення нових течій у сучасних філософських, гуманітарних, технічних, економічних науках та у міжнародному менеджменті;

– основною формою здійснення космічної діяльності у світі стає участь у міжнародних спільних комерційних та некомерційних проектах. Фінансовий, організаційний та науковий елемент синергії, що виникає за умов міждержавного співробітництва в космічній сфері, обумовлює спеціалізацію праці космічних агентств

і підприємств світу, більш повне використання здібностей кожного учасника та запобігає дублюванню процесів дослідження космосу. Отримання країнами-учасницями надприбутків і нових знань у ході міжнародного руху технологій, виступає значним стимулом розвитку державно-партнерських відносин у космічній сфері;

– космічна галузь України функціонує в умовах нестачі фінансових ресурсів, що зумовлено незначущістю державного фінансування та недостатньою прибутковістю іноземних комерційних замовлень. Примусова спрямованість на супроводження робіт і оновлення наявної продукції, нерівномірність розвитку підприємств у галузі спричиняє перетворення України на «обслуговуючу», сировинну, відносно дешеву базу космічної сфери діяльності на світовому ринку.

Бібліографічні посилання

1. Федоров О. На чем может заработать Украина как игрок на мировом рынке, и в чем ее конкурентные преимущества? / О. Федоров // Компаньон. – 23 января 2003 р. – с.16–22.

2. Международное сотрудничество и перспективы его расширения в новых условиях // Defense Express. – 2005. – №3. – С.3–11.

3. Sun W. Potential Business Opportunities Stimulated by Low Small Satellites, Proceedings of the 3th World Symposium on Market Foreca Sts for Satellites Business, Euroconsult, Paris, France, P. 32–41, Sep., 2005.

4. Официальный сайт Подробности. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/power/rest/2006/01/11/353375.html>

5. Лапушкина С. К. Международная практика оценки стоимости контракта на услуги национального обслуживания космических ракетносителей / С. К. Лапушкина, А. В. Дегтярев // Управление социально-экономическим развитием регионов Украины и АР Крым: материалы всеукраинской межвузовской научно-практической конференции. – Симферополь. – 17 мая 2002 г. – С. 12–44.

6. Degtyarev A. Ways of Modernizing Zenit-2SLB ILV and Zenit-3SLB ILV in Terms of Improving Performance / A. Degtyarev, S. Konyukhov // Final Papers of the 55th International Astronautical Congress (IAC-2004). – 4–8 October 2004, Vancouver, Canada.

Надійшла до редколегії 05.11.09.

УДК 339.747

О. А. Джусов, А. Г. Ковтун

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Надано ретроспективний огляд розвитку фондів взаємного інвестування з початку їх появи у світі до останніх років функціонування в Україні. Аналізується ситуація, що склалася на ринку вітчизняних інститутів спільного інвестування (ІСІ) у зв'язку зі світовою фінансовою кризою. Розглядаються чинники, що стоять на перешкоді подальшого розвитку ІСІ в Україні.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, світова фінансова криза, фондовий ринок, індекс ПФТС, заощадження, прибутковість, грошові кошти, банківські депозити, цінні папери, акції, облігації.

Вступ. Як відомо, інститутами спільного інвестування (ІСІ) вважаються корпоративні або пайові інвестиційні фонди, що залучають грошові кошти інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери, нерухомість та інші інвестиційні інструменти.

На даний момент у світі нараховується понад 50000 інвестиційних фондів і основний принцип їхньої діяльності полягає в акумуляції коштів клієнтів для розміщення їх на фінансовому ринку з метою отримання прибутку від приросту активів. Український ринок спільного інвестування знаходиться ще на початковому етапі становлення, проте, до розгортання світової фінансової кризи 2008–2009 років він демонстрував досить значні темпи зростання.

Дана робота висвітлює ступінь впливу світової фінансової кризи та деяких внутрішніх перешкод на діяльність та розвиток вітчизняних інститутів спільного інвестування. Проведені дослідження базуються на результатах робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, які займаються проблемами підвищення ефективності діяльності ІСІ та інвестування на фінансових ринках: О. М. Мозгового, І. Л. Сазонця, Е. Л. Наймана, І. Н. Голоднюка, С. К. Реверчука, О. Д. Вовчак, І. Г. Скоморович, І. О. Закаляна, О. В. Любкіної та деяких інших.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення ситуації, що склалася на ринку вітчизняних ІСІ у зв'язку зі світовою фінансовою кризою та розробка заходів, які б дозволили уникнути або пом'якшити наслідки кризових явищ у майбутньому. Методологічною основою дослідження виступали праці вітчизняних та зарубіжних вчених, інформаційно-аналітичні та статистичні матеріали міжнародних організацій. У ході дослідження використовувались методи аналізу та синтезу, спостереження, порівняння, аналогії.

Результати. РеБільшість дослідників вважають автором концепції спільного інвестування датського комерсанта Едріана Ван Кетвіча, який стверджував, що диверсифікація активів збільшує привабливість інвестування для людей з малим початковим капіталом. У 1774 році Едріан Ван Кетвіч заснував інвестиційний фонд – Eendragt Maakt Magt (консолідація створює прибуток). І саме цей фонд став прототипом усіх інших європейських (а потім і американських) фондів спільного інвестування. Прихильники цієї точки зору вважають першим американським фондом філадельфійський Alexander Fund, створений в 1907 році який здійснював додаткову емісію цінних паперів два рази на рік, полегшуючи таким чином вхід нових учасників.

Важливим моментом історії розвитку пайових фондів став 1928 рік, коли був створений Vanguard Wellington Fund – перший фонд спільного інвестування, який 100 % своїх коштів вкладав у акції та облігації (раніше фонди надавали перевагу прямому інвестуванню у виробництво чи торгівлю).

В Україні перші інвестиційні фонди з'явилися порівняно недавно – у 1994 році і стали важливим механізмом започаткування процесу масової приватизації, але для класичного спільного інвестування вони не були готові. У класичному вигляді, з точки зору їх природи та функцій, інвестиційні фонди почали створюватись у нашій країні з 2003 року, після прийняття в 2001-му Верховною Радою України Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)».

Протягом останніх п'яти років свого розвитку ринок вітчизняних інститутів спільного інвестування демонстрував позитивну динаміку зростання та забезпечував інвесторам достатньо високий рівень інвестиційного доходу, який перевищував дохідність банківських депозитів. Таким чином, з'явилась нова для українського інвестора можливість вкладення своїх заощаджень з метою їх приросту як альтернатива банківським депозитам [1]. Особливо бурхливим був ріст кількості інститутів спільного інвестування (ІСІ) в 2007 році і першій половині 2008 року. У 2007 р. спостерігався найбільш інтенсивний ріст фондового ринку України, що зайняв друге місце у світі за прибутковістю після китайського [2]. Індекс ПФТС (індекс, що розраховується провідною вітчизняною позабіржовою торговельною системою ПФТС – Першою фондовою торговельною системою) за цей період виріс на 135 %, що більш ніж втричі перевищило аналогічний ріст у 2006 р.

Але світова фінансова криза 2008–2009 років внесла істотний негативний вплив на економічну ситуацію в Україні і у першу чергу, відбилася на сфері фінансових інвестицій. З початку 2008 року ситуація на ринку ІСІ почала стрімко змінюватись внаслідок жорстокого падіння індексу ПФТС. Так, тільки за 9 місяців 2008 року індекс впав до рівня 2005 року. По всіх ІСІ спостерігалось різке падіння вартості чистих активів (ВЧА), внаслідок чого склалася ситуація схожа з панікою в банківському секторі, коли населення починає достроково забирати депозити.

Інвестори ІСІ масово почали продавати емітентам сертифікати навіть за цінами набагато нижчими, ніж ціни придбання, і, як наслідок, багато ІСІ взагалі призупинили викуп своїх сертифікатів. За станом на 31.03.09 вартість чистих активів ІСІ складала 6464,0 млн. грн., тобто скоротилася практично в 7 разів у порівнянні з 2007 роком [3]. Така ситуація на фондовому ринку, який є основним об'єктом інвестування коштів ІСІ обумовила суттєвий спад на ринку спільного інвестування як за обсягами коштів в управлінні КУА, так і за прибутковістю ІСІ під їхнім керуванням. Але попри падіння фондового ринку, вартість активів невенчурних фондів під управлінням КУА у першому півріччі 2008 року зросла на 19,1 %, до 4789,4 млн. грн. Таке зростання, у першу чергу, відбулося за рахунок закритих фондів, вартість активів яких збільшилася на 32,5 % (+1 млрд. грн.) і склала 4083 млн. грн.

Відкриті ІСІ продовжували зазнавати втрат. Загальна вартість активів під їхнім управлінням за 6 місяців 2008 року зменшилася на 21,6 % і на кінець кварталу склала 442,8 млн. грн. У порівнянні з ними, вдвічі повільніше скорочувались активи інтервальних фондів (– 10,4 %). При цьому, частка вартості активів, що були сконцентровані у закритих фондах, складала 85 % від загальної вартості невенчурних фондів.

Основними змінами за 2 квартал 2008 року стали зменшення частки грошових коштів та банківських депозитів у відкритих фондах до 19,0 % та збільшення частки «інших активів» закритих фондів до 29,8 % при зниженні частки цінних паперів з 71,2 % до 60,9 %. Якщо перше можна пояснити масовим відпливом коштів з відкритих фондів, який, у першу чергу, відбувався за рахунок грошових коштів та банківських депозитів, то друге, ймовірно, пояснюється внеском новостворених фондів, які включають до своїх активів суттєві обсяги корпоративних прав [4].

Проблеми, зумовлені світовою фінансовою кризою, зокрема масове вилучення капіталу інвесторами з вітчизняного фондового ринку, значне падіння курсу акцій, що котуються, глибока корекція основного індикатора – індексу ПФТС, в нашій країні суттєво посилені загальною недорозвиненістю фондового ринку загалом та його інфраструктури зокрема. Чи не найбільша проблема, яка гальмує розвиток інституційних інвесторів в Україні в цілому, та ІСІ зокрема – загальний стан розвитку фондового ринку, його інституційна незрілість. У даному контексті доцільно виділити наступні негативні властивості вітчизняного фондового ринку:

- превалювання неорганізованого ринку над організованим, що негативно позначається на прозорості фондового ринку та відлякує як внутрішніх, так і зовнішніх потенційних інвесторів;
- наявність декількох торговельних майданчиків, на яких здійснюються торги цінними паперами, що ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та розповсюдження індикаторів щодо кількісних та якісних параметрів операцій з ними;
- низька ліквідність фондового ринку;
- мала кількість цінних паперів, якими торгують на біржі та обмежена кількість інструментів фондового ринку;
- маніпуляції учасників фондового ринку з цінами з метою завищення вартості чистих активів інвестиційних фондів;

– незавершеність формування інституційної інфраструктури фондового ринку, її низька якість, зокрема, значною проблемою є відсутність єдиної ефективної депозитарно-клірингової системи [5].

Окремим рядком слід відзначити низькі темпи приведення нормативної бази, що регулює відносини у фінансовій сфері, до вимог міжнародних стандартів, запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації, бухгалтерського обліку Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO).

Окрім загальних проблем, обумовлених низьким розвитком фондового ринку, ІСІ стикаються з низькою специфічних проблем. Одною з таких проблем, що не дозволяє повною мірою використовувати інвестиційний потенціал ринку ІСІ є низький рівень поінформованості населення про переваги ІСІ. Сьогодні більшість населення України, на жаль, ще не сприймає ІСІ як окремий альтернативний довгостроковий інструмент збереження та примноження капіталу. Зважаючи на те, що операції на фондовому ринку для переважної більшості населення є новим видом діяльності, проблемою є недостатня кількість консалтингових та інформаційних центрів, маркетингових фірм, які надавали б консультаційні послуги щодо розвитку фондового ринку в цілому та переваг ІСІ зокрема. Ситуацію суттєво ускладнила світова фінансова криза, в результаті якої різко впала дохідність ІСІ. І це ще більше підірвало довіру населення до цього, ще не окріплого фінансового інструменту. Низька довіра зумовлена тим, що частина небанківських фінансових установ (зокрема, довірчі товариства, інвестиційні та пенсійні фонди) історично (з початку 90-х років) мають досить погану репутацію.

Важливим стимулюючим чинником розвитку небанківських фінансових установ загалом та ІСІ зокрема, є недостатність на внутрішньому ринку надійних фінансових інструментів, в які могли б вкладати залучені кошти компанії з управління активами. Зокрема, державні облигації залишаються скоріше непривабливим інвестиційним інструментом через низьку ліквідність та дохідність (нижчу за рівень інфляції).

Суттєвою проблемою також залишається методика коректної оцінки вартості чистих активів ІСІ. Діюче положення ДКЦПФР, що врегульовує дане питання, дозволяє компаніям досить довільно оцінювати чисті активи ІСІ, що знаходяться в їхньому управлінні. Це призводить до викривлення реальної інформації про активи ІСІ.

В Україні відсутній механізм участі у приватизаційних процесах інституційних інвесторів. Передбачення таких механізмів у новій програмі приватизації сприяло б не тільки підвищенню попиту на акції відповідних підприємств, але й розширенню можливостей для інвестування коштів, акумульованих небанківськими фінансовими установами, зокрема, ІСІ.

Існує невиправданий дисбаланс у рівнях оподаткування доходу від інвестицій в різні фінансові установи. Так, відсотки, нараховані за банківськими депозитними вкладками, не підлягають оподаткуванню, в той час, як доходи, отримані громадянами від вкладання коштів в ІСІ, обкладаються податками.

В умовах кризи ліквідності банківські депозитні рахунки КУА, на яких зберігалась частина коштів ІСІ, потрапили під обмеження НБУ. У результаті КУА були, буквально паралізовані та не могли розраховуватись з вкладниками ІСІ, котрі вирішили вилучити кошти з інвестиційних фондів.

Таким чином, незавершеність процесу інституційного формування ринку ІСІ дає підстави припустити неефективність, а за певними напрямками й неможливість використання потенціалу цієї інституційної форми у після кризовому відновленні фінансового сектора України. Період кризового звуження діяльності ІСІ через загальне падіння зацікавленості у фінансових інвестиціях та різке підви-

чення їхньої ризикованості має бути використано для модернізації цієї складової фінансової системи України. Політика держави стосовно ІСІ повинна спрямовуватися на планомірний розвиток ринку ІСІ та його інфраструктури з метою усунення загальної недорозвиненості та покращення якісних параметрів.

Висновки. Світова фінансова криза 2008–2009 років негативно вплинула як на всю економічну ситуацію в Україні в цілому, так, особливо, і на сферу фінансових інвестицій. Унаслідок різкого падіння курсу акцій, що котувалися на фондовому ринку України майже всі вітчизняні ІСІ зазнали тяжких фінансових втрат. При цьому подальша діяльність багатьох з ІСІ опинилась або неможливою або заблокованою на невизначений термін.

Для усунення подібної ситуації та підвищення фінансової стійкості ІСІ у майбутньому необхідно, у першу чергу, розвивати український фондовий ринок шляхом підвищення його капіталізації, розширення вибору надійних фінансових інструментів, підвищення регулюючої ролі ДКЦПФР з метою усунення випадків маніпулювання курсами акцій та пом'якшення оподаткування доходів від приросту капіталу, вкладеного в ІСІ, для фізичних та юридичних лиць.

У подальших дослідженнях плануємо провести більш диференційовану оцінку наслідків світової фінансової кризи на вітчизняні ІСІ залежно від їх профільності, структури інвестиційного портфеля, секторів інвестування та ін. У залежності від отриманих результатів можна буде сформулювати рекомендації про структуру портфеля для різних типів ІСІ.

Бібліографічні посилання

1. Інститут спільного інвестування. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Деньги UA: Курсы обмена наличных валют. – Режим доступу: <http://www.dengi.ua>
3. Все об инвестиционных фондах и компаниях по управлению активами. – Режим доступу: <http://investfunds.com.ua>
4. Стан ринку спільного інвестування. Аналітичний огляд станом на 30.05.09 р. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/fl153830499.mht>
5. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» / А. С. Гальчинський, В. М. Геець та ін. – К., 2004. – 416 с.
6. Джусов О. А. Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект: монографія / О. А. Джусов, Н. П. Мешко та ін. – Донецьк, 2009. – 278 с.

Надійшла до редколегії 20.10.09.

УДК 334.726

О. В. Дзяд

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЄВРОПЕЙСЬКІ ЗАСАДИ ДЛЯ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАЬ В УКРАЇНІ

Розглянуті європейські засади та зроблена оцінка готовності України до переходу до економіки знань, визначені пріоритетні напрями розбудови з урахуванням досвіду країн ЄС.

Ключові слова: економіка знань, конкурентоспроможність, інновації, ІКТ, інформаційна інфраструктура, освіта, людський розвиток.

Вступ. Як справедливо зазначив ще у XVIII-му столітті Ф. Бекон, знання – це сила. Сьогодні розвинені країни успішно перетворюють знання на багатство. Здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає осно-

вою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного соціально-економічного зростання, тобто створені передумови для появи нового типу економіки – *економіки, що базується на знаннях*.

Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України є надзвичайно актуальною в умовах значного відставання національної економіки за своїми кількісними та якісними макроекономічними параметрами, підприємницьким середовищем не тільки від розвинених країн світу, але й від колишніх радянських республік. За умов глобалізації Україна залишається слабко підключеною до світових потоків капіталу, інновацій та інформації. Недосконалий інституційний режим та відсутність економічних стимулів, сприятливих для інновацій, породжує слабку здатність до абсорбції нових технологій, передових ідей, атрибутів громадського суспільства. Тобто в той час, коли провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, Україна залишається сировинною країною з надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, а і в розповсюдженні знань, перетворенні їх на інновації, використанні зарубіжних інноваційних рішень.

Основи економіки знань започаткували відомі зарубіжні економісти Ф. Хаск, Й. Шумпетер, Ф. Махлуп. Серед російських вчених феномен економіки знань досліджували В. Іноземцев, В. Макаров, В. Данилов, В. Полтерович, Г. Кошева, А. Козирьов, В. Костюк, А. Кузнецов та інші. Теоретичні аспекти ресурсу знань, особливості та перспективи розбудови економіки знань в Україні закладені у роботах Ю. Бажала, В. Геєця, Я. Жаліла, Л. Мусіної, Ю. Полунєєва, Є. Савельєва, В. Семиноженка тощо. Враховуючи курс на європейську інтеграцію України та амбітне завдання ЄС перетворитись до 2010 року в найбільш конкурентоспроможну та динамічну економіку знань, наша країна не може не прийняти основні засади цієї стратегії як платформу для інтеграції та подолання економічного і технологічного розриву з розвиненими європейськими країнами. Від швидкості просування у цьому напрямі, значною мірою, залежать терміни та формат інтеграційних процесів, перспективи України у глобальному світі. Не дивлячись на значний доробок вітчизняних вчених та враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку України, залишаються недослідженими питання готовності України до переходу до економіки знань напрямів розбудови із урахуванням досвіду країн ЄС.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає в тому, щоб на основі аналізу європейських орієнтирів формування конкурентоспроможності країн оцінити рівень готовності України до переходу до економіки знань та визначити пріоритетні напрями розбудови економіки знань з урахуванням досвіду країн Євросоюзу. Методологічну базу дослідження складали наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, інформаційно-статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій. Дослідження проведено із використанням методів аналізу та синтезу, індукції та дедукції, групування, порівняння.

Результати. Головним чинником економічного розвитку в більшості країн Європи виступає інтелектуальна складова – знання людини, які врешті-решт спричиняють зростання продуктивності праці і виступають визначальним фактором економічного зростання за сучасних умов. Якщо інтелект стає головним ресурсом і рушійною силою в економіці знань, то інноваційна система є тим середовищем, яке забезпечує трансформацію результатів інтелектуальної діяльності у прибуткову виробничу діяльність та подальший розвиток. Від ефективної організації інноваційної діяльності залежить, наскільки наукові інституції та освіта працюють на підвищення національної конкурентоспроможності, зростання та покращення структури економіки [1]. Узагальнення підходів міжнародних організацій, запропонованих світовою та європейською практикою поглядів на складові економіки знань дозволяє визначити основні п'ять елементів:

- **економічні стимули та інституційний режим**, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки;
- **якісна і безперервна освіта для всього населення країни** з метою створення суспільства висококваліфікованих, мобільних та творчих особистостей;
- **ефективна інноваційна система**, яка поєднує в єдиний комплекс бізнес, наукові та різного роду дослідницькі центри і учбові заклади;
- **динамічна інформаційна інфраструктура**, що надає інформаційні та комунікаційні послуги суб'єктам ринку, державним установам та всім верствам населення;
- **держава як ініціатор та координатор становлення і розвитку економіки знань**.

Високий конкурентний статус країн, у першу чергу, формують знаннєві (освітні), науково-дослідницькі чинники та технологічні інновації. Суттєво впливають на стан системи розвиток освіти та підготовка кадрів, людських ресурсів та ринки праці, фінансова система, зростає значущість інвестицій у науковий потенціал.

Методологічні узагальнення щодо шляхів та методів практичної реалізації концепції науково-дослідницького та освітнього простору ЄС на базі економіки знань були здійснені у березні 2000 р. Оновлена Лісабонська стратегія (2005 р.) запропонувала сконцентрувати зусилля на трьох основних напрямках, одним з яких є «знання та інновації для економічного зростання», який полягає у збільшенні та покращенні інвестування науково-дослідних розробок, сприянні інвестуванню та використанню потенціалу сектору ІКТ технологій, а також покращенню промислової бази, два інших – «приваблива Європа для інвестування та працевлаштування» і «створення кращих робочих місць» спрямовані на вирішення соціальних та екологічних питань [2;3].

Відповідно до «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2007–2008 рр.» Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) Україна в рейтингу GCI займала 73-ю позицію, в той час, коли десять із 27 країн ЄС входять у першу двадцятку (Данія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Австрія, Франція, Бельгія, Іспанія), що видно з таблиці 1.

Таблиця 1

Місце країн-членів ЄС – 27 та України у рейтингу GCI 2007–2008 за субіндексами, ВЕФ (серед 131 країни; максимальне значення = 7) [4]

Країна	GCI		Основні вимоги		Фактори ефективності		Інноваційні фактори	
	місце	сума	місце	сума	місце	сума	місце	сума
Австрія	15	5,23	10	5,75	21	5,02	11	5,22
Бельгія	20	5,10	20	5,48	22	4,96	15	5,09
Болгарія	74	3,97	76	4,22	72	3,83	91	3,26
Велика Британія	9	5,41	16	5,59	2	5,53	14	5,10
Греція	41	4,33	48	4,70	57	4,07	59	3,68
Данія	3	5,55	1	6,14	4	5,44	8	5,36
Естонія	27	4,74	29	5,25	27	4,66	35	4,07
Ірландія	22	5,03	27	5,31	19	5,05	22	4,80
Іспанія	20	4,66	26	5,32	26	4,68	31	4,20
Італія	46	4,36	54	4,55	39	4,38	32	4,18
Кіпр	55	4,23	31	5,21	53	4,12	55	3,75
Латвія	45	4,41	47	4,73	42	4,32	72	3,55
Литва	38	4,49	43	4,82	41	4,33	44	3,94
Люксембург	25	4,88	15	5,67	25	4,75	24	4,57
Мальта	56	4,21	41	4,92	54	4,12	58	3,70
Нідерланди	10	5,40	7	5,90	9	5,31	12	5,21

Закінчення табл. 1

Країна	GCI		Основні вимоги		Фактори ефективності		Інноваційні фактори	
	місце	сума	місце	сума	місце	сума	місце	сума
Німеччина	5	5,51	9	5,82	11	5,28	3	5,70
Польща	51	4,28	64	4,41	43	4,30	61	3,66
Португалія	40	4,48	35	5,14	33	4,48	38	4,04
Румунія	79	3,93	88	4,07	62	3,98	73	3,54
Словаччина	41	4,45	50	4,64	34	4,46	52	3,84
Словенія	39	4,48	37	5,10	38	4,40	30	4,20
Угорщина	47	4,35	55	4,54	40	4,34	43	3,98
Фінляндія	6	5,49	2	6,11	14	5,19	6	5,56
Франція	18	5,18	13	5,70	20	5,04	16	5,08
Чехія	33	4,58	42	4,85	30	4,54	28	4,33
Швеція	4	5,54	6	5,94	8	5,34	5	5,62
ЄС-27	—	4,74	—	5,18	—	4,66	—	4,42
Україна	73	3,98	90	4,06	66	3,93	75	3,52

Відповідно до градації країн за стадіями розвитку, Україна знаходиться у перехідній підгрупі від початкової стадії до стадії ефективного розвитку, де ВВП на душу населення перевищує 2 тис. дол. США. Це означає, що з розвитком країни зростає важливість «факторів ефективності», значення за показником становить для України 3,93 при середньоєвропейському – у 4,66, що відповідає 66 позиції.

За інноваційними факторами Україна посідає 75-те місце, та серед країн ЄС випереджає тільки Болгарію (91 місце), причому Латвія та Румунія посідають 72 та 73 місця відповідно. Детальний аналіз субіндексу вказує, що при досить високій спроможності компаній до інновацій (40 місце) та корисності запатентованих розробок (58 місце) в Україні залишається низькою якість науково-дослідницьких інститутів, витрати компаній на НДДКР, співробітництво університетів та промисловості, державні закупки прогресивних технологічних продуктів, непідготовлені науково-інженерні кадри, на що вказують дані табл.2.

Таблиця 2

Місце України та деяких країн ЄС у рейтингу розвиненості інновацій у 2007 р., ВЕФ [4]

Показник / Країна	Швеція	Фінляндія	Німеччина	Польща	Болгарія	Румунія	Україна
Здатність компаній до інновацій	2	5	1	44	79	63	40
Якість науково-дослідницьких інститутів	9	6	5	64	74	72	60
Витрати компаній на НДДКР	5	9	4	42	103	89	67
Дослідницьке співробітництво університетів та промисловості	3	4	6	58	95	90	65
Державні закупки прогресивних технологічних продуктів	6	11	10	89	84	82	75
Наявність науковців та інженерів	6	1	16	74	65	47	70
Корисність патентів	7	4	9	51	65	63	58

Досвід останніх десятиліть свідчить, що вихід багатьох країн на провідні позиції у світі залежить від організації та ефективного функціонування інноваційних систем навіть у більшій мірі, ніж від наявності національних наукових шкіл. На противагу цьому Україна, країна з високим науково-технологічним потенціалом

лом, перетворилася на експортера сировини і швидко втрачає позиції на світових ринках.

Іншою важливою передумовою успіху інноваційної політики є інтенсивність інвестування у дослідження та розвиток з боку держави та бізнесу, створення ефективного ринку венчурного капіталу для фінансування нових інноваційних підприємств. Статистичні дані вказують, що середні загальні видатки на дослідження та розвиток у відсотках до ВВП в ЄС були в 2006 р. значно меншими, ніж у США, відповідно 1,84 % та 2,67 % (рис.1.)

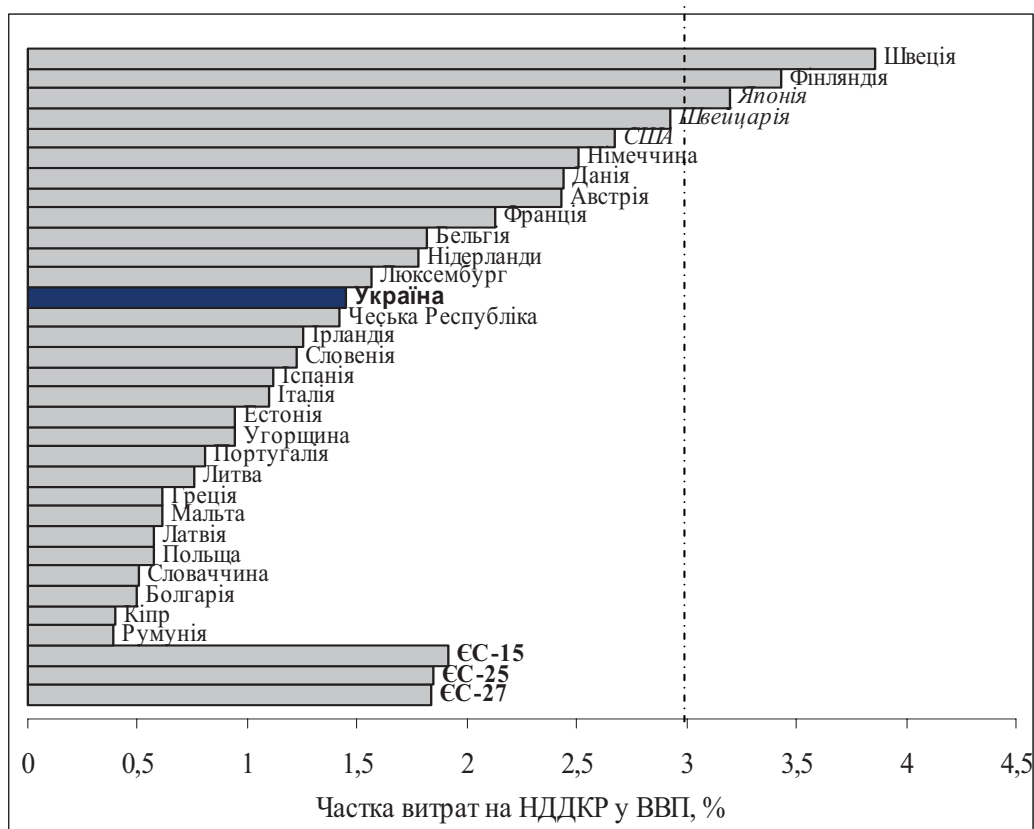


Рис. 1. Частка витрат на НДДКР у ВВП України, країн-членів ЄС – 27 та деяких інших країн у 2006 р., % [5]

Найвищі показники демонстрували Швеція, Фінляндія, Німеччина, Данія, Австрія та Франція, причому Швеція та Фінляндія навіть випереджали США, Швейцарію та Японію. Однак не дивлячись на те, що на науково-дослідні розробки шведи витрачають близько 4 %, а фіни – 3,5 % ВВП, більшості країн ЄС поки що не вдається досягти задекларованої у Лісабонській програмі 3 % частки витрат на НДДКР.

Україна має великий потенціал до створення нових знань та технологій, який визначається кількістю працюючих у науково-дослідній сфері. Хоча загальна чисельність таких працівників в Україні складає 15 % від рівня ЄС, загальна сума видатків на дослідження та розвиток сягає лише 2,4 % від європейського.

Суттєве постаріння дослідно-лабораторного оснащення та погіршення якості наукових кадрів, що обслуговують це устаткування, посилення диспропорцій розвитку науково-технічної інфраструктури значно обмежують можливості створення конкурентоспроможного інноваційного продукту. Протягом 2000-2006 років

поступово скорочувалась частка інноваційно активних підприємств, відповідно із 18 % до 11,2 %. Відбувається скорочення як обсягів придбання та впровадження нових засобів механізації та автоматизації виробництва, обсяги освоєння нових видів продукції у 2006 році скоротились порівняно із 2002 роком у 9,5 разів, частка інноваційної продукції промисловості становила 6,8 % [5].

Скорочення частки інноваційних підприємств у промисловості при зростанні капіталовкладень в основний капітал свідчить про відсутність сформованих засад створення і функціонування інноваційної моделі економіки. Недостатній рівень реалізації Україною конкурентних переваг, які базуються на використанні високотехнологічних розробок, призводить до ризикованості капіталовкладень до цієї сфери, що гальмує спрямування грошових потоків.

Незважаючи на прийняття, починаючи з кінця 90-х років XX ст., низки програмних нормативних документів, які регулюють питання інноваційної діяльності в Україні, реалізація прийнятої нормативної бази виявилася досить повільною. Визначальну роль у цьому відіграло припинення дії положень Закону України «Про інноваційну діяльність» щодо надання податкових та митних пільг для інноваційних підприємств. Не повною мірою також було реалізовано положення цього закону щодо організаційної системи управління інноваційними процесами, зокрема, створення уповноважених державних та регіональних установ [6]. При цьому також відсутній законодавчий механізм захисту інтелектуальної власності, об'єктивна інформація про наявний інтелектуальний потенціал країни. В цілому, аналіз законодавчої бази розвитку інноваційних процесів в економіці та результатів інноваційної діяльності українських підприємств свідчить про недостатні темпи розвитку інноваційної сфери, недосконалість державної політики забезпечення формування технологічних основ нової економіки, заснованої на знаннях, що у подальшому призводитиме до збільшення технологічного відставання економіки України від лідерів-інноваторів.

Відповідно до методології оцінювання знань (*Knowledge Assessment Methodology*, або *KAM*), поширеної Світовим банком, у рейтингу «Освіта і людські ресурси» за даними 2007 року Україна набрала 7,54 бала з 10 можливих, у той час, коли середнє значення для ЄС – 26, виключаючи Мальту, становило 7,97 [7]. При загальному високому рівні освіченості дорослого населення (99,4 %) в Україні залишається відносно низькою частка осіб, які отримали середню та вищу освіту (85,7 % та 69 % відповідних вікових груп). На фазі становлення перебуває вітчизняний ринок ІКТ. За даними Світового Банку Україна має найнижчі серед країн ЄС – 27 показники в рейтингу «Інформаційно-комунікаційні технології» – 4,32, що вдвічі менше середньоевропейського рівня (8,06). За показниками кількості комп'ютерів на 1000 мешканців країна відстає удесятеро, за кількістю користувачів Інтернет – учетверо від загальноєвропейських показників.

Висновки. У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну закономірно відносять до країн, що розвиваються, і які характеризуються низьким рівнем інституційного розвитку, обмеженим доступом населення до ІКТ, слабкою здатністю до адаптації запозичених технологій та відсутністю комерціалізації НДДКР, недостатнім розвитком ринкових механізмів акумулювання інвестиційних ресурсів. Разом з тим Україна має певні мінеральні (як залізна руда) та поновлювані (як родючі землі) ресурси, переваги в науково-дослідницькому потенціалі, високий рівень освіти та підготовки фахівців, відносно розвинену транспортну інфраструктуру. Україна, як і більшість перехідних економік, знаходиться все ще на півшляху до інноваційної моделі господарювання. Урахування факторів розвитку економіки знань дасть змогу закласти підвалини для подолання економічного та технологічного розриву з країнами ЄС, у тому числі й майбутніми його членами, і включитися у змагання за конкурентоспроможність на рівних

умовах. Запропоновані цільові програми недостатньо фінансуються і потребують оновлення відповідно до глобальних викликів, повинні відповідати стратегічним пріоритетам розвитку, бути обґрунтованими і прийнятими громадськістю. Розроблена НАН України під керівництвом академіка В.Семиноженка «Доктрина Економіки знань» формує теоретичну базу, подібну до Лісабонської стратегії 2000 р. країн ЄС. Вона ретельно деталізована, не містить інструментів реалізації, як наслідок, залишається непопулярною та непринятною. Запропонована Радою конкурентоспроможності України «Технологія економічного прориву» має практичне спрямування, базується на системі показників для вимірювання результатів переходу до економіки знань, яка прийнятна для міжнародного порівняння, популярна, передбачає соціальну включеність, однак залишається політизованою.

Виходячи із відставань України за складовими конкурентоспроможності та з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку, а саме – перехід до економіки на базі знань, основними напрямками реформ в рамках розбудови економіки на засадах знань повинні стати: створення системи економічної мотивації та інституційного середовища; підготовка суспільства висококваліфікованих, мобільних та творчих особистостей; розбудова динамічної інформаційної інфраструктури; формування ефективної інноваційної системи та сприятливого бізнес-середовища, які стимулюють інновації та підприємництво; створення нового культурного середовища, яке є максимально адекватним для реалізації політики розбудови економіки на базі знань.

Реалізація такої політики має бути активізована визначенням базових рубежів на 5–7 років вперед та шляхом проведення громадської дискусії, а, можливо, і партійної змагальності із приводу формування стратегії переходу до економіки знань у найближчому майбутньому. Політична воля та здатність влади надихнути людей та інститути на досягнення нелегких і неблизьких цілей стануть важливими чинниками майбутнього успіху. Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані з переглядом базових положень стратегічного розвитку країни з урахуванням чинників глобальної економічної нестабільності та обґрунтуванням відповідних механізмів їх реалізації.

Бібліографічні посилання

1. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення/за ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової. – К., 2007. – 488 с.
2. Presidency Conclusions (Lisbon European Council 23 and 24 March 2000). – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm.
3. Council recommendation of 12 July 2005 on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (2005 to 2008) (2005/601/EC) // Official Journal of the European Union, L205/28–37.
4. The Global Competitiveness Report 2007-2008 published by the World Economic Forum: – Режим доступу: <http://www.gcr.weforum.org/>
5. Державний комітет статистики України : – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. **Мусіна Л. О.** Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. О. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С.87–103.
7. Knowledge Assessment Methodology 2008, World Bank. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page1.asp

Надійшла до редколегії 16.01.09.

УДК 339.72:334.726

О. В. Криворучко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРООБЛІГАЦІЙ**

Поставлено питання визначення характерних особливостей єврооблігацій у контексті розвитку процесів глобалізації. Розглянуто сучасні тенденції міжнародного ринку позичкових капіталів та основні підходи до визначення істотних ознак цінних паперів для віднесення до єврооблігацій, кількісні та якісні особливості емісій єврооблігацій як інструменту залучення інвестицій резидентами України та окреслено тенденції їх розвитку.

Ключові слова: єврооблігації, міжнародний ринок позичкових капіталів, емісія, глобалізація, іноземні інвестиції.

Вступ. Реформування фінансово-економічної системи України зумовило необхідність пошуку нових механізмів концентрації та перерозподілу капіталу – серед яких ринок позичкових капіталів та ринок цінних паперів. Становлення відповідних механізмів та накопичення в цих системах достатніх для ефективного забезпечення потреб економіки ресурсів – складний та тривалий процес, від вирішення проблемних питань якого залежать темпи та якість зростання національного доходу в стратегічній перспективі [6].

Оскільки національні ринки капіталу знаходяться у стадії активного формування інфраструктурних елементів та нагромадження активів, великі промислові та фінансові корпорації, муніципалітети та держава в особі Уряду змушені для залучення інвестицій звертатися до зовнішніх джерел – міжнародних ринків. Найбільш поширеним варіантом такого запозичення виступає боргове фінансування, яке реалізується через залучення синдікованих кредитів або емісію іноземних облігацій, кредитних нот (Credit Linked Note – CLN), чи єврооблігацій (Loan Participation Note – LPN та Eurobond). З наведених механізмів залучення фінансування найбільш гнучким та ефективним інструментом, за допомогою якого не тільки відбувається організація запозичення, але й формуються передумови для зростання публічності, якості управління та капіталізації емітента, виступають єврооблігації.

Питання розвитку міжнародного ринку позичкових капіталів та організації запозичень шляхом емісії єврооблігацій вже тривалий час перебувають у полі зору науковців, спеціалістів та практиків і дістали належне відображення в наукових працях багатьох зарубіжних (У. Шарп, Ф. Дж. Фабозци, Р. Літтерман, Р. М. Левич, Д. Родик, М. С. Мендельсон, Д. Манвис та ін.) та вітчизняних вчених (О. М. Азарян, С. С. Аптекар, І. А. Бланк, С. В. Богачов, З. С. Варналій, Т. П. Вахненко, З. Г. Ватаманюк, О. В. Виноградова, А. В. Гриньов, А. А. Гриценко, В. В. Зайчикова, І. А. Іваненко, С. М. Козьменко, Т. Д. Косова, І. О. Лютий, Л. О. Омелянович, В. М. Падалка, О. О. Папаїка, І. І. Рекуненко, І. Л. Сазонець, А. А. Садеков, Н. В. Стукало, Т. Є. Унковська, О. Б. Чернега, О. Й. Шевцова та ін.).

Постановка завдання. Окремі питання використання єврооблігацій як інструмента залучення іноземних інвестицій потребують детальнішого опрацювання, зокрема: визначення характерних особливостей єврооблігацій у контексті розвитку глобалізації світових фінансових ринків та оцінка якості управління процесом емісії єврооблігацій в Україні.

Результати. Розвиток ринку єврооблігацій зумовив необхідність формування інфраструктурних елементів ринку, серед яких окреме місце посідають саморегульовані організації – об'єднання учасників ринку, які формують правила його роботи. Виступаючи складовою частиною міжнародного ринку позичкових ка-

піталів, ринок єврооблігацій функціонує за правилами, визначеними учасниками ринку, об'єднаними в International Capital Market Association (ICMA) [4]. Тому вплив урядів окремих країн світу на процеси ринку практично унеможливлений, оскільки обмежується регулюванням діяльності лише частини емітентів – резидентів такої країни [3].

Необхідно зазначити існування низки нерегульованих на законодавчому рівні питань, які зумовлюють використання опосередкованих схем емісії єврооблігацій для залучення інвестицій: з метою організації емісії реципієнт капіталу змушений залучати до процесу запозичення додаткового учасника - інвестиційний банк або спеціально створену дочірню компанію, які виступають в якості безпосередніх емітентів єврооблігацій, забезпечених гарантією головної компанії чи установи. Необхідно зазначити, що використання опосередкованих схем організації емісії єврооблігацій та відсутність відповідних норм у законодавчій базі залишає частково невизначеними питання оподаткування операцій із репатріації капіталу та віднесення до валових витрат видатків на консультативні та інші послуги [1].

Наявність у законодавстві прямих обмежень на використання корпоративним та муніципальним секторами прямої схеми емісії, змушують емітентів використовувати опосередковані варіанти організації запозичення: від імені дочірньої компанії чи від імені інвестиційного банку. У таблиці 1 наведені дані про використання опосередкованих схем випуску компаніями України. Найбільше поширення отримав варіант емісії від імені інвестиційного банку – 55,8 % за обсягом здійснених запозичень, що обумовлено низкою обставин серед яких, перш за все, широке використання єврооблігацій банківськими установами (які використовують досвід та репутацію материнських структур), і низьким ступенем довіри до емітентів з України – що підвищує ефективність використання іміджу інвестиційного банку для організації запозичення.

Таблиця 1

Характеристика єврооблігацій корпоративного сектора за схемою емісії

Схема емісій корпоративних єврооблігацій	Обсяг емісії, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі емісії
Від імені дочірньої компанії	3 227,5	44,2 %
Від імені інвестиційного банку	4 066,4	55,8 %

Не дивлячись на наявність вказаних перепон для розвитку ринку єврооблігацій, в Україні спостерігається зростання кількості та сукупних обсягів емісій єврооблігацій (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів єврооблігацій резидентів України в обігу в 2004-2008 рр.

Дата	Емісії облігацій						Структура емісій за обсягом, %		
	Обсяг, млн. дол. США			Кількість, од.					
	Корпоративні	Муніципальні	Державні	Корпоративні	Муніципальні	Державні	Корпоративні	Муніципальні	Державні
01.01.2004	290,0	150,0	1000,0	2	1	1	20,1	10,4	69,5
01.01.2005	1513,9	350,0	2100,0	9	2	3	38,2	8,	53,0
01.01.2006	2298,9	600,0	2562,0	15	3	4	42,1	11,0	46,9
01.01.2007	3448,9	850,0	4695,0	20	4	7	38,3	9,5	52,2
01.01.2008	4893,9	700,0	5895,0	26	3	9	42,6	6,1	51,3
01.01.2009	5643,9	700,0	5895,0	27	3	9	46,1	5,7	48,2

Протягом 2004–2008 рр. обсяг емісій корпоративного сектору в обігу збільшився в 19,5 разів, запозичення держави в особі Уряду, організовані через емісію єврооблігацій, зросли у 5,8 рази. З 2007 р. чітко просліджується тенденція до зростання частки корпоративного сектору за обсягами емісій єврооблігацій, проте на 01.01.2009 року частка державних запозичень залишається найбільшою (48,2 %). Необхідно зазначити, що зростання обсягів єврооблігацій резидентів України в обігу відбувається, перш за все, за рахунок здійснення нових емісій уже відомих на ринку компаній.

В Україні налічується 8 емітентів, які здійснювали випуск та розміщення єврооблігацій більше одного разу. За підсумками аналізу при збереженні ринкової кон'юнктури, існує висока імовірність зниження вартості запозичення, яке за наведеними даними мало місце у 12 з 13 (92,3 %) проаналізованих випадків. У 7 із 13 (53,9 %) наступних випусків єврооблігацій відбувається збільшення строків обігу, а у 8 з 13 (61,5 %) – зростають обсяги запозичень. У цілому в Україні, виходячи зі середньостатистичних даних, кожна наступна емісія коштує емітентам на 0,7 % дешевше [5]. Сучасні вартісні характеристика єврооблігаційних запозичень резидентів України наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Характеристика єврооблігацій резидентів України за купонними ставками

Купонні ставки	Обсяги емісій єврооблігацій, млн. дол. США			Всього:	Частка в загальному обсязі емісій, %
	Корпоративні	Муніципальні	Державні		
До 7 %	400,0	-	2 800,0	3 200,0	27,1
Від 7,01 % до 8 %	2 632,5	250,0	1 000,0	3 882,5	32,9
Від 8,01 % до 9 %	975,0	450,0	-	1 425,0	12,1
Від 9,01 % до 10 %	2 195,0	-	-	2 195,0	18,6
Більше 10,01 %	1 091,4	-	-	1 091,4	9,3
Всього:	7 293,9	700,0	3 800,0	11 793,9	100,0
Середньозважені ставки за єврооблігаціями, %	8,8 %	8,3 %	6,9 %		

Середньозважені відсоткові ставки за єврооблігаціями корпоративного сектору складають 8,8 %, проте коливання ставок складало від 6,8 % (емісія LPN «Укресімбанк» строком обігу 7 років і обсягом 250 млн. дол. США) до 10,375 % (емісія Банку «Фінанси та Кредит» строком обігу 3 роки та обсягом 100 млн. дол. США). Середні ставки за державними єврооблігаційними запозиченнями складають 6,9 %, за муніципальними – 8,3 %.

Аналіз сучасного стану розвитку ринку єврооблігацій вітчизняних емітентів дозволяє окреслити орієнтовні характеристики середньостатистичної корпоративної емісії: валюта номіналу – дол. США, строк обігу цінних паперів – 1–3 роки, обсяг – близько 235 млн. дол. США, купонна ставка складає 8,8 %, сплата процентів відбувається двічі на рік. Лістинг найчастіше проходить на Швейцарській фондовій біржі (Swiss Exchange – SWX) або Люксембурзькій фондовій біржі (Luxembourg Stock Exchange). Емісії здійснюються від імені інвестиційного банку, або спеціально створеної дочірньої компанії (SPV).

Використання єврооблігацій пов'язано з іншою важливою категорією – державний борг. Установлені законодавством України підходи до визначення правил розрахунку державної заборгованості відрізняються від норм міжнародного права, відповідно до яких державний борг (public debt) – сукупність боргових зобов'язань уряду країни, органів місцевого самоврядування, підприємств, які знаходяться у власності або контролюються державою, а також сукупність відпо-

відних боргових зобов'язань, прийнятих на себе державними органами від імені приватних корпорацій чи інших суб'єктів. Розрахована за міжнародними стандартами, державна заборгованість України за єврооблігаціями збільшується із 32,2 % (прямі зобов'язання Уряду країни) до 52,85 % від загального обсягу їх емісій резидентами України (табл. 4).

Таблиця 4

Державна заборгованість України за єврооблігаціями

Галузь емітента	Емітент	Обсяг емісій в обігу, млн. дол. США
Уряд України	Уряд України	3 800,0
Органи місцевого самоврядування	Адміністрація м. Києва	700,0
Банки та фінансові інститути	ДАБ «Укресімбанк» (100 % акцій належить державі в особі Кабінету Міністрів)	1 125,0
Нафтогазова галузь	НАК «Нафтогаз України»	500,0
Машинобудування	ВО «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова»	107,5
Всього:		6 232,5
Загальний обсяг емісії єврооблігацій емітентами України, млн. дол. США		11 793,92
Частка державного боргу в загальному обсязі емісій єврооблігацій		52,85 %

Таким чином, за сучасних умов розподіляючи обсяги емісій єврооблігацій за секторами економіки значна частина боргового навантаження і відповідного валютного ризику не обліковується як державна, що не дозволяє ефективно їх контролювати.

Необхідно зазначити, що поряд із висвітленими перевагами єврооблігацій, їх використання створює наслідки, які за певних умов мають негативний характер, зокрема:

1. Оскільки запозичення здійснюється в іноземній для емітента валюті, відбувається зростання залежності конкретного емітента та країни в цілому від зовнішніх факторів, які в першу чергу пов'язані з валютними ризиками.

2. Орієнтація на зовнішні джерела залучення капіталу може призвести до уповільнення розвитку ринків внутрішніх боргових інструментів, що ускладнить розвиток фондового ринку країни: зменшить кількість якісних кредитних ризиків та мотивацію національних органів влади до активних дій з формування відповідного внутрішнього ринку, що особливо актуально для ринків країн, що розвиваються. Як наслідок цього – пришвидшення зростання залежності від зовнішніх ринків.

3. Необхідність утримання резервів у відповідних іноземних валютах, що, за певних умов, призводить до зростання вартості обслуговування боргу, і призводить до менш ефективного використання фінансових ресурсів.

4. Єврооблігації – інструмент стратегічного фінансування, для отримання істотних переваг від використання якого необхідно виконати низку процедурних вимог – що суттєво збільшує підготовчий період до здійснення запозичення (в окремих випадках до 6 місяців – без врахування очікувань оптимальних кон'юнктурних умов емісії), тому єврооблігації здебільшого не дають змоги отримати фінансування поточних витрат [7].

5. Великі витрати на розміщення та обслуговування єврооблігацій призводять до зростання обсягів їх емісії – для підвищення ефективності наведених витрат, що унеможливорює доступ до випуску з боку емітентів середнього розміру.

Висновки. Будучи сучасним, відносно новим, інструментом міжнародного ринку позичкового капіталу, єврооблігації мають низку переваг, які призводять до подальшого зростання обсягів емісій та їх якісних характеристик, оскільки у су-

часних умовах саме вони виступають головним інструментом накопичення заборгованості економік країн світу. При цьому для розрахунку держаної заборгованості за єврооблігаціями доцільно використовувати міжнародні стандарти, за якими обсяги запозичень держави зростають з 32,2 % до 52,85 % загальних обсягів емісії, що засвідчує підвищення значення єврооблігацій як інструменту залучення іноземних інвестицій для державного сектору економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Богачев С. В.** Управління капіталом підприємств / під загальною редакцією д.е.н., професора Богачова С. В. // Макіївка, 2006. – 130 с.
2. **Ватаманюк З. Г.** Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З. Г. Ватаманюк, Н. В. Звонар // Фінанси України. – 2007. – №6 (139) – С. 82–89.
3. **Вахненко Т. П.** Міжнародний кредит у світовій валютно-фінансовій системі / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2006. – №11 (132) – С. 143–155.
4. Директива Європейського Союзу про проспекти цінних паперів від 17.03.1989 р. (Prospectus Directive 89/298).
5. **Сазонець І. Л.** Характерні особливості єврооблігацій та їх історичний шлях розвитку / І. Л. Сазонець, О. В. Криворучко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Т. 25. – С. 120–128.
6. **Стукало Н. В.** Глобалізація та розвиток фінансової системи України: монографія / Н. В. Стукало. – Д., 2006. – 248 с.
7. **Фабоцци Ф. Д.** Ринок облігацій: Аналіз та стратегії / Ф. Д. Фабоцци. – М., 2005. – 876 с.

Надійшла до редколегії 09.12.09.

УДК 330.01:339.982

І. І. Кукурудза

Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Досліджено стан формування так званого середнього класу в Україні, визначено основні фактори, що гальмують та прискорюють зростання його чисельності в контексті зарубіжного досвіду.

Ключові слова: середній клас, роздержавлення, приватизація, власність, відчуження, соціальне вирівнювання.

Вступ. Як переконує досвід розвинутих країн Заходу, так званий середній клас у сучасних умовах є найчисельнішою соціальною групою, яка виступає в ролі своєрідного стабілізатора суспільства, оскільки розмежовує два полюси класової стратифікації: багатих і надбагатих, з одного боку, і бідних та дуже бідних – з іншого. Крім того, середній клас продукує найбільшу частку висококваліфікованої робочої сили і виступає соціальною базою правлячих еліт Заходу. Термін «середній клас» увійшов у науковий обіг на початку XIX століття і тривалий час застосовувався до професійних працівників, таких як адвокати, лікарі, бізнесмени, фермери, кваліфіковані майстри, а також стосовно інших осіб, котрі посідали подібне становище у суспільстві [16, 42–43]. На думку відомого американського соціолога російського походження П. Сорокіна, середній клас складається, головним чином, з найвищої категорії службовців і частково з дрібних підприємців [9, 369]. Чимало політиків та дослідників визначають середній клас за такими ознаками, як рі-

вень освіти та кваліфікації, професійно-кваліфікаційний статус, професійна етика, спосіб життя і навіть самоідентифікація (Д. Белл, Дж. Гелбрейт, П. Друкер). Часто вживаною ознакою середнього класу є лише рівень доходу. Причому, джерело доходу до уваги не береться. Це може бути дохід від власного підприємства або від роботи по найму, аби тільки його величина відповідала встановленим розмірам. Скажімо, в 60–70-х роках минулого століття західні вчені та офіційна статистика до середнього класу включали всіх осіб, котрі мали доходи в межах від 10 тис. до 20 тис. доларів на рік [6, 43].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що при віднесенні тих чи інших груп населення до середнього класу одні автори враховують лише їхнє відношення до засобів виробництва, інші – лише роль у суспільній організації праці, розмір отримуваного доходу або ж інші, доволі різні, характерні риси. Усе це ми зазначимо не для того, щоб з'ясувати, наскільки правильним чи неправильним є вживання терміну «середній клас» до фактично різних соціально-класових груп людей. Це окрема тема дослідження. Нас цікавить інше: наскільки швидко зростає чисельність тих наших співвітчизників, які об'єднані категорією «середній клас». Тобто в даному випадку ми абстрагуємося від загальноновизнаних наукових критеріїв визначення класової належності і використовуємо категорію «середній клас» як умовну назву для окремих груп людей, котрі належать до різних, інколи навіть діаметрально протилежних класів, але яким притаманні певні спільності не-класового характеру. З початком ринкової трансформації економіки вітчизняні науковці активно включилися в дослідження проблем формування середнього класу і розробку рекомендацій щодо прискорення його кількісного та якісного зростання. Плідно працювали в цьому напрямі В. Гошовська, Н. Мічківська, М. Міщенко, В. Попович та інші. Проте, як показує аналіз, формування середнього класу в Україні поки що просувається вкрай повільно та суперечливо, а тому й виникає потреба у подальшому науковому розробленні проблеми, особливо тих її аспектів, які найменш досліджені. Одним з таких є залежність кількісного та якісного зростання середнього класу від характеру відносин власності і можливості їх економічної реалізації населенням. Як зазначає О. Шнипко, «останнім часом наше суспільство начебто соромиться оцінювати довколишні суспільні події з позицій соціально-класових. Тим часом, навіть країни «блаполучного Заходу» вдаються до аналізу економічних процесів саме із такою міркою, не боючись звинувачень у неомарксизмі» [14, 20]. З урахуванням сказаного, можна стверджувати, що тема нашого дослідження є досить актуальною.

Постановка завдання. Мета роботи спрямована на дослідження впливу реформованих відносин власності на процес формування середнього класу і розроблення рекомендацій щодо шляхів, способів, методів прискорення цього процесу.

Результати. Першим кроком у напрямі формування середнього класу в Україні стало здійснюване в ході ринкових перетворень роздержавлення власності, тобто перетворення державних підприємств у такі, що засновані на недержавних формах власності. При цьому, як на нашу думку, найпомітніший внесок у становлення середнього класу зробила, так звана «мала» приватизація, яка охоплювала невеликі підприємства, головним чином, сфери торгівлі, послуг і громадського харчування. Той, хто викупив таке підприємство, незалежно від форми викупу, перетворювався на реального власника засобів виробництва і, таким чином, за відносинами власності, як це роблять західні вчені, зараховувався до лав середнього класу.

Поряд із роздержавленням і малою приватизацією у ході ринкових перетворень, були створені правові засади для формування нових бізнесових структур як у місті, так і в селі. Скажімо, завдяки прийнятим Законам України «Про власність», «Про підприємництво в Україні» та деяким іншим нормативним актам, тисячі вчорашніх робітників, колгоспників, інженерів, педагогів, працівників куль-

тури, військовослужбовців, медиків, котрі у ході ринкових перетворень опинилися на узбіччі суспільного розвитку, взялися облаштовувати свою власну справу. Як наслідок, сьогодні в Україні кількість малих підприємств становить понад 307 тисяч [12, 300], а підприємців – фізичних осіб, які є суб'єктами малого і середнього бізнесу, нараховується 2,5 млн. За місцем у системі відносин власності провідну роль відіграє сфера торгівлі та ремонт автомобілів і побутових виробів. Друге місце по скупченню середнього класу посідають такі сфери економічної діяльності, як операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Промисловість, будівництво і сільське господарство за цим показником посідають відповідно третє, четверте і п'яте місця [12, 302].

За задумкою авторів і прихильників перетворень, потужним чинником становлення вітчизняного середнього класу по відношенню до власності, повинна була стати велика приватизація, яка охоплювала великі промислові підприємства, і, відповідно до Закону «Про господарські товариства» здійснювалась, головним чином, шляхом перетворення державних підприємств на відкриті акціонерні товариства. І дійсно, внаслідок акціонування мільйони наших співвітчизників стали власниками акцій, тобто, формальними співвласниками заводів, фабрик та інших підприємств.

Однак можливості великої приватизації щодо зростання чисельності середнього класу гальмувалися і продовжують гальмуватися особливостями формування акціонерних товариств як закритого, так і відкритого типу. Особливістю перетворення державних підприємств на закриті акціонерні товариства полягала головним чином у тому, що при створенні останніх не передбачалось виділення частки державної власності для приватизації за допомогою приватизаційних сертифікатів. З огляду на це багато хто не зміг долучитися до утворюваної колективної форми власності, аби в результаті зміни у системі відносин власності змінити свої статусні позиції.

Внаслідок великої приватизації в Україні сформувалася власність колективна лише за формою, а за змістом вона є номенклатурно-корпоративною. а тому й сьогодні у вітчизняних корпоративних структурах протистоять одне одному два нерівноправних суб'єкти: з одного боку, неорганізовані, розрізнені власники робочої сили в особі працюючих простих акціонерів, з другого – монополістично, корпоративно організовані власники засобів виробництва, так звані «нові українці», «олігархи» тощо.

Відсутній поштовх формуванню класу за відношенням до засобів виробництва дало реформування аграрних відносин, зокрема, розпаювання землі та майна колгоспів і радгоспів, внаслідок чого селяни (в тому числі і сільські пенсіонери) отримали свою частку (пай) землі та майна й одержали право використовувати їх на свій розсуд: передавати в оренду комусь або ж самому створювати фермерське господарство. Якщо станом на перше січня 1990 року в Україні не існувало жодного фермерського господарства, то після прийняття Законів України «Про форми власності на землю», «Про селянське (фермерське) господарство» та деяких інших нормативних актів такі господарства появились. І в 2006 році їх нараховувалось майже 42,9 тисячі [12, 138]. Характерно, що фермери підпадають під категорію середнього класу не тільки за місцем у відносинах власності, а й за роллю у суспільній організації праці.

Незважаючи на наявні позитивні тенденції щодо формування середнього класу за місцем у системі відносин власності, зроблений нами аналіз свідчить про те, що ні мала приватизація, ні створення нових малих бізнесових структур, ні корпоратизація та акціонування, ні розпаювання землі і виникнення фермерства не викликали суттєвих зрушень у зростанні чисельності цього соціального прошарку населення. І це притому, що в ролі критерію бралися лише формальні відносини

власності. Але ж цього, хто б що не говорив, недостатньо. Для того, щоб згадувані нами формальні власники змінили свої статусні позиції, потрібне не формальне, а реальне подолання відчуження працівників від засобів виробництва і виробленого продукту. а для цього слід розвивати не тільки відносини щодо розпорядження і привласнення засобів виробництва, а й відносини розподілу результатів праці у відповідності з реально рівноправним відношенням до спільного багатства.

Одним із напрямів такого розвитку могло б бути законодавче забезпечення належних умов для зміцнення та зростання чисельності малого підприємництва. При цьому має бути забезпечено підтримку ділової та інвестиційної активності, залучення до підприємницької діяльності молоді та пенсіонерів, пошук нових форм фінансової підтримки малого підприємництва, зменшення податкового тиску, подолання бюрократизму чиновництва тощо. Говорячи про це, ми маємо на увазі не стільки розробку і прийняття нових законодавчих актів, скільки суворе дотримання вже існуючих. Адже сьогодні вже прийняті Закони України «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», які в сукупності з іншими правовими актами унормовують основні засади підтримки малого підприємництва.

Другим напрямом розвитку відносин розподілу результатів праці, здатним забезпечити зростання чисельності та зміцнення позицій вітчизняного середнього класу, має бути раціональне використання економічних форм реалізації колективної власності на акціонерний капітал і приватної власності на землю. Маємо на увазі встановлення гарантованого мінімального обсягу дивіденда власникам акцій і гарантованого мінімального розміру земельної ренти власникам земельних паїв. За величиною дивіденд має бути не менше того відсотка, який банки сплатили б вкладникам за вклади, що дорівнюють номінальній вартості акцій. Такий захід, крім послаблення відчуження працівників від засобів виробництва і виробленого продукту, поклав би край ганебній практиці фактично безплатного користування капіталом рядових акціонерів. Адже понад 90 % акціонерних товариств України з дня заснування не сплачують дивіденди своїм акціонерам зовсім, або ж сплачують по 1–3 гривні на акцію.

Крім того, необхідно забезпечити акціонерам реальну можливість брати участь в управлінні та самоуправлінні в рамках приватних корпорацій. Для цього слід заборонити практику передачі дрібними акціонерами свого права голосу керівникам акціонерного товариства. Замість неї, в разі неможливості зібрати на загальні збори всіх акціонерів, запровадити практику делегування на ці збори представників від кількості акціонерів, визначеної модусом, і передачу їм певної кількості голосів.

Хоча означені нами дії не зачіпали б основних системних засад перехідної економіки, проте вони у порівнянні з нинішньою практикою акціонування могли б більш відчутно вплинути на зростання чисельності середнього класу. Адже існуюча практика акціонування стала лише зручним засобом перерозподілу суспільної власності в інтересах керівників підприємств, різного роду чиновників та тінювіків. Іншими словами, акціонування не забезпечило населенню ні справедливого характеру привласнення засобів виробництва і виробленого продукту, ні реальної участі в управлінні підприємствами.

Умови, на яких селяни передають свої паї орендарям, також вкрай несправедливі для власників землі. Справа в тому, що землекористувачі сплачують власникам паїв символічну, тобто дуже низьку орендну плату – у середньому 100–120 грн. за один гектар. І це в той час, коли середня вартість одного гектара сільськогосподарських угідь в Україні становить 80–100 тисяч гривень, тобто 15–20 тисяч доларів [6, 145].

А це означає, що орендна плата, якби вона була розрахована за прийнятою в усьому світі ринковою методикою, мала б становити не менше 16 тисяч гривень за гектар. Інакше кажучи, повинна була б дорівнювати величині доходу, який можна отримати у вигляді річного процента, якби грошовий капітал, що дорівнює вартості землі, був покладений у банк. Якби орендна плата в Україні розраховувалась за вищезначеною методикою, то навіть при нинішній, установленій владою вкрай низькій вартості земельних паїв, вона (орендна плата) при виплаті банками 15–20 % річних мала б становити 2–3 тисячі гривень за пай. Встановити справедливую по відношенню до власників земельних паїв орендну плату можна було б шляхом фіксації тієї частки вирощеного врожаю, що повинна витратитися на оплату оренди. До речі, у Франції на оплату оренди витрачається 30–35 % врожаю, у Канаді – 40–45 % [6, 143], а у нас, за даними Держкомстату, лише 3,4 % [12, 148]. Поки український власник землі в особі селян отримуватиме крихти від доходу, що приносить його земля, доти існуватиме ілюзія власності на землю і про перетворення власників земельних паїв у представників середнього класу доведеться лише мріяти.

Проте ні висока питома вага інженерно-технічних працівників на державних і комунальних підприємствах, ні зростання кількості комунальних підприємств не змогли компенсувати ті втрати, яких зазнав середній клас в особі інженерно-технічних працівників та службовців унаслідок реформування відносин власності. Це сталося тому, що в ході роздержавлення і приватизації в країні склалися умови для зниження рівня зайнятості та виникнення безробіття. За нашими підрахунками, сьогодні усіма формами безробіття охоплено понад 40 % працездатного населення [7, 59]. Серед них великий загін колишніх інженерно-технічних працівників підприємств промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту і зв'язку та деяких інших галузей, тобто тих, кого Дж. Гелбрейт відносить до «техноструктури» (середнього класу).

За нашими дослідженнями, здійсненими в Черкаському регіоні, чимало інженерів, технологів, службовців, котрі втратили роботу внаслідок ринкових перетворень, змушені працювати так званими реалізаторами на міських ринках і отримувати за це вкрай мізерну платню. Зниження матеріального добробуту і професійно-кваліфікаційного статусу разом зі зміною ролі у суспільній організації праці практично позбавляють ці верстви населення статусних позицій середнього класу.

Як вже зазначалося, володіння засобами виробництва, земельним паєм чи акціями далеко не завжди є свідченням належності до середнього класу. Усвідомлюючи це, багато хто вважає, що критерієм належності до середнього класу є певний рівень доходу. Скажімо, у США сьогодні до середнього класу відносять групи населення, в яких середньомісячний дохід на кожного члена сім'ї становить від 3470 до 8000 доларів. У Німеччині для цього достатньо 2000 доларів, Іспанії та Португалії – 1000, Греції – 750 доларів. В Україні до середнього класу відносять ті групи населення, в яких на кожного члена сім'ї припадає 300–400 доларів на місяць [8].

Оскільки статистичне спостереження щодо чисельності цієї групи населення в Україні не проводиться, то не існує єдиної думки щодо кількості середнього класу за величиною отримуваного доходу. За нашими підрахунками, вищезгаданому критерію відповідає лише 8–9 % українського населення, зайнятого головним чином у сфері фінансової діяльності та державному управлінні [12, 356–358, 392–398]. Характерно, що за рівнем доходу поза межами українського середнього класу опинилися педагоги, лікарі, науковці, працівники культури, інженери, тобто соціальні групи, які в країнах з розвинутою ринковою економікою становлять значну частку середнього класу.

Основною причиною такого стану, як на нашу думку, знову ж таки є реформування відносин власності. Роздержавлення і приватизація засобів виробництва вкупі з іншими заходами щодо ринкової трансформації економіки, по-перше, призвели до

скорочення наповнюваності доходної частини державного бюджету, що зробило неможливим утримання заробітної плати працівників бюджетної сфери на такому рівні, який забезпечував би спосіб життя, характерний для представників середнього класу. За даними Держкомстату, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників охорони здоров'я, освіти і культури в 2006 році становила відповідно 658, 806 і 828 гривень [12, 392]. По-друге, нові власники, що виникли в результаті роздержавлення і приватизації, як правило, відмовилися від утримання та розвитку соціальної сфери, в тому числі й матеріальної підтримки її працівників. Скажімо, якщо до розпаювання землі неписаним обов'язком керівництва колгоспу чи радгоспу була турбота про належне функціонування на селі закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту і побутового обслуговування, то після розпаювання вся соціальна інфраструктура кинута напризволяще. Це саме сталося з соціальною інфраструктурою приватизованих підприємств у містах. Як наслідок, спосіб життя та мислення багатьох наших співвітчизників змінився не в напрямі руху до середнього класу.

Щодо визначення належності до середнього класу на основі самоідентифікації, то, як показують соціологічні дослідження, воно також базується, головним чином, на такому критерії, як рівень доходу або ж добробуту. До речі, даючи оцінку своєму добробуту, 20 % опитаних домогосподарств віднесли себе до категорії середнього класу, майже 80 % – до категорії бідних і лише 0,2 % – до категорії можливих [10, 9].

Таким чином, важливою складовою політики по формуванню середнього класу має бути зростання добробуту населення. Добробут, як відомо, визначається багатьма економічними, соціальними і політичними факторами, серед яких, оскільки йдеться про добробут найманих працівників та їхніх сімей, найважливішими є такі, як зайнятість і безробіття, рівень доходів і податків, тривалість робочого часу і відпусток, умови праці, правове становище на підприємстві тощо.

Як на нашу думку, для створення умов розвитку середнього класу держава повинна, передусім, більш активно діяти в напрямі зростання зайнятості. Однак слід пам'ятати, що в умовах сучасної України наявність роботи ще не означає наявності заробітку, достатнього для належності до середнього класу. З огляду на це вкрай важливим заходом має бути підвищення заробітної плати, пенсій та соціальних виплат. У цьому зв'язку доволі слушною є думка Т. Ковальчука і В. Черняка про те, що вже до кінця 2009 року слід підняти мінімальну заробітну плату не нижче реального прожиткового мінімуму, запровадити погодинну оплату праці з мінімальною оплатою від 10 гривень і більше за годину робочого часу та забезпечити заробітну плату у бюджетній сфері не нижче середньої у промисловості [4, 8]. До реального прожиткового мінімуму мають бути підняті і мінімальні пенсії, стипендії та інші соціальні виплати, оскільки при наявності в домогосподарстві непрацюючих дітей і пенсіонерів на одну лише заробітну плату практично неможливо сформувати добробут (чи дохід), що визначає належність до середнього класу.

Роздержавлення і приватизація не тільки поглибили відчуження населення від засобів виробництва і результатів праці, а й спричинили відчуження трудящих від науки як безпосередньої продуктивної сили суспільства, освіти як засобу відтворення кваліфікованої робочої сили, системи охорони здоров'я як засобу збереження і відновлення здатності до праці, культури як засобу формування особистості, влади як засобу реалізації економічних та інших інтересів, засобів масової інформації як засобу отримання і розповсюдження життєво необхідної інформації і т. п.

Відчуження від науки проявляється, передусім, у погіршенні доступу до знань і набуття вмінь, необхідних для того, щоб можна було займатися науковою діяльністю. В умовах реформування відносин власності, незважаючи на де-

яке зростання чисельності аспірантів, чимало талановитих, обдарованих дітей не можуть навчатися в аспірантурі. Це зумовлено тим, що і саме навчання, і особливо оформлення та захист дисертації потребують певних коштів, яких у трудящего населення, як правило, немає. За таких обставин в аспірантурі можуть навчатися здебільшого діти нових власників засобів виробництва та високопосадовців, які і без того належать до середнього класу (за рівнем добробуту).

Реформування відносин власності зробило помітний вплив на формування середнього класу й за таким критерієм, як рівень освіти. Унаслідок появи потужної мережі приватних вищих навчальних закладів істотно зросла пропозиція освітніх послуг. Причому ці навчальні заклади або їх філіали створювалися не тільки у великих містах, а й на периферії, що, безперечно, робило вищу освіту більш доступною і давало можливість формувати середній клас за означеним критерієм у глибинці.

Але поряд із стрімким зростанням кількості приватних ВНЗ відбувся занепад державних освітніх закладів, викликаний недофінансуванням. Щоб вижити в умовах ринкових перетворень, вони змушені були впроваджувати контрактну систему надання освітніх послуг. Причому у вартість навчання студентів-контрактників включаються не тільки витрати на їхню підготовку, а й ті суми, що недодає держава за навчання студентів-бюджетників. У зв'язку з цим плата за навчання набагато випереджає фінансові можливості населення. Скажімо, якщо середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві, охороні здоров'я та освіті 2006 року становила відповідно 581, 658 і 806 гривень [12, 392], то плата за навчання у державних вузах була на рівні 7–9 тисяч гривень за рік. У приватних ВНЗ вона була дещо меншою, але, з огляду на наші зарплати, все ж таки високою. Усе це, безумовно, робить вищу освіту менш доступною навіть тоді, коли для її здобуття не треба їхати з рідної домівки. Як наслідок, Україна недораховується десятків, а можливо, і сотень тисяч осіб середнього класу за рівнем освіти. І це в той час, коли в країнах ОЕСР частка працівників з вищою освітою на початку нового тисячоліття становила 41 % [1, 33], в Росії щороку в університети і інститути поступають понад 1,5 мільйона юнаків та дівчат [5, 63].

Як свідчить досвід розвинутих країн, середній клас має достатній доступ до системи охорони здоров'я як засобу збереження і відновлення здатності до праці. Він (доступ) забезпечується головним чином завдяки розвинутій страховій медицині та високим сімейним доходам. В Україні нема ні того, ні того. Залишилися одні лише уламки від колись потужної безплатної медицини. Тобто, відбулося відчуження населення від системи охорони здоров'я. І сталося це знову ж таки в результаті роздержавлення та приватизації економіки. Унаслідок реформування відносин власності в країні, по-перше, виникла потужна мережа приватних медичних закладів, метою діяльності яких є не обслуговування населення, а отримання високого прибутку. Саме через це ціни на медикаменти виросли в десятки, а то і у сотні разів. По-друге, на ринку лікарських препаратів почали появлятися підробки та несертифіковані ліки, вживання яких нерідко завдавало шкоди здоров'ю. По-третє, відбувся занепад системи лікувальних закладів, особливо в невеликих містах і селах, почалося зменшення кількості лікарняних ліжок.

Реформування відносин власності позначилося і на рівні доступу до культури як засобу формування особистості. Скажімо, з появою приватних закладів культури населення отримало більш широкі можливості для ознайомлення з творчими здобутками деяких авторів, які (здобутки) в умовах державної монополії з етичних чи політичних міркувань зазнавали певних утисків (обмежене поширення або поширення в «урізаному» вигляді). Крім того, склалися передумови для більш ефективного захисту прав інтелектуальної власності, що особливо важливо для окремих категорій середнього класу.

Проте, якщо оцінювати наслідки впливу реформування відносин власності в цілому, то не можна не бачити, що воно призвело до відчуження населення від культури як засобу формування особистості. Зокрема населення, особливо сільське, втратило можливість користуватися послугами будинків культури, бібліотек, кіно-театрів та інших закладів культури, оскільки, ці останні, в багатьох населених пунктах припинили своє існування через фінансові труднощі або ж змінили профіль діяльності після приватизації. Для прикладу: на Рівненщині, керівництво якої йшло в авангарді процесу роздержавлення та приватизації, сьогодні діють лише три районні кінотеатри, 18 сільських кіноустановок та один кінотеатр (до речі, приватний) в обласному центрі [9, 7]. Така ж ситуація і в інших регіонах.

Помітною перешкодою на шляху доступу населення до високої культури в сучасній Україні, як на нашу думку, є підміна справжньої культури фальшивою, примітивістською мас-культурою, яка не має нічого спільного з культурними та духовними цінностями. У гонитві за касовими зборами заклади культури (особливо приватні) видають на-гора фільми, спектаклі, концертні програми перенасичені пропагандою жорстокості, розпусти, наркоманії, тютюнопаління тощо. Останнім часом стало модно запускати різноманітні шоу-проекти, цінність яких хіба що в тому, що відволікають увагу населення від соціально-економічних та політичних наслідків реформування відносин власності.

Передавши у приватні руки матеріальну базу культури і право продукувати її продукт, держава тим самим послабила свої можливості щодо впливу на прискорення формування середнього класу за бажаними для суспільства ознаками. Як наслідок, у країні спостерігається загальне падіння моралі, візитною карткою стають корупція, торгівля жінками і дітьми, брехня, егоїзм і багато чого іншого, що ніколи не було характерним для середнього класу.

Зміна відносин власності не забарилася позначитись і на владних відносинах. І це закономірно, адже історія розвитку людського суспільства не раз переконувала, що хто володіє засобами виробництва, той панує і політично, тобто, створює політичні інститути, визначає їх характер і цілі діяльності та забезпечує реалізацію поставлених цілей. Зрозуміло, що й влада за певних умов може бути інструментом зміни відносин власності, в наших умовах – інструментом захоплення засобів виробництва. Саме вона забезпечила можливість нашим високопосадовцям (незалежно від рівня суспільної ієрархії) прибрати до своїх рук засоби виробництва, що роздержавлювалися і приватизовувалися.

Новими власниками стали також тіньовики і господарська номенклатура. Усі вони одразу включилися у процес жорстокої боротьби за владу: одні прагнули її утримати, інші – захопити. У ході цього протиборства ті і ті зміцнювали свої позиції у владних структурах внаслідок витіснення з них представників трудящого населення, в тому числі і середнього класу. Про наявність відчуження населення України від влади як засобу реалізації економічних та інших інтересів трудящих свідчить також наступне:

- ігнорування владними структурами економічних та інших інтересів трудящих, що призвело до того, що, як вже зазначалося, кожні чотири з п'яти наших співвітчизників живуть у бідності, в той час як високопосадовці мають надвисокі доходи;
- неможливість для простих громадян відкликати депутатів та інших високопосадовців за дії або бездіяльність, внаслідок яких відбувається зниження матеріального та культурного рівня життя населення;
- недоступність високопосадовців для населення, їх корумпованість та бюрократизм;
- пасивність владних структур щодо забезпечення конституційних прав і свобод громадян, їх фізичної та екологічної безпеки.

Звичайно, є й інші форми прояву відчуження населення від влади як засобу реалізації його економічних та інших інтересів. Проте і наведених нами достатньо для того, щоб переконатися в тому, що ті, кого зазвичай відносять до середнього класу, не мають доступу до влади. Більше того, чимало з них, на знак протесту проти відчуження їх від влади ігнорує виборчі кампанії. І цим, як нам здається, ще більше віддаляє себе від влади і створює сприятливі умови для того, щоб питання, кому бути при владі, вирішували ті, хто піддається на всілякі підкупи, тобто найбільш збіднілі верстви населення.

Роздержавлення і приватизація докорінно змінили місце та роль середнього класу в системі інформаційної індустрії. З одного боку, кожний його представник, як і будь-який інший громадянин України, отримав право виробляти і поширювати інформацію, тобто створювати засоби масової інформації (ЗМІ). Крім того, у працівників діючих на той час ЗМІ появилась можливість стати їх співзасновниками. Все це, як декларували реформатори, повинно було зробити ЗМІ та їхній продукт більш доступним для широких верств населення.

З іншого боку, роздержавлення і приватизація спричинили процеси, які свідчать про масове відчуження населення, в тому числі і середнього класу, від засобів інформації як засобу отримання і розповсюдження життєво необхідної інформації. По-перше, ЗМІ, що існували до реформування відносин власності, в ході роздержавлення та приватизації були приватизовані високопосадовцями та тіншовиками або ж стали підконтрольними цим останнім. Хоча формально створювати нові ЗМІ має право будь-хто, насправді зробити це можуть тільки ті, в кого є гроші. Саме завдяки владі та капіталу горстка мільярдерів і мільйонерів монополізувала володіння телебаченням, радіо та пресою.

По-друге, монополізувавши матеріальну базу ЗМІ, багаті і надбагаті отримали можливість монополювати визначати і зміст їхньої діяльності, тобто визначати яку, в якому обсязі і для кого створювати й поширювати інформацію. За таких умов навіть ті працівники ЗМІ, котрі схильні думати, що вони вільні щодо формування змісту інформації, насправді є всецільно залежними від грошового мішка, від підкупу та утримання. Що їм дозволено, так це лицемірно маскувати залежність шляхом демонстрування так званих «думок з майдану», висловлювань «незалежних» експертів, дзвінків «незаангажованих» слухачів і глядачів, публікування відгуків буцімто «незаполітизованих» читачів та використання інших подібних трюків. Унаслідок цього, продукт засобів масової інформації набуває нині морально-етичного забарвлення, несумісного з високими моральними та етичними принципами середнього класу. І він протестує проти аморальності та бездуховності цього продукту, але протестує специфічно: шляхом відмови від передплати журналів та газет і вимикання радіоприймачів і телевізорів.

По-третє, якщо до реформування відносин власності предметом особливої уваги ЗМІ були люди праці – робітники, інженери, педагоги, медики, науковці тощо, – то сьогодні про них, можна сказати, забули. Зате достатньо уваги присвячено памперсам і прокладкам, самопроголошеним «зіркам» злочинцям, політикам і олігархам, способу життя багатців та високопосадовців і, звичайно, пропаганді добре оплачуваних політичних замовлень на кшталт вигод від ринкових перетворень, вступу до СОТ, ЄС і НАТО тощо.

І по-четверте, якщо раніше газети і журнали, теле- і радіопередачі значною мірою робилися за участю широких верств населення, і, у першу чергу, за участю представників середнього класу, то нині там, крім штатних працівників, знайшли постійну прописку одні й ті ж особи певного світобачення.

Якщо розвиток згаданих нами форм відчуження не буде зупинено, то трудяще населення України може бути відчужене від усіх багатств і досягнень людської цивілізації не тільки у матеріальній, а й соціальній та духовній сферах. а це озна-

чає, що сформувати потужний прошарок населення з ознаками середнього класу буде неможливо.

Отже, процес формування середнього класу в Україні, як і в будь-якій іншій країні з перехідною економікою має свої власні конкретні виміри, над поліпшенням яких треба працювати нашому суспільству. При цьому, воно повинно усвідомлювати, що у перехідних економіках можуть сформуватися два альтернативних типи системи становлення і розвитку середнього класу: народно-демократичний і номенклатурно-капіталістичний. Народно-демократичний тип системи формування середнього класу може мати місце тоді, коли в економіці переважають колективні та державні підприємства, що діють на засадах самоуправління, коли всі представницькі органи формуються на засадах трудових колективів, громадських організацій та інших асоціацій громадян, і коли рівень доходів, що відповідає критерію середнього класу, потенційно можливий у всіх категорій населення. У такому випадку формування середнього класу виступає як самоформування громадян, як усвідомлене бажання індивіда або певної соціальної групи переміститися з однієї статусної позиції на іншу.

Номенклатурно-капіталістичний тип системи формування середнього класу має місце в умовах приватної власності на засоби виробництва олігархічного (гатурку, яка є основою усунення трудящих від реальної економічної та політичної влади і забезпечення високих доходів лише певним соціально-класовим групам населення. Ця система орієнтується на формування, головним чином, таких груп середнього класу, які вірою і правдою служать збереженню влади і примноженню високих доходів олігархічних та номенклатурних структур, а це означає, що вона неспроможна мобілізувати наявний у суспільстві потенціал в ім'я забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Сьогодні є достатньо доказів того, що в Україні при здійсненні роздержавлення і приватизації ставку зроблено на другий тип системи становлення і розвитку середнього класу. Це сталося в результаті застосування особливих способів роздержавлення і приватизації, унаслідок яких у країні склалася не класична приватна власність на засоби виробництва і тим більше не сучасна приватна власність з певними соціальними корекціями, що має місце в розвинутих країнах Заходу, а олігархічно-номенклатурна. Саме через це рівень доходу і добробуту переважної більшості українського населення не відповідає критерію середнього класу.

Висновки. З огляду на сказане, національна стратегія формування середнього класу повинна містити заходи, спрямовані, передусім, на корекцію відносин власності. Про постійну потребу діяти подібним чином свідчить багатовікова історія людства. Як зазначає П. Сорокін, починаючи з VII століття до нашої ери, сотні раз у різних суспільствах у різні періоди здійснювалися заходи щодо пом'якшення відчуження населення від засобів виробництва шляхом «соціального вирівнювання» (обмеження землеволодіння для багатих, полегшення бідним сім'ям доступу до громадських земель, перерозподіл прибутків на користь бідних, відміна боргів, прогресивні податки тощо), але з часом економічна диференціація населення відновлювалась і вимагала нових заходів щодо «соціального вирівнювання» [11, 323]. При цьому він солідаризувався з Ф. Вудсом, котрий встановив, що у США доходи найбагатших сімей переважали середні доходи не більш як у 50 разів у XVII столітті, у середині XVIII століття різниця зросла до 300 разів, в середині XIX століття – до 600, а двадцятих роках XX століття – в 10–100 тисяч разів [11, 322].

Іншими словами, в минулому та сьогодні існує чимало доказів того, що без належної корекції інституту приватної власності заходи щодо формування і розвитку всіх інших ознак середнього класу будуть малоефективними. Щодо форм та глибини можливої корекції відносин власності, то про них можна вести мову у подальших дослідженнях.

Бібліографічні посилання

1. **Арыстанбекова А.** Экономика, основанная на знаниях / А. Арыстанбекова // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №6. – С. 30–33.
2. **Брагина А.** Малые предприятия в экономике развивающихся стран Азии и Африки / А. Брагина. – М., 2006. – 82 с.
3. **Дацюк Л.** Дрібний бізнес в умовах СОТ/ Л. Дацюк // Урядовий кур'єр. – 13 травня 2008. – С. 5.
4. **Ковальчук Т.** Бідність працюючого населення: шляхи подолання / Т. Ковальчук, В. Черняк // Голос України. – 20 лютого 2007 р. – С. 8.
5. **Кольчугина М.** Бизнесобразование в России / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №2. – С. 61–69.
6. **Кукурудза І.** Реформування аграрних відносин в Україні: методи, наслідки, перспективи/ І. Кукурудза // Вісник Черкаського національного університету. – Черкаси. – 2007. – Випуск 103. – С. 135–148.
7. **Майбутнє України: стратегія поступу: монографія / Колектив авторів.** – Донецьк, 2008. – 304 с.
8. **Мичковская Н.** Статистикой по самооценке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://times.liga.net/artcles/gso11762.html>.
9. **Омелянчук І.** Коли за ідеологію і духовність – тільки на словах / І. Омелянчук // Урядовий кур'єр. – 25 вересня 2007 р. – С. 7.
10. **Папів М.** Соціальна політика – ключ до демократії / М. Папів // Голос України. – 24 липня 2007 р. – С. 9.
11. **Сорокин П.** Человек. Цивилизация. Общество / П. Сорокин. – М., 1992. – 544 с.
12. **Статистичний щорічник України за 2006 рік.** – К., 2007. – 552 с.
13. **Чирва А.** Утопія про середній клас / А. Чирва // Урядовий кур'єр. – 17 травня 2008р. – С. 5.
14. **Шнипко О.** Прощання з «малиновим піджаком» / О. Шнипко // Голос України. – 18 серпня 2007 р. – С. 20.
15. **OECD. SME and Entrepreneurship. Outlook 2005.** – Paris: OECD. – 2005. – 415 p.
16. **U. S. News and World Report. October 14, 1974,** pp. 42–43.

Надійшла до редколегії 27.01.09.

УДК 339.9

Ю. В. Макогон

Донецький національний університет,

Донецька філія Національного інституту стратегічних досліджень

Інститут економіки промисловості НАН України

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Проаналізовані тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України, роль іноземних інвестицій для економічного розвитку країни. Установлені позитивні та негативні зовнішні чинники розвитку окремих експортоорієнтованих (металургійної, авіаційної та хімічної) галузей економіки та підприємств у період світової економічної кризи.

Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки, експорт, імпорт, торговельне сальдо, підприємства, іноземні інвестиції, світові ціни.

Вступ. У різні часи вважалося, що країни можуть забезпечити своїм громадянам краще життя, ізолювавши національні господарства і підтримуючи лише мінімальні економічні контакти з іншими країнами, особливо, якщо вони дотримуються інших соціальних та політичних цінностей. Після другої світової війни

країни поступово переходили на шлях все більшої відкритості у сфері економічних відносин, яка у теперішній час досягла високого ступеня. Вирішення завдань технологічного розвитку примушує держави об'єднувати свої зусилля заради спільного прогресу, в межах якого тісна взаємодія стає абсолютно необхідною. Процеси глобалізації, які створюють сприятливі можливості для стабільного та ефективного розвитку всієї системи світогосподарських зв'язків, одночасно висувають учасникам – країнам та окремим підприємствам – нові і все більш жорсткі вимоги у відношенні стандартів комерційної діяльності, технічного рівня та якості товарів та послуг [1].

Протягом трьох останніх років в українській зовнішній торгівлі прогресують негативні тенденції [2–4]. Причому їх не зміг або не схотів зламати жодний уряд України. І якщо в 2004 році Україна мала позитивне сальдо в розмірі майже 7 млрд дол., то 2007 рік завершений уже з негативним сальдо понад 7,3 млрд дол. (за 2006 р. – 2,9 млрд дол., за 2005 р. – 1,4 млрд дол., за 2004 р. – 6,9 млрд дол.). Темпи наповнення українського ринку іноземною продукцією більш ніж удвічі перевищили темпи завоювання вітчизняними компаніями зовнішніх ринків. Дійсно, імпорт в Україну за цей час зріс на 111 %, у той час коли експорт з неї – лише на 53 %.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в тому, щоб проаналізувати зовнішньоекономічні зв'язки підприємств України, виявити фактори позитивного та негативного впливу на окремі експортоорієнтовані сектори економіки України. Методологічну базу дослідження складали інформаційно-статистичні дані Держкомстату України та спеціалізованих організацій, аналітичні звіти Національного Інституту стратегічних досліджень, Інституту економіки промисловості НАН України. Для його проведення використані методи структурного, порівняльного аналізу та синтезу, індукції та дедукції, угруповання.

Результати. За 2007 р. обсяги експорту товарів і послуг порівняно з 2006 р. збільшились на 27 %, імпорту – на 34 % і склали відповідно 58,2 млрд дол. і 65,5 млрд дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,89 (в 2006 р. – 0,94). Структура зовнішньої торгівлі України порівняно з 2006 р. майже не змінилась у співвідношенні частки товарів і частки послуг в експорті й імпорті.

Загальний обсяг експорту товарів і послуг у країни СНД склав 22,3 млрд дол. І збільшився порівняно з 2006 р. на 38 %, за відношенням до інших країн світу склав 35,9 млрд дол. І збільшився на 21 %.

Обсяг імпорту товарів і послуг з країн СНД складав 26,4 млрд дол. І збільшився порівняно з попереднім роком на 27 %, з інших країн світу – відповідно 39,1 млрд дол. І збільшився на 40 %. Частка експорту по країнам СНД зросла до 38 % (проти 35 % у попередньому році), при цьому питома вага імпорту з країн СНД зменшилась до 40 % (в 2006 р. – 43 %).

Обсяги експорту товарів у 2007 р. з України зросли на 28 %, імпорту – на 35 % і складали відповідно 49,2 млрд и 60,7 млрд дол. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами складало 11,4 млрд дол. (в 2006 р. 6,7 млрд дол.), що видно на рис.1.

Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції товарами з партнерами з 204 країн світу. Протягом 2007 р. у експортних поставках на Російську Федерацію приходилось 25,7 %, Туреччину – 7,4 %, Італію – 5,4 %, Німеччину та Польщу – по 3,3 %, Білорусь – 3,2 %, Казахстан – 2,9 %, інші країни – 48,8 %. Серед основних партнерів за імпортом товарів були: Росія - 27,8 %, Німеччина – 9,6 %, Туркменистан – 7 %, Китай – 5,5 %, Польща – 4,8 %, Італія – 2,9 %, Казахстан – 2,6 % та інші (39,8 %).

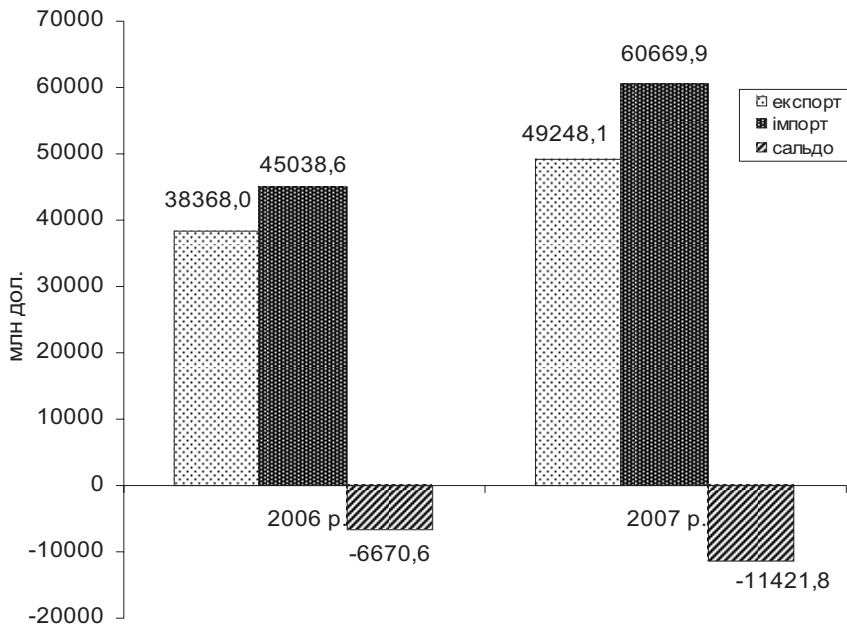


Рис. 1. Обсяг зовнішньої торгівлі товарами України

Товарна структура експорту та імпорту товарів України 2007 року наведена в табл. 1. У структурі експорту товарів порівняно з 2006 р. збільшилась частка механічного та електричного обладнання, залізничних або трамвайних локомотивів, обладнання, жирів і масла тваринного або рослинного походження, наземних транспортних засобів.

Таблиця 1

Структура експорту та імпорту товарів в Україні 2007 р., %

Структура експорту товарів		Структура імпорту товарів	
Товарна група	%	Товарна група	%
Чорні метали	34	Мінеральна продукція	28,5
Вироби з чорних металів	5,9	Механічне та електричне обладнання	17,4
Механічне та електричне обладнання	10,1	Транспортні засоби та обладнання	13,5
Мінеральні продукти	8,7	Хімічна продукція	8,8
Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей	8,2	Недорогоцінні метали	7,8
Транспортні засоби, шляхове обладнання	6,7	Полімерні матеріали	5,6
Готові харчові продукти	4,2	Готові харчові продукти	3,4
Продукція рослинного походження	3,5	Інше	15,0
Інше	10,5		

При цьому, зменшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, продуктів неорганічної хімії, руд, шлаків і золи, зернових культур. У структурі імпорту товарів збільшилась частка наземних транспортних засобів, крім залізничного, механічного обладнання, чорних металів.

Обсяги експорту послуг України зросли за 2007 р. порівняно з 2006 р. на 20 %, імпорту – на 31 % і складали відповідно 9 млрд дол. і 4,9 млрд дол (рис.2). Пози-

тивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами складало 4,1 млрд дол. (2006 р. – 3,8 млрд дол.). Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції послугами з 208 країнами світу.

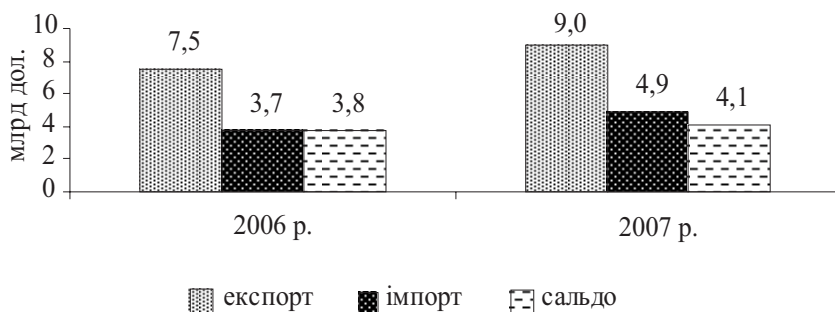


Рис. 2. Обсяг зовнішньої торгівлі послугами України

У структурі експорту частка послуг у країни СНД зменшилась і складала 41 % проти 46 % за 2006 р., країн ЄС – збільшилась до 33 % проти 30 %. Із загального обсягу імпорту послуг 17 % складають послуги з країн СНД, країн ЄС, – 53 % (за 2006 р. – відповідно 19 % і 48 %). Значення сальдо торгівлі товарами України з країнами ЄС наведено на рис. 3. Велику частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складали чорні метали – 25 %, енергетичні матеріали, нафта і продукти її перегонки, – 11 %, електричні машини та обладнання – 7 %.

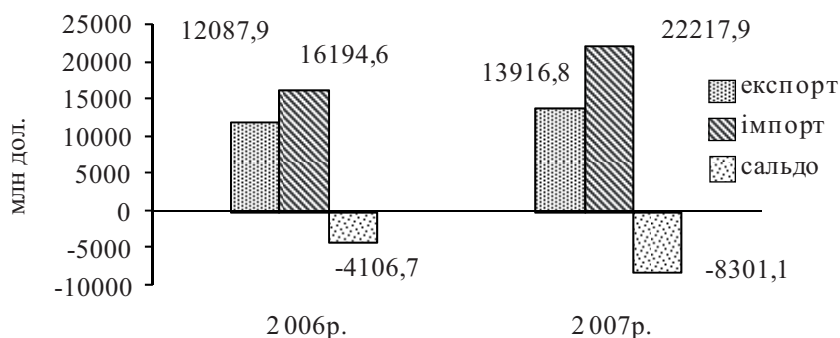


Рис. 3. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС

Найбільші обсяги експорту чорних металів здійснювались до Італії, Польщі, Німеччини; енергетичних матеріалів, нафти і продуктів її перегонки – Італії, Угорщини, Польщі; електричних машин та обладнання – Угорщини, Німеччини, Словаччини. Основу товарного імпорту з країн ЄС складало механічне обладнання – 19 %, наземні транспортні засоби, крім залізничних – 15 %, електричні машини та обладнання – 9 %, полімерні матеріали, пластмаси, – 7 %, фармацевтична продукція – 6 %.

Найбільші імпортні постачання механічного обладнання здійснювались з Німеччини, Італії, Чеської Республіки; наземних транспортних засобів, крім залізничних – Німеччини, Польщі, Словенії; електричних машин та обладнання – з Угорщини, Німеччини, Швеції; полімерних матеріалів, пластмас – Німеччини, Польщі, Італії; фармацевтичної продукції – Німеччини, Франції, Словенії.

В 2007 р. експорт послуг у країни ЄС складав 3 млрд дол. І збільшився порівняно з 2006 р. на 31 %, імпорт – відповідно 2,6 млрд дол., але 45 % сальдо складало 383,2 млн дол. (в 2006 р. – 477,4 млн дол.), що видно на рис.4. Питова вага експорту послуг у країни ЄС у загальному обсязі складала 33 %, імпорту – 52 % (в 2006 р. Відповідно 30 %, 48 %).

Порівняно з 2006 р. експорт послуг збільшився на 708 млн дол., у тому числі в Об'єднане Королівство – на 157 млн дол. (на 40 %), Німеччину – на 127 млн дол. (в 1,5 рази), Кіпр – 84 млн дол. (на 26 %), Австрію – 57 млн дол. (на 45 %), Нідерланди – 50 млн дол. (на 56 %), Естонію – 47 млн дол., (на 48 %), Грецію – на 40 млн дол. (в 1,6 раз), Бельгію – 32 млн дол. (на 19 %), Польщу – 24 млн дол. (на 29 %). Одночасно зменшились обсяги послуг, що надавалися Угорщині – 23,3 млн дол. (на 19 %). Імпорт послуг Україні збільшився на 802,1 млн дол., у тому числі з Об'єднаного Королівства – 181,8 млн дол. (на 42 %), Кіпра, – на 110,7 млн дол. (на 40 %), Франції – на 93,2 млн дол. (в 2,5 рази), Німеччини – на 95,3 млн дол. (на 39 %), Угорщини – на 67,8 млн дол. (в 2,1 рази), Польщі – на 49,3 млн дол. (в 1,5 рази). Одночасно зменшився обсяг імпорту послуг з Австрії – на 49,7 млн дол. (на 23 %).

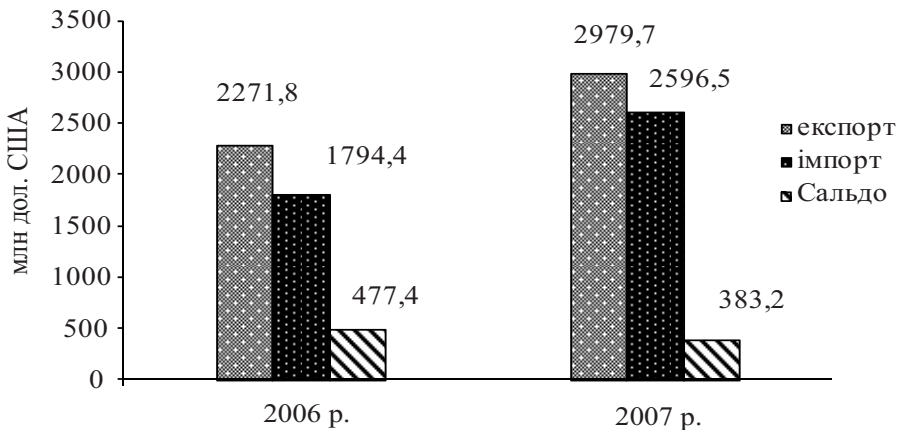


Рис. 4. Зовнішня торгівля послугами з країнами ЄС

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту до країн ЄС займали транспортні (64 %), різні ділові, професійні та технічні (19 %) послуги; імпорту – фінансові (25 %), різні ділові, професійні та технічні (19 %), транспортні послуги (18 %). Головними партнерами, на яких приходилась більше половини обсягу експорту, є – Об'єднане Королівство, Кіпр, Німеччина, імпорту – Об'єднане Королівство, Кіпр, Німеччина.

Обсяг прямих інвестицій в економіку України з країн ЄС на 01.01.2008 р. склав 22,9 млрд дол., що складає 78 % загального обсягу інвестицій в Україну (на 01.01.2007 р. – 16,3 млрд дол., 75 %), див. рис.5. Головними країнами-інвесторами, на які приходить понад 80 % загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 5,9 млрд дол. (26 % загального обсягу інвестицій з країн ЄС), Німеччина – 5,9 млрд дол. (26 %), Нідерланди – 2,5 млрд дол. (11 %), Австрія – 2,1 млрд дол. (9 %), Об'єднане Королівство – 2 млрд дол. (9 %). Значні обсяги прямих інвестицій з країн ЄС зосереджені на підприємствах промисловості. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесені до металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. Також інвестиційно привабливими для нерезидентів є сфера фінансової діяльності та організації, які здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Нерезидентами з Кіпра до підприємств промисловості інвестовано 1,8 млрд дол. (30 % загального обсягу інвестицій з країни), організацій та установ, які здійснюють фінансову діяльність – 1,2 млрд дол. (21 %) і операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 1,2 млрд дол. (19 %).

З Німеччини та Нідерландів до підприємств промисловості потрапило 1,4 млрд дол. (24 %) і 1 млрд дол. (42 %) відповідно, в тому числі переробної – 1,4 млрд дол.

(24 %) і 1 млрд дол. (35 %). Нерезидентами з Австрії найбільше інвестицій внесено до фінансових установ – 740,5 млн дол. (36 %). Інвесторів з Об'єднаного Королівства теж приваблюють підприємства промисловості, де зосереджено 651 млн дол. (33 %), а також – торгівлі, ремонту автомобілей, побутових виробів та предметів особистого користування – 353 млн дол. (18 %). Обсяг інвестицій з України в економіку країн ЄС на 01.01.2008 р. складає 5,9 млрд дол., або 96 % загального обсягу інвестицій з України (на 01.01.2007 р. – 74,8 млн дол., 31 %).

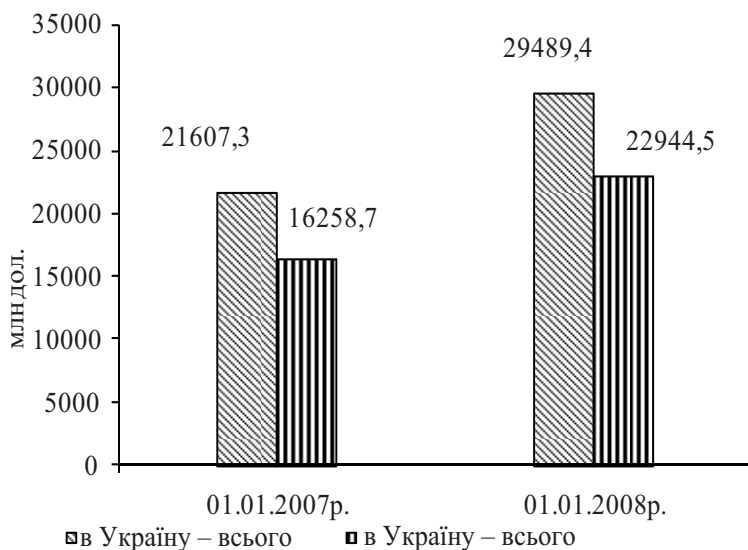


Рис. 5. Прямі іноземні інвестиції в Україну

Важливо, що всупереч думкам, вгвинчування цін на енергоносії вносить до збільшення сумарних обсягів імпорту досить скромну частку. Так, у 2007 році з 17 млрд дол. приросту імпорту лише п'ята частина (3,4 млрд дол.) склали природний газ, нафта, нафтопродукти, кокс, вугілля та ТВЕЛі для АЕС. а інші – чотири п'ятих – забезпечені збільшенням поставок до України продукції інших галузей, перш за все різного роду техніки, якої завезено на 6 млрд дол. більше, ніж у 2006 році. Більш суттєвий вплив на наш торговельний баланс подорожчання енергоносіїв, з іншого боку – впливає на енергоємні сегменти українського експорту, знижуючи їх конкурентоспроможність.

У зв'язку з цим не таким вже й парадоксальним є те, що найбільш високу експортну динаміку продемонструвало машино- й приладобудування. На його частку прийшлося 2,9 млрд дол. з 12,4 млрд дол. приросту вітчизняного експорту, який було досягнуто в минулому році. В основному це заслуга виробників електричної, залізничної та автомобільної техніки, що збільшили продаж своєї продукції за кордоном в 1,7 рази і більше. Ще 4,8 млрд дол. приросту, як і очікувалося, дав гірничо-металургійний комплекс, на частку якого стабільно приходить майже 40 % вітчизняного експорту. а ось в АПК поряд з достатнім зростанням продаж олії, молочної та кондитерської продукції, деревини й паперу спостерігається зменшення обсягів експорту зерна майже удвічі.

Тривожні зміни відбуваються в географічній структурі українського експорту. В минулому році частка країн СНД збільшилась з 35 до 38 %, перш за все завдяки збільшенню поставок у Росію та Казахстан, а також Грузію, Азербайджан, Узбекистан та Молдову. В той же час частка країн Євросоюзу (в його нинішньому складі) зменшилась з 31 до 29 %. Ситуацію не врятувало відносно невелике зростання експорту в Грецію, Естонію та Німеччину. Найбільш різко зменшилась

частка Італії, хоча ця країна і залишається найбільшим споживачем нашої продукції серед членів ЄС. Суттєво погіршилися позиції українського експорту в Болгарії та Румунії, які мають членство в ЄС з 1 січня 2007 року і намагаються переорієнтуватися на європейські компанії. Зменшилась також частка Кіпра, Великої Британії, Нідерландів, Латвії, Бельгії, Польщі, Люксембургу та Словаччини.

Єдиним, дійсно великим проривом поза СНД, треба визнати зростання у півтори рази українських поставок до Туреччини, завдяки чому ця країна вийшла на друге місце (після Росії) за обсягами споживання української продукції, обігнавши Італію. а ось у більш далеких регіонах світу, хоча вони мають не менш стратегічне значення, поразок явно більше, ніж успіхів. Це свідчить про те, що географія вітчизняного експорту все більш звужується. Так, українські виробники вимушені поступитися на північноамериканському ринку, і це навіть наполовину не компенсується майже трьохкратним зростанням експорту в Бразилію.

Не менш помітні втрати зазнали на ринках Індії та Китаю, а також Бангладеш і В'єтнаму. На їхньому фоні не помітні деякі прояви в Індонезії, Сингапурі, Південній Кореї та на Філіппінах. Так само досягнуті певні успіхи в Ірані, ОАЕ, Сирії та Ефіопії, вони разом менш значні, ніж послаблення позицій в Алжирі, Саудівській Аравії, Пакистані, Єгипті, Йємені та Тунісі.

Ймовірно, окрім подорожчання енергоносіїв, на український експорт впливають й інші фактори: державна політика у сфері транспортних тарифів й мита, вступ до СОТ, кон'юнктура світових ринків й ефективність менеджменту компаній та підприємств.

Експерти проаналізували експортні перспективи України в деяких ключових і в той же час проблемних галузях, таких як авіабудування, чорна й кольорова металургія, сільське господарство й харчова промисловість, паливно-енергетичний комплекс.

Зростання цін на газ для українських промислових споживачів у 2007 році порівняно з 2006 роком не відобразилось на обсягах експорту підприємств хімічної промисловості. Зокрема, якщо експорт усіх видів добрив за результатами 2006 року складав 998,7 млн, то в минулому році цей показник серйозно перевищив мільярд – 1,3 млрд дол., тобто все зростання склало 33 %. Ця стаття експорту є одним з основних джерел отримання коштів для українських хімкомбінатів, які продають на внутрішньому ринку лише близько 10 % своєї продукції. З іншого боку, понад 90 % експорту мінеральних добрив і аміаку приходить лише на дев'ять підприємств, які і розділяють ці 1,3 млрд дол: Одеський припортовий завод (ОПЗ); ВАТ «Концерн «Стирол» (Горлівка); ВАТ «Азот» (Черкаси); ЗАТ «Сіверськодонецьке об'єднання «Азот»; ВАТ «ДніпрАЗОТ»; ВАТ «Рівнеазот»; ЗАТ «Дніпровський завод мінеральних добрив»; ЗАТ «Кримський Титан» та ВАТ «Сумихімпром».

Структура експорту по товарним групам за останній рік не зазнала суттєвих змін: як і в 2006 році, більш за все було експортовано азотних добрив (1,1 млрд дол. за січень-листопад 2007 року порівняно з 942 млн дол. за 2006 рік), у тому числі карбаміда (мочевини), сульфата амонію і нітрата амонію (аміачної селітри); на другому місці з величезним відставанням залишились суміші з вмістом двох або трьох компонентів – азоту, фосфору й калію (64,3 млн дол. проти 53,8 млн дол.).

Основними глобальними подіями у світовій економіці в серпні 2008 року стали зміцнення долара США по відношенню до основних світових валют, а також падіння цін на нафту. Зміцнення долара викликано діями ФРС США по знищенню наслідків фінансової кризи, а також оптимістичними очікуваннями інвесторів відносно більш швидких темпів відновлення економіки США порівняно з економіками інших регіонів світу. На думку провідних аналітиків, долар у довгостроко-

вій перспективі, ймовірно, збереже здатність до зростання, оскільки тепер інвестори очікують, що затримання темпів зростання світової економіки менше вплине на США, ніж на економіку країн Європи та інших регіонів, і в американській економіці відновлення може розпочатися раніше, ніж в економіках інших країн.

Тенденції, що виявилися на основних ринках металопродукції, продовжили превалювати на ринках і зараз, відбувається подальше інтенсивне зниження котирувань на всі основні види металопродукції. Сприяють ситуації зменшення цін на ринках металургійної сировини, яке не може не реагувати на ситуацію, що склалася на ринку готового металопрокату [5–7].

У той же час, виробники по-різному реагують на цю ситуацію. Частина металургів, у період зниження цін і практичної відсутності замовлень на найближчий період, пішла на скорочення виробництва, закривши на реконструкцію частину прокатних потужностей, інша ж частина у спробі зберегти обсяг продажів і утримати споживача, приймає рівні цін, що коливаються близько собівартості продукції.

Фактори, які позитивно впливають на динаміку цін:

- значне економічне зростання у Південно-східній Азії, Китаї, країнах Близького Сходу та СНД;
- збільшення собівартості виробництва (вугілля, кокс, енергоносії, транспорт);
- прогнози зростання цін на руду в майбутньому році на 20 %;
- регуляторна політика Китаю й Індії по відношенню до експорту металопродукції;
- збільшення експортного мита на заготівлю з 10 % до 20 % у В'єтнамі;
- процес активного розвитку інфраструктури в країнах Близького Сходу;
- бум у світовому судобудуванні;
- політика великої кількості виробників по скороченню виробництва й реконструкція виробничих потужностей у період спаду активності на ринку;
- реалізація потенціалу зростання експортних цін виробниками СНД (з урахуванням активізації внутрішнього ринку).

Фактори, які негативно впливають на динаміку цін:

- скромні показники економічного розвитку економіки США, негативні і/або низькі індикатори роботи деяких галузей-споживачів металопрокату в цій країні, поширення негативних тенденцій на країни ЄС;
- жорстокість кредитної політики у США та інших ключових країнах світу, що призводить до труднощів в отриманні позикових коштів як споживачами, так і виробниками металопродукції;
- значне зниження цін на металобрухт та чавун на світовому ринку;
- період спаду сезонної активності на ринку й значне зниження ліквідності постачальників;
- очікувальна позиція споживачів, що підкріплена очікуванням подальшого зниження цін;
- активізація китайських постачальників продукції на всіх основних регіональних ринках;
- зростання пропозицій китайської металопродукції на основних регіональних ринках: підсилення конкуренції;
- очікування спаду в будівельній галузі у світі;
- дефіцит фінансових ресурсів у деяких постачальників металопродукції примушує їх приймати знижені рівні цін;
- спад у турецькому автомобілебудуванні, будівництві й деяких інших галузях промисловості;
- очікування входження на ринок нових партій металопродукції, яка замовлена раніше;
- зниження ставок фрахту за деякими основними напрямками.

У червні 2008 року розпочався стрімкий спад на металургійному ринку [7–9]. За два останніх місяці ціни, які додали з початку року майже 100 %, різко пішли вниз, зменшившись майже на 35 %. Ця очікувана корекція швидко відобразилась на українських виробниках сталі, які один за одним почали заявляти про стрімке падіння попиту на їхню продукцію. Масштаб проблеми виявився дійсно серйозним. Деякий час Україна не відчувала серйозного негативного впливу глобальної фінансової кризи. Але з вересня поточного року певні негативні тенденції впливу на ряд галузей української економіки почали активно проявлятися. Зокрема, мова йде про скорочення експорту української металургії, що пов'язане із затриманням економічної активності у світі.

Експорт української металургійної продукції вже скоротився на 17 %. Зниження попиту на металургійну продукцію на світових ринках призвело не тільки до зниження обсягів її експорту.

На український ринок почали потрапляти значні обсяги зарубіжного металу. Експерти відзначають, що тільки у серпні поточного року в Україну було завезено понад 3 тисячі тон турецького металу вартістю нижче, ніж ринкова. Для українських металургів це означає підсилення конкуренції на внутрішньому ринку з боку компаній зі значно більшими фінансовими ресурсами, а часто – і серйозними галузевими програмами державної підтримки.

Несприятлива ситуація на зовнішньому ринку негативно відобразилась на українських компаніях:

- виробники почали втрачати експортні замовлення, внаслідок чого обсяги виробництва почали стрімко скорочуватися;
- в Україні збільшився обсяг дешевого імпорту, що ускладнював реалізацію вітчизняного прокату за високими цінами;
- попит на внутрішньому ринку також почав суттєво знижуватися.

Єдиними структурами, які продавали накопичені запаси, залишалися складські бази, конкуруючи між собою за темпами зниження цін.

У серпні 2008 р. українські підприємства анонсували скорочення виробництва і знижували рівень продажів. Серед них були «ДМК ім. Дзержинського», «Арселор Миттал», «ММК ім. Ілліча» та інші. Паралельно заводи почали говорити про зниження цін, а деякі встигли вже повторно провести коректування цін у бік зменшення. Зокрема, Донецьксталь переглянув внутрішні ціни для постачань у серпні. Арматура 16–32 мм подешевшала на 50 грн./т, куток 35–75 мм – на 100 грн./т. Ціни визначені на наступному рівні: арматура 16–32 мм – 7150 грн./т, куток 35–63 мм – 7100 грн./т, куток 75 мм – 7150 грн./т.

В Україні працюють 16 металургійних комбінатів і заводів. У 2007 році виробництво чавуну склало 35,6 млн т, сталі – 42,8 млн т, готового прокату – 36,2 млн т. За даними комітету Верховної Ради з питань промислової й регуляторної політики, частка підприємств гірничо-металургійного комплексу у ВВП – 27 %. За даними Держкомстату, обсяг реалізованої продукції металургійної галузі в 2007 році склав 148,28 млрд грн, або 9,2 % ринкової вартості всіх товарів і послуг, вироблених у країні за рік. У загальному обсязі валютних постачань від експорту металургійна продукція займає 39,9 %. На підприємствах галузі працюють понад 500 тис. чоловік.

За минулорічним рейтингом країн-виробників сталі Україна займала восьме місце, з часткою в 3 % світового ринку. Чи зможуть вітчизняні металурги утримати ці позиції за підсумками 2008 року – невідомо. Частка 15 найбільших світових виробників складає понад 1/3 всього світового випуску сталі, в той час коли ще десять років тому вони займали близько чверті ринку. У зв'язку зі стрімким зростанням активності Китаю не тільки на ринках Південно-Східної Азії, але і на ринках Європи, склад лідерів світової металургії динамічно змінюється.

Успадкувавши від колишнього СРСР потужну авіаційну промисловість, Україна вже друге десятиріччя скорочує свої доходи від експорту літаків та авіатехніки. Більшість валютних постачань галузі продовжують формувати експлуатаційні компанії, які розпродають свій застарілий авіапарк країнам третього світу. Друге місце за валютними доходами впевнено продовжують займати виробники двигунів та комплектуючих елементів авіаційної техніки, а також оборонні авіаремонтні заводи. На відміну від цих категорій експортерів колись потужна галузь серійної зборки, при наявності очевидного попиту на зовнішніх ринках на українські літаки, ніяк не може завершити розпочатий в 2005–2006 роках процес концентрації капіталу.

Домінування транспортних компаній та ремонтних заводів в експорті готової продукції підтвердила статистика минулого року, згідно з якою Україна при практично непрацюючих серійних авіазбірних заводах експортувала 92 літака на суму понад 90 млн. дол. З них 23 млн дол. – припало на 16 великих вантажних літаків і 55 млн дол. – на 65 легких літаків громадянського й військового призначення. Лідерами в закупівлі великої вантажної авіатехніки були Йємен (22 літаки), Грузія й Азербайджан (по 9), Конго (6), Екваторіальна Гвінея (4), Венесуела та Австралія (по 3).

Доходи від продажу великої вантажної техніки порівняно з 2006 роком зросли удвічі, що може свідчити про ажіотаж у даному сегменті ринку. В цілому продаж укомплектованих літаків і без даного стрибка показує красномовні ілюстрації кон'юнктури світового ринку. З іншого боку, поставки великих вантажних літаків з України до Росії за 1996–2007 роки скоротились майже утричі, до 600 тис. дол., показавши дуже непростий стан українсько-російського співробітництва в цій галузі в цілому.

Доповненням до прибутків від експорту літаків ще 98 млн дол. Виручки було отримано від експорту частин літаків. Лідерами в цьому сегменті (32 млн дол.) є авіадвигуни запорізького ВАТ «Мотор Січ», гідравліка Дніпропетровського агрегатного заводу, системи бомбометання Київської ГАХК «Артем».

На фоні цієї третьої за вагою статті експорту, авіатехніки зовнішньоторговельна активність в інших ланках авіаційного машинобудування не відрізнялась вагомими показниками. Так, експорт зверхлегкої авіатехніки, в тому числі авіаракет для літаків російського виробництва, в 2006–2007 роках збільшився удвічі, але приніс Україні лише 8 млн. дол. Лідерами закупівель були Казахстан та Німеччина, які придбали понад 200 виробів цього класу. Ще близько 20 млн дол. авіапромисловість отримала від експорту шасі літаків, роторів та турбінних лопаток, а також стратостатів, дирижаблів, планерів та парашутів. У першій ланці домінували гідроприводи шасі «Дніпромашзаводу», прецизійні титанові елементи турбін «Дніпроспецсталі» та елементи турбін, що виробляються поряд з підприємствами Києва. Що стосується другої «екзотичної» ланки експорту, то це все, що залишилось від колишнього монопольного положення в колишньому СРСР «Кримшовку» і дюжини авіабудівельних та конструкторських підприємств Феодосії. Нині, активну зовнішньоекономічну діяльність змогли зберегти лише НДІ аеропружних систем і фірма «Передові технології парашутного будівництва». Найбіднішою статтею авіаекспорту України в 2007 році, як і у попередні роки, були продажі вертольотів. Їхній рахунок йшов на одиниці (найбільшим було постачання двох вертольотів для міжнародної миротворчої місії в Республіці Чад).

Таким чином, експортерів можна розділити на три дуже нерівноцінні за отриманими прибутками групи. Перша, найбільш багата, складається з транспортних авіакомпаній, які розпродають застарілу готову техніку.

Другу формують компанії турбінного й агрегатного машинобудування: динаміка їхнього експорту досить нестійка, будучи залежною і від інтеграції з зовнішніми партнерами (перш за все підприємствами Російської Федерації), і від внутрішньоукраїнської кооперації з авіаремонтними заводами.

Теоретично найбільш стійкий сегмент експорту мала б формувати третя група, яка складається з авіаремонтних заводів і збірних підприємств авіабудування. Але вони не виявили жодної значної активності на зовнішніх ринках. У цьому і полягає головний парадокс нинішнього етапу розвитку вітчизняного авіапрому. З одного боку, Україна – одна з дев'яти держав світу, що здатна самостійно проектувати й виробляти літаки.

Більше того, вона входить до числа ще меншої групи країн, які мають власну стійку товарну ланку на ринку серійної зборки літаків (її формує авіатранспортна техніка компанії «Антонов»). а персонал працюючих у галузі 72 підприємств різних форм власності складає понад 90 тис. чол.

З іншого – за обсягами виробництва авіапродукції Україна займає 90-е місце у світі, причому, питома вага української частини продажу складає лише близько 0,1 %. Особливий контраст такому стану справ надає стагнація на ринку авіап перевезень, скорочення яких примушує авіакомпанії позбавлятися від незавантаженої замовленнями техніки.

З 2005 року Україна докладє зусиль по переведенню галузі на новий алгоритм розвитку, акцентом якого стала концентрація активів у рамках двох нових підприємств: цивільного ГАК «Авіація України»; оборонного «УкрАвіаремсервісу» (УАРС). До складу ГАК у середині 2007 року ввійшли десять підприємств: АНТК ім. Антонова, «Авіант», ГП «Завод 410 громадянської авіації», ХГАПП, НДІ «Буран», ГП «Харківське агрегатне конструкторське бюро», ГП «Харківський машинобудівний завод ФЕД», ГП «Новатор», КП «Радіовимірювач», ГП «Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес». До складу УАРС, що є підлеглим Міноборони, увійшли дев'ять підприємств: Конотопський «Авіакон», Львівський державний авіаремонтний завод, Запорізький «МігРемонт», Луцький «Мотор», Чугуївський та Луганський авіаремонтні заводи, Миколаївський завод «НАРП», «ОдесаАвіаремсервіс» та Севастопольський САП. Зараз уряд розпочав вносити корективи до планів розвитку УАРС. На початку березня Президент фактично зробив підлеглим собі «Авіацію України», створивши для управління нею комісію при РНБО України і прийнявши нову галузеву програму розвитку.

Ці та інші кроки української влади показали очевидне прагнення прискорити темпи концентрації авіабудування. У той же час уряд, як і у попередні роки, приймає мало рішень для поповнення існуючого промислового і перспективного модельного ряду: перший складається з літаків Ан-32, Ан-72 та Ан-74, які випускаються дуже низькими темпами; другий – з літаків Ан-70, Ан-74ТК-200 та Ан-140.

Єдиною спробою розширити цей ряд були переговори 2007 року з Грузією про можливість спільної модернізації винищувачів, однак через опозицію Росії та небажання Києва йти на технологічну конфронтацію з Москвою справа не пішла далі протоколів про наміри.

Виходячи з цього, можна припустити, що і в 2008 році присутність України на зовнішніх ринках буде критично залежати від активності транспортників, які розпродають свої літаки, а промисловість, у кращому випадку, розпочне спроби перевести українсько-російські двосторонні проекти (такі як Ан-70) в багатосторонній формат, приваблюючи замовлення з боку НАТО, Китаю та Індії. Поки ж про стабільний попит з їхнього боку на продукцію цивільного авіабудування України навіть не йде мова.

Висновки. Враховуючи, що економіка України має експортоорієнтований характер, після вступу до СОТ (лютий 2008 р.). Україна отримає гарний шанс для зміцнення наших позицій на європейських та світових економічних ринках. Однак і ризики існують. СОТ – це зростання конкуренції, тому вже зараз потрібно дуже серйозно займатися адаптацією ризикових секторів економіки. Необхідні відповіді на складні питання. Що робити АПК після того як за вимогами СОТ буде відмінена

нульова ставка ПДВ для аграріїв? Як бути з ризикованими галузями – текстильною, легкою, переробною – в зв'язку із зобов'язаннями відмовитися від дотаційних способів галузевої підтримки? Що робити з більш високим рівнем імпорту на внутрішній ринок? Багато підприємств не готові працювати за відповідними стандартами, сертифікатами, вимогами якості. Що робити з автомобілебудуванням, коли за умовами вступу до СОТ Україна відкриває внутрішній ринок для автомобілів, яким понад восьми років, ризикуючи перетворити країну в звалище металобрухту?

Програми адаптації, підтримки національного товаровиробника необхідно готувати відповідними ринковими сучасними методами. Потрібно займатися зміцненням позицій експортерів, захисту внутрішнього ринку методами, які не суперечать міжнародним нормам, вимогам СОТ. Це величезний об'єм роботи, всі ці матеріали повинні стати предметом дискусій, аналізу спеціалістів, з обов'язковою участю незалежних експертів, асоціацій бізнесу.

Рівень енергетичної безпеки України знизився. Головні фактори, що впливають на зниження енергетичної безпеки, полягає в тому, що Україна втратила контакти з партнерами у Середній Азії.

Раніше у країні був прямий контакт з Туркменістаном, що давало Україні можливість проводити більш ефективну політику по забезпеченню ресурсами природного газу. Другий фактор – погіршується стан газотранспортної системи, фізичне та моральне спрацювання якої вже досягло понад 60 %, а за деякими вузлами і вище. Україна за останній час не вкладала кошти на підтримку на необхідному рівні технічної та технологічної надійності, включаючи задачі модернізації газотранспортної системи. Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» втратила ліквідних промислових споживачів у країні, що негативно вплинуло на її фінансовий стан.

Немає чіткої позиції по тарифній ціновій політиці, починаючи від тарифів на транзит та зберігання природного газу і завершуючи ціновою політикою на внутрішньому ринку. Україна не має по багатьом важливішим енергетичним питанням консолідованої позиції президентської та урядової вертикалі. На жаль, питання про енергобезпеку, у першу чергу, забезпечення України природним газом, перетворився на предмет політичної кон'юнктури, міжособистісної конкуренції. Україна повинна мати свою чітку енергетичну стратегію.

Бібліографічні посилання

1. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект. [Ю. В. Макогон, В. В. Дергачева, Е. А. Пашко, П. А. Фильянов] / Под науч. Ред.. Ю. В. Макогона. – Донецк, 2006. – 260 с.
2. Майбутнє України: стратегія поступу [Ю. В. Макогон, І. О. Александров, О. І. Амоша, В. П. Антонюк] : монографія. – Донецьк, 2008. – 304 с.
3. **Макогон Ю. В.** Украина не держит внешнего удара / Ю. В. Макогон // Межрегиональный бизнес-журнал «Удачный выбор». – 2008. – № 64. – С.12–13.
4. **Макогон Ю. В.** Позиции Украины в системе мирового хозяйства с учетом вызовов современности / Ю. В. Макогон // Сб. науч. трудов «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект». – Донецк, 2007. – С. 4–16.
5. Металлургов сбыт заел. – Режим доступу: <http://metallurgy.at.ua/news>
6. Заказы на украинскую металлопродукцию уменьшились в среднем на 50 %. – Режим доступу: <http://metal.ua-24.com>
7. В металлургии Украины начался масштабный кризис. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua>
8. Железрудная война. – Режим доступу: <http://ukrrudprom.ua>
9. Тарифные барьеры для украинского металла: ЕС, Южная Америка, Африка. – Режим доступу: <http://ugmk.info>

Надійшла до редколегії 29.01.09.

УДК 330.322

Н. П. Мешко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ
НА ПРИКЛАДІ КРАЇН СВІТУ**

Розглянуто основні підходи до управління капіталом у системі фінансового менеджменту. Запропоновано комплексну систему управління власним капіталом підприємства, визначено основні її складові.

Ключові слова: управління капіталом, система управління, оптимальна структура, диференціація підходів, фінансова криза, підйом економіки.

Вступ. Головна мета економічних перетворень в Україні – побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки, фундаментом якої є ефективне використання та розвиток суспільних економічних ресурсів. Ринкові перетворення принципово змінили умови функціонування підприємств, у тому числі механізми формування та використання фінансових ресурсів. Джерела фінансування діяльності підприємств суттєво розширилися, як наслідок, виникло багато проблем як теоретичного, так і практичного характеру щодо оптимізації їхньої структури. Ефективність господарської діяльності підприємств визначається процесами формування та використання капіталу. Управління капіталом підприємства є складовою загальною стратегічного менеджменту підприємства. Ефективність управління капіталом формується під впливом екзогенних та ендогенних факторів і, значною мірою, залежить від загальної моделі управління підприємством.

Управління капіталом підприємства, в тому числі і власним, є одним з напрямків фінансового менеджменту. У країнах з ринковою економікою моделі і методи фінансового менеджменту сформувались на межі XIX – XX століть. У галузі фінансового менеджменту працювало і працює досить багато учених-економістів, найбільше число Нобелівських премій присуджено за роботи саме цього напрямку. Питання фінансового управління висвітлені в роботах багатьох зарубіжних та українських вчених, серед яких є С. Росс, У. Кяран, І. Бланк, А. Поддєрьогін, Н. Давиденко, В. Михайлов, Ю. Пилипко та ін. Такий вчений як П. Сокурєнко погоджується з системним підходом у визначенні сутності фінансового менеджменту та підтримує думку І. Плікуса про те, що система управління фінансами повинна розглядатися як складна, відкрита, адаптивна (така, що самоорганізується), динамічна система [1; 2]. Виходячи з наведеного, можна погодитись із думкою І. Бланка щодо управління капіталом підприємства як системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із оптимальним формуванням капіталу із різних джерел, а також забезпечення ефективного використання у різних видах господарської діяльності підприємства [3]. Однак, не зважаючи на те, що, методичні підходи до управління капіталом підприємства висвітлені в роботах багатьох учених-економістів, слід відмітити, що більшість робіт розглядає лише окремі аспекти фінансового менеджменту, зокрема деякі з них (У. Кяран, Дж. Ван Хорн) розглядають управління капіталом на етапах розподілу, використовуючи математичні методи та стратегії формування оптимального інвестиційного портфеля (І. Бланк, А. М. Поддєрьогін), що полягають в оцінці фінансового стану підприємства та визначенні оптимальної структури його активів.

Постановка завдання. Фінансовий менеджмент є системою принципів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом

і використанням фінансових ресурсів підприємства і організацію обороту його грошових коштів. Метою даної статті є обґрунтування вибору системи ефективного управління власним капіталом підприємства в умовах обмеженості фінансових ресурсів та визначення основних складових такої системи.

Результати. Система управління капіталом підприємства, на думку І. Бланка, складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу [3]. Ці підсистеми можна віднести й до формування системи управління власним капіталом, проте в умовах динамічності ринку до проблем раціонального формування та використання власних коштів підприємства додалися інші, не менш значимі.

По-перше, оцінка реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності. Виходячи із визначення власного капіталу як загальної вартості майна підприємства (І. Бланк, З.В. Герасимчук [3;4]), можна зауважити, що реальну вартість не завжди можна визначити кількісно, зокрема, при наявності на підприємстві власного інтелектуального капіталу його вартість (вартість розробки та проведення досліджень) не завжди відповідає ринковій вартості (конкурентні переваги які надасть підприємству ця розробка). Тож оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним. Основу фінансового потенціалу підприємства становить саме власний капітал, що включає статутний, резервний, додатковий капітал, спеціальні (цільові) фінансові фонди, нерозподілений прибуток (непокриті збитки).

По-друге, визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства. Виходячи із функціонального призначення власного капіталу, на мікрорівні можна виділити його позитивні риси:

- простота залучення і використання (при вирішенні питання щодо збільшення обсягу власного капіталу або щодо напрямків його використання);
- більш висока дохідність та здатність генерувати прибуток (при використанні власного капіталу нема потреби сплачувати відсотки за кредит);
- підвищення конкурентоспроможності підприємства (наявність значної частки власного капіталу збільшує його платоспроможність і фінансову стійкість, що надає певних конкурентних переваг та статусу перед клієнтами та партнерами).

Проте, використання підприємствами лише власного капіталу має і негативні риси [2]:

- обсяг власного капіталу, як правило, обмежений тому підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового левериджу;
- часто власний капітал, що залучений із зовнішніх джерел, має більш високу вартість порівняно із позиковим капіталом.

З переходом економіки України на умови ринкового розвитку в практичній діяльності підприємств особливого значення набуває оптимізація структури капіталу. Поряд з власними коштами, як джерелом фінансування діяльності підприємств, велике значення відводиться залученим коштам. Залучені кошти звичайно домінують у складі короткострокових пасивів. Значна частина позикових коштів свідчить про низьку платоспроможність підприємства, але з іншої точки те що керівництву вдалося залучити ці кредити свідчить про високий рівень довіри до даного суб'єкта господарювання з боку кредитних установ і успішну роботу менеджерів з залучення кредитних коштів. При належному рівні менеджменту використання позикового капіталу дозволить істотно розширити обсяг фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування цільових фондів виробничого і невиробничого призначення і, у кінцевому рахунку, підвищити ринкову

вартість підприємства. У різних країнах визначення оптимальної частки позикових коштів і формування найефективнішої структури капіталу, яка б забезпечила максимізацію ринкової вартості підприємства має свої особливості, хоча й незначні. Адже фінансовий менеджмент, у значній мірі, базується на математичних методах, які мало піддаються впливу соціокультурних факторів, як, наприклад, методи управління персоналом. Різниця між країнами в управлінні структурою капіталу полягає у ступені довіри кредитних установ до підприємств-позичальників і відповідно відсотком надбавки за ризик до відсоткової ставки на кредити. Менші темпи зростання цієї надбавки зі збільшенням долі позикових коштів у структурі капіталу підприємства дозволяють більш ефективно використовувати ефект фінансового левериджу. Подібна лояльність кредитних установ більш характерна для країн сходу, хоча слід відмітити, що, у першу чергу, на надбавку за ризик впливає не менталітет нації, а кредитна історія конкретного позичальника та його імідж, фінансово-економічна стабільність у країні і світі. Враховуючи особливості кожного кредитора і позичальника, дуже складно виявити певні закономірності в формуванні оптимальної структури капіталу для якоїсь конкретної країни. Але довіра кредитора до позичальника є прямо залежною від довіри населення до кредитних установ, адже саме ці установи є посередниками, які акумулюють вільні кошти населення і надають їх підприємницькому сектору у вигляді кредитів. Зі збільшенням середньої норми накопичення коштів населення збільшується у підприємства можливість залучення більш дешевих кредитів і, як наслідок, формування структури капіталу з більшою часткою позикових коштів. Тому можна припустити, що середня норма накопичення може слугувати індикатором відмінності між країнами в знаходженні балансу між власними та зовнішніми джерелами формування капіталу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Середня норма накопичення капіталу в країнах світу [5]

Назва країни	Норма накопичення (%)
Великобританія	19–20
Німеччина	20–21
США	17–18
Японія	45–55
Південна Корея	30–35

Оптимальною нормою накопичення капіталу для сталого економічного росту країни вважається 25–35 %. В умовах економічних криз розподіл фінансових ресурсів між сферами споживання та накопичення суттєво змінюється і, значною мірою, визначається мірою довіри населення до національної фінансової системи, про що, зокрема, свідчать наслідки світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Проте, заходи прийняті урядами провідних розвинутих країн у IV кварталі 2008 р., дозволили запобігти дезорганізації фінансової системи, що створило умови для переходу до політики, яка сприяє відтворенню економічного росту. Починаючи з погодженого зниження процентних ставок у жовтні 2008 р. центральні банки провідних розвинутих країн здійснюють систематичне «пом'якшення» кредитно-грошової політики. У США та Японії основні процентні ставки наблизились до нуля вже в грудні 2008 року. В євро зоні та Великій Британії зниження процентних ставок продовжувалось у I кварталі 2009 року. По мірі того, як досягалися межі зниження процентних ставок, центральні банки переходили до «м'якої» кредитно-грошової політики. У США, країнах ЄС, Японії, Китаї, Республіці Корея прийняті державні програми стимулювання економічного росту, які передба-

чають державні інвестиції в галузі інфраструктури і науково-технічних розробок, збільшення соціальних трансферів, стимулювання споживання та інвестицій шляхом зниження податків для фізичних та юридичних осіб, упровадження державних гарантій по кредитах, що залучаються підприємствами приватного сектору. Відповідно такі програми формуються в умовах збільшення дефіцитів державних бюджетів.

Динаміка показників, які використовуються Національним бюро економічних досліджень США в якості критеріїв рецесії (промислового виробництва, зайнятості, об'ємів продажів, реальних доходів населення), свідчить про продовження спаду в економіці США - скорочення промислового виробництва і зайнятості, згідно офіційних даних, продовжувалося до травня 2009 р., об'ємів продажів – до квітня включно. Разом з тим реальні доходи населення почали збільшуватись вже в березні 2009 року [6].

Таким чином, можна стверджувати, що підходи до управління капіталом підприємств залежать від стану розвитку національної та світової економіки та кредитно-грошової політики уряду, щодо стимулювання економічного розвитку суб'єктів ринку.

Дослідження структури капіталу є складовою частиною загального фінансового аналізу капіталу підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України. Структура капіталу впливає на результати фінансово-господарської діяльності підприємства, а стратегія топ-менеджменту визначає величину капіталу. Показник ринкової капіталізації компанії є одним з найважливіших у системах рейтингів, за якими оцінюється діяльність компаній. Показник ринкової вартості фірми дає узагальнену оцінку становища компанії на ринку капіталу. Оскільки вартість різних джерел коштів варіюється, виникає проблема для підприємства збільшення своєї вартості шляхом зміни структури капіталу.

Тому одним із основних питань управління власним капіталом підприємства є визначення оптимальної структури капіталу. Тут і надалі під оптимальною структурою капіталу ми будемо розуміти таке співвідношення власних і позикових коштів, яке забезпечує максимізацію ринкової вартості компанії.

Процес пошуку оптимальної структури капіталу слід включати у підсистему управління його формуванням, проте, процес визначення оптимальної структури капіталу повинен відбуватися безпосередньо перед початком етапу його формування, а оскільки вибір раціонального співвідношення власних та позикових коштів залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників, то поняття «оптимальності структури» має певні часові межі, тому моніторинг структури капіталу повинен проводитися періодично. Отже, формування методики визначення оптимальної структури капіталу є відокремленим процесом та однією із складових ефективного управління власним капіталом.

По-третє, створення ефективної концепції збереження власного капіталу. Враховуючи динамічність зовнішнього середовища та підвищення конкуренції, часто основною метою підприємства є не збільшення власного капіталу, а збереження його. Необхідність забезпечення власного капіталу на визначеному рівні знайшла своє відображення в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку у вигляді концепції збереження власного капіталу, що орієнтована на забезпечення безперервності господарської діяльності підприємства [7]. Одним із показників збереження власного капіталу є показник «чисті активи», який визначається, як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань. Подібним чином деякі автори визначають власний капітал підприємства (рис.1)



Рис. 1. Система управління власним капіталом підприємства

Слід відмітити, що управління формуванням, використанням та збереженням власного капіталу є основним у системі менеджменту, і має місце навіть на малих підприємствах, а от питання визначення ринкової вартості компанії, дієвості її фінансово-господарської діяльності та формування оптимальної структури капіталу зазвичай мають місце лише на великих підприємствах.

Відповідно до концепції збереження власного капіталу управління, система управління буде включати два головні блоки – другий, третій у разі, коли підприємство знаходиться у кризовому стані. Але на етапі підйому економіки одним із стратегічних напрямів розвитку підприємства має бути нарощування власного капіталу і відповідно система управління має формуватися з блоків два та чотири. Щодо першого блоку то він має включати інструменти управління капіталом необхідні на етапі створення та реорганізації структури підприємства.

Висновки. На основі аналітичного дослідження були визначені основні складові системи управління власним капіталом підприємства (управління процесом формування власного капіталу, управління процесом використання власного капіталу, управління процесом збереження власного капіталу) та доведена необхідність включення нового блоку «управління процесом нарощування власного капіталу». Зроблено висновок про необхідність періодичного моніторингу ендогенних та екзогенних факторів у контексті визначення оптимальної структури капіталу. Визначені основні складові (блоки) управління та диференційований підхід до їх використання у процесі управління капіталом підприємства. Зазначено на необхідність врахування в процесі управління певних часових меж при визначенні оптимальної структури капіталу.

Значення подальшого розвитку теорії управління капіталом підприємства полягає в тому, що вона є основою знаходження шляхів зростання обсягів інвестицій, що залучаються у фінансово-господарську діяльність підприємств, які створюють позитивні тенденції для розвитку економіки в цілому та сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємств. Подальшого дослідження потребують форми та методи нарощування власного капіталу на етапах економічного

підйому національної та світової економіки в умовах посилення процесів міграції капіталів та розвитку інструментів залучення позикових коштів в умовах глобалізації фінансових ринків.

в умовах ринкової трансформації економіки України процеси що пов'язані з вдосконаленням системи управління власним капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання.

Бібліографічні посилання

1. Сокурєнко П. І. Фінансовий менеджмент – один з головних механізмів пристосування підприємств до умов ринкової економіки / П. І. Сокурєнко // Економіка і регіон (ПНТУ). – 2004. – № 1(2). – С. 108–113.

2. Плікус І. Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 35–44.

3. Бланк И. А. Управление капиталом: Учебный курс / И. А. Бланк. – К., 2004. – 576 с.

4. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк, 2004. – 520 с.

5. Сайт словари [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovari.yandex.ru/dict/countries/article/cun-0017.ht>

6. Budgetrf [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2009/VBR200907311830/VBR200907311830_p_017.htm Мировая экономика в январе – марте 2009 года

7. Іонін Є. Є. Аналітичне підґрунтя реалізації концепції збереження власного капіталу / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки України. – 2005. – № 1(43). – С. 43–53.

Надійшла до редколегії 11.09.09.

УДК 339.7:336.744

¹ О. М. Мозговий, ² Н. В. Стукало

¹ ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

² Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: ПРИНЦИПИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ

Аналізуються окремі проблеми фінансової глобалізації як процесу формування глобальної фінансової системи. Обґрунтовані глобалізаційні принципи розвитку національних фінансових систем. Визначені загальні та специфічні чинники розвитку фінансових систем країн світу в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, фінансова глобалізація, національні фінансові системи.

Вступ. Глобалізація, як стихія, охопила земну кулю, бурхливо розвивається та чинить неоднозначний вплив на людство. Сучасна людина в цій ситуації більше схожа на первісну людину, яку охоплює жах від спостереження стихії вогню. Проблема полягає в тому, що процес глобалізації ще не досліджений належним чином і люди не навчилися належним чином використовувати силу цієї стихії на свою користь.

Одним із найбільш розвинених елементів загального глобалізаційного процесу є економічна глобалізація, що включає кілька сфер, у тому числі й фінансову глобалізацію. Але процес фінансової глобалізації має свої особливості, принципи, фактори розвитку, супроводжується формуванням спеціальних інститутів та

набув уже таких масштабів та глибини, що його можна вважати самостійним напрямком глобалізації в цілому.

Дослідники в усьому світі роблять спроби докорінно вивчити глобалізацію, визначити закономірності її розвитку, знайти оптимальні механізми управління даним процесом. Свій внесок до розробки фундаментального підходу виявлення проблем, виникаючих із поглибленням глобалізації, зробили всесвітньо відомі вчені й практики М. Алле, Д. Гелд, П. Герст, Е. Мак-Грю, Г.-П. Мартін, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, Г. Томсон, Х. Шуманн. Роботи цих авторів об'єднує системність і міждисциплінарний підхід розгляду глобалізації, а також критичне ставлення до наслідків даного процесу для національних економік та світового господарства в цілому. Сучасна база знань про особливості функціонування національних фінансових систем в умовах глобалізації сформувалася завдяки дослідженням С. Вальдес-Пріето, К. Джордана, Й. Дріссена, Г. Імпавідо, С. Классена, Л. Лавена, Д.-К. Лі, Д. Маджонні, А. Р. Мусалема, С. Томас, П. Хонохана, Д. Хансона, А. Шах, А. Ші та інших. Серед наукових праць, присвячених глобалізації економічного розвитку, інтеграції України до світового економічного та фінансового простору, слід виділити дослідження таких вітчизняних науковців, як О. Білоруса, В. Гесця, Б. Губського, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, В. Новицького, Є. Панченко, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника, Л. Руденко, С. Сіденко, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В. Чужикова та інших.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є визначення чинників розвитку національних фінансових систем в умовах глобалізації, а також обґрунтування основних принципів їх розвитку. Методологічною основою даного дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій. Дослідження здійснювалося на основі аналізу та синтезу, а також методів спостереження, порівняння, аналогії.

Результати. Визначаючи принципи розвитку національних фінансових систем в умовах глобалізації доцільно зупинитись на аналізі результатів декількох знакових досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців.

Одне з фундаментальних досліджень експертів Фінансового сектора Світового банку «Глобалізація та національні фінансові системи» [1] присвячене всебічному аналізу фінансової глобалізації під кутом нових можливостей, що з'являються у країн, коли вони долучаються до цього процесу, та її впливу на національні фінансові системи. Глобалізація розглядається як шлях вирішення питань стійкого економічного зростання, проблем та подолання вад, що мають фінансові системи країн світу, в тому числі й тих, що розвиваються. Не можна не погодитись, що особливості розвитку фінансових систем країн, що розвиваються, обертаються високими витратами посередницьких фінансових операцій, обмеженими можливостями диверсифікації ризиків, обмеженою ліквідністю ринків капіталу та ускладненим доступом до найпередовіших форм фінансових послуг та продуктів управління ризиками. За таких умов, глобалізація, безумовно, стає одним з найефективніших шляхів вирішення проблем такого роду, а саме, через використання іноземних банків для зменшення ризиків та високих посередницьких витрат, використання депозитів в іноземній валюті в місцевих банках, функціонування іноземних банків у країнах з низьким рівнем доходів, переваги міжнародної диверсифікації портфелів цінних паперів. Таким чином, глобалізація не тільки кидає нові виклики та накладає обмеження на звичні форми функціонування фінансових секторів економік країн світу, але й створює нові можливості шляхом надання громадянам цих країн кращого сполучення ризиків та прибутків на активи та пасиви, а також якісніших фінансових послуг при низьких витратах. Розширення міжнародних зв'язків та впровадження інформаційних технологій, що супроводжують глобалізацію, сприяють

підвищенню ефективності роботи банків та фондових ринків та зниженню витрат надання послуг фондовим ринкам, пенсійним фондам, іншим інститутам у системі контрактних збережень. Розвивається міжнародне «м'яке право» та посилюється його роль у гармонізації регулюючих функцій та контролю, що активно розвивається завдяки Програмі оцінки фінансового сектора, що здійснюється спільно Світовим банком (СБ) та Міжнародним валютним фондом (МВФ). Тобто, очевидним є той факт, і з цим погоджується більшість фахівців, що фінансова глобалізація сприяє широкому використанню раніше недоступних можливостей, особливо для країн, фінансові системи яких мають недостатній рівень розвитку. Раціональна національна політика може сприяти ефективному контролю за ризиками, що виникають, та мінімізації недоліків глобалізації для таких країн. Головними орієнтирами раціональної національної економічної політики є фокусування на основній цілі розвитку фінансового сектору, а саме: гарантування того, що суспільство кінець кінцем вииграє від доступу до глобальних фінансових послуг та продуктів, що необхідні для стійкого економічного розвитку будь-якої країни. Ефективне використання усіх можливостей фінансової глобалізації залежить від належного державного регулювання та контролю з метою гарантування повної, точної та об'єктивної інформації, прозорості, ринкової інтеграції та продуманих інвестицій з боку банків та пенсійних фондів.

Досліджуючи чинники фінансової глобалізації варто віддати належне доробку російських вчених. Зокрема, всебічно проаналізовані сутність та зміст глибоко суперечливого процесу глобалізації, що включає не тільки економіку, але й сфери політики, культури та соціальних відносин, у монографії російських вчених Г. Аніліоніса та Н. Зотової «Глобальний світ: єдиний та нероздільний» [2]. Глибокий аналіз різноманітних теоретичних поглядів та концепцій глобального розвитку, а також проблем економічної та фінансової глобалізації, зокрема особливості руху капіталу, протистояння держав та транснаціональних компаній, регіональної полісистемності, продемонстрував, що ринковий фундаменталізм глобалізації тим й відрізняється від міждержавних ринкових відносин, що він не обмежується сферою взаємозв'язків держав, а переколює за власними «лекалами» національні економіки. За таких умов докорінно змінюються сенс та призначення державної економічної політики. Національна економічна політика стає функцією глобального ринку, який жорстко структурує країни за економічною міццю та участю в розподілі світового доходу. Соціально-економічна поляризація та сегментація світу посилюються. Таким чином, незважаючи на посилення взаємозв'язків національних економік у процесі глобалізації, головне полягає в тому, що докорінно змінюється характер цієї взаємозалежності. Г. Аніліоніс та Н.Зотова [2] також доходять висновку, що глобалізація потенційно включає до себе можливість комплексного регулювання загальносвітових проблем та реагування на часткові зміни системи. Але ключове питання прогресу щодо збільшення або зменшення керованості світу може мати як позитивну, так і негативну відповідь, що залежить від механізмів управління та глобального контролю людства, від того, наскільки гармонійно в них сполучаються мораль, право та політика. Погодимося, що необхідна не централізація влади та управління, а така саморегуляція основних сфер життєдіяльності соціуму, в якій політиці та праву відведені оперативні функції управління ситуацією, в той час як сутнісну, фундаментальну основу його складали б моральні принципи.

Практичні аспекти чинників глобалізації розкриваються в книзі російських авторів «Практика глобалізації: ігри та правила нової епохи» [3], а саме – виникнення та поглиблення технологічного розриву між групами країн, виникнення та занепад глобальних монополій, посилення міжнародної конкуренції тощо. Справедливо наголошується на першорядному значенні національної ідеї з метою

ефективного розвитку сучасного суспільства в умовах глобалізації. Якби не змінювалися сили, що визначають наше життя, найбільш жорсткі його правила залишаються без змін (сили змінюються, а право сили лишається). Формування глобальних монополій йде на глобальних ринках окремих фінансових інструментів та у ході інтеграції цих ринків у міру розвитку інформаційних технологій – у вигляді формування єдиної глобальної монополії. Ці процеси вже найближчим часом вимагатимуть створення механізму наднаціонального регулювання глобальних монополій, яке буде носити хворобливий характер. Розвиток людства, у першу чергу, у сфері економіки, визначається сьогодні та буде визначатися у найближчому майбутньому досягненням нового якісного рівня відразу двома фундаментальними процесами: розвитком нових технологій, у тому числі інформаційних, та швидкою глобалізацією конкуренції, у першу чергу, на фінансових та інформаційних ринках. Найважливішим, з точки зору впливу на розвиток людства, стає ринок формування очікувань.

На окрему увагу заслуговує монографія З. Луцишин «Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації» [4], в якій розглянуто сучасні тенденції розвитку світового фінансового середовища, специфіку розвитку міжнародного фінансового ринку в умовах глобалізації. Справедливо зазначено, що на нинішньому етапі цивілізаційного розвитку необхідними стають сучасні, новітні підходи до вивчення та усвідомлення процесів розвитку і функціонування світового економічного простору, теперішніх парадигм світової економіки та її майбутніх тенденцій. Розглядаючи суперечливість та парадокси процесу фінансової глобалізації З. Луцишин зазначає, що у сфері міжнародних фінансів зростає хаотичність і непередбачуваність міжнародних потоків капіталу, загостилися відносини боржників і кредиторів, посилилася нестійкість основних ринків капіталу. Фінансова глобалізація виникла як складова частина і результат економічної інтеграції, однак багато її елементів виникли і внаслідок розвитку фінансової сфери. Парадоксом, на думку автора, у світовій економічній глобалізації є те, що фінансова глобалізація існує і проявила себе вже постфактум, не будучи при цьому суцільно інтегрованою. «Фінансова глобалізація передуює процесу фінансової інтеграції за змістом, широко масштабністю охоплення та площинністю дії, але за формою і за глибинністю фінансових механізмів процеси міняються місцями. Характерною ознакою економічного прогресу у 20 ст. є більш швидке зростання зовнішньої торгівлі у порівнянні з обсягами виробництва. Технічний прогрес, зростання потреб, перш за все, у передових країнах, нові форми організації виробництва перетворюють зовнішню торгівлю в необхідну умову існування і розвитку національної економіки» [4, 234–235]. Автор доходить висновку, що в умовах зростаючої фінансової глобалізації необхідна новітня логістика функціональної діяльності усіх складових даного процесу з урахуванням не лише позитивних, а здебільшого відштовхуючись та орієнтуючись на теоретичні прогнози негативних сторін глобалізації. Це повинні бути комплексні схеми розвитку усього світового господарства (в першу чергу на рівні міжнародних фінансових інститутів), при побудові яких автор вважає доцільним урахування показників густини фінансового потоку та коефіцієнта його в'язкості. Таким чином, з'явилася б можливість чіткого прогнозування потреб фінансових коштів та ресурсів необхідних для зменшення економічного розшарування світової спільноти, подолання проблем хронічної бідності деяких країн та хронічної проблеми заборгованості. З. Луцишин робить гіпотетичний висновок, що густина фінансового потоку є найбільшою у високорозвинених країнах, а коефіцієнт в'язкості на сьогодні найвищий в Європі, США, Японії. Відповідно меншими ці показники є в нових індустріальних країнах, країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

У роботі С. Л. Удовика «Глобалізація: семіотичні підходи» [5] розглянуто варіанти та шляхи створення нової архітектури світового суспільства, що базуються на принципах синергетики. Автор доходить висновку, що не залежно від того, наскільки оптимальною буде архітектура управління світом, боротьба між капіталом та працею, індивідуалізмом та колективізмом, хаосом та порядком буде зберігатися. Але в цій боротьбі людство не повинно забувати про духовні основи цивілізації. Оскільки останнім часом відбулися суттєві зміни в геополітиці, економіці та соціокультурному просторі, перед світовим співтовариством постали нові проблеми, що не здатні розв'язувати організації індустріальної епохи. Так, наприклад, відсутня міжнародна впливова структура, що змогла б оцінювати ефективність транснаціональних корпорацій, попереджати системні міжнародні економічні кризи та прогнозувати наслідки впровадження нових технологій та нових продуктів, у першу чергу тих, що потягнули за собою закриття цілих секторів економіки. Такою організацією може стати Рада економічної безпеки, що буде представляти всі ключові економіки світу, регіональні асоціації та представників невеликих країн. Така організація могла б досліджувати ефективність та досвід впровадження нових економічних теорій та стратегій розвитку, що напрацьовані регіональними економіками. Ця структура має бути самостійною, з ширшими повноваженнями ніж у Ради з економічних та соціальних питань ООН, а також забезпечувати функціональний зв'язок між Світовим банком, МВФ та СОТ. З метою здійснення міжнародних проектів та зниження соціального напруження у світі автор пропонує ввести такі податки: податок Тобіна (експерти порахували, якщо б податок скоротив спекулятивні операції на дві третини, то прибуток від нього в цілому по світу становив би до 800 млрд. дол.); екологічний податок на сировину та енергоносії (з одного боку, це стимулювало б ресурсозбереження, а з іншого – сприяло б підвищенню екологічної безпеки планети); податок на міжнародні повітряні перевезення (з метою підвищення екологічної безпеки планети, стимулювання розвитку виробництва у віддалених, депресивних регіонах, що призведе до більш рівномірного виробничого навантаження світу). На наш погляд, такі пропозиції стають особливо актуальними в умовах глобальної фінансової кризи та сприятимуть недопущенню їх розвитку в майбутньому. Неможливо створити раз і назавжди систему управління світом, оскільки світове співтовариство – це живий організм, та система управління повинна будуватися на синергетичних принципах. Незалежно від того, наскільки оптимальною буде архітектура управління світом, боротьба між капіталом і працею, індивідуалізмом і колективізмом, універсалізмом і множинністю, хаосом і порядком буде зберігатися.

Таким чином, можна говорити про наявність широкого та всебічного наукового аналізу принципів розвитку глобалізації, проте вважаємо за доцільне зупинитися на одному з найдинамічніших її напрямків – фінансовій глобалізації. Фінансова глобалізація - це напрям глобалізації, який розуміють як вільний та ефективний рух фінансових ресурсів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків [6]. Невід'ємними складниками фінансової глобалізації є глобальні фінансові ринки, глобальні фінансові інститути (ТНК, транснаціональні банки, центральні банки тощо), глобальні фінансові інструменти як глобальні продукти, які є об'єктом купівлі-продажу на глобальних фінансових ринках (гроші, інвестиції, цінні папери, кредити тощо). Також виокремлюють технології фінансової глобалізації (глобальні фінансові стратегії, глобальні фінансові мережі, фінансові інновації тощо). Фактично фінансова глобалізація є процесом формування глобальної фінансової системи (рис. 1).

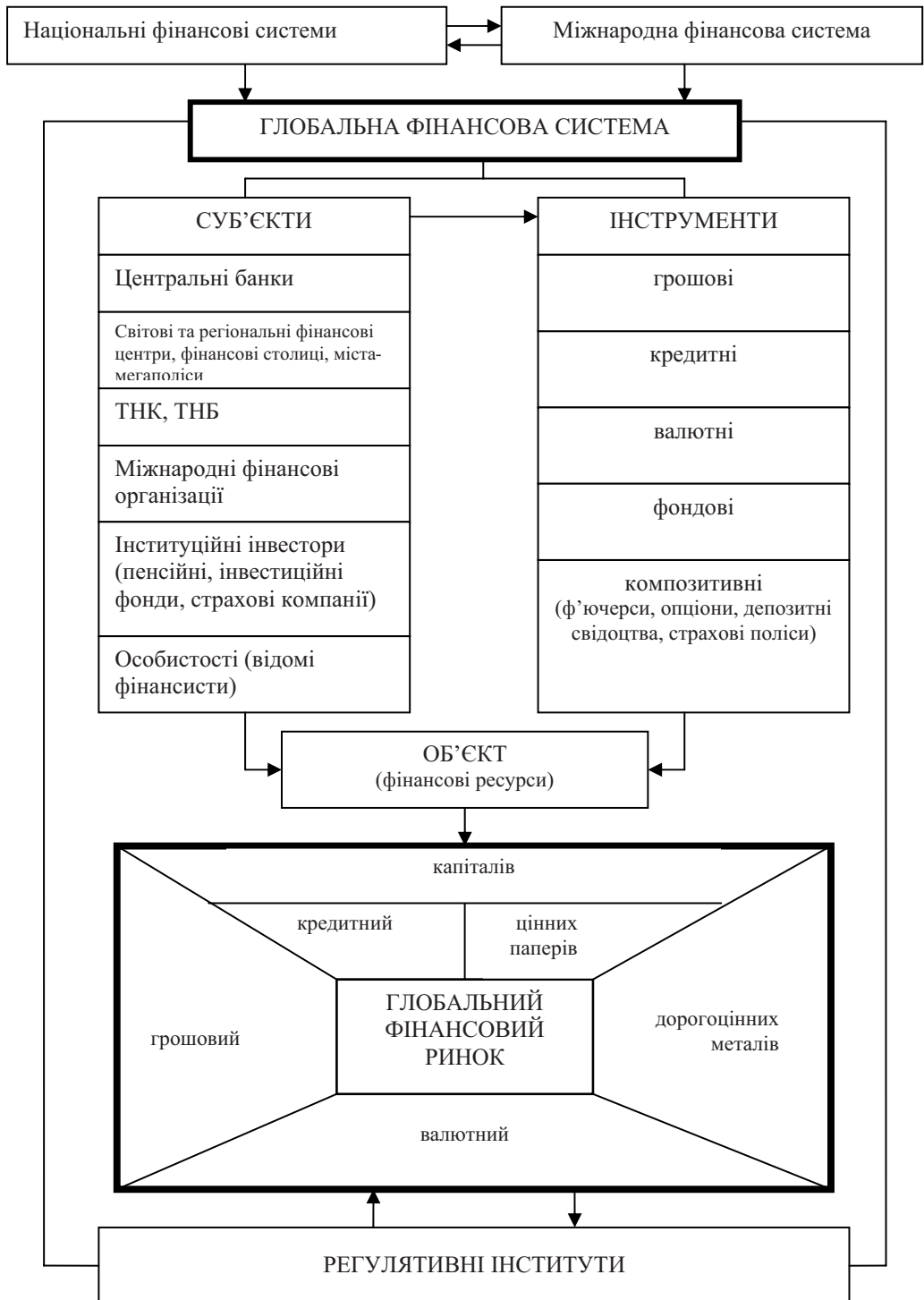


Рис. 1. Формування структури глобальної фінансової системи

У найширшому розумінні фінансова глобалізація є ідеологією, політикою та практикою об'єднання національних грошових систем шляхом їх заміщення «світовими грошима», функції яких беруть на себе ключові валюти (а саме, долари США, євро та японські єни) [7]. Вона є багаторівневим явищем, оскільки існує на мікрорівні – тобто впливає на підприємства, в т. ч. ТНК, мезорівні – валютні, фондові та інші фінансові ринки всередині федеративних держав, макрорівні – державні фінанси та мегарівні – міжнародному, в т. ч. регіональному, міждержавному рівні [8].

Фінансова глобалізація є суперечливим явищем та має неоднозначний вплив на суб'єкти, які діють в її умовах. З одного боку, фінансова глобалізація надає можливість використання цілого ряду інструментів з метою уникнення або зменшення фінансових ризиків. Джордж Сорос вважає, що глобалізація є бажаною подією в багатьох відношеннях, оскільки створювати багатство приватному підприємництву вдається краще ніж державі, глобалізація пропонує такий ступінь індивідуальної свободи, що його не здатна гарантувати жодна окрема держава. Глобалізація примусила певні країни поліпшити ефективність своїх економік чи зменшити роль уряду в економіці. З іншого боку, фінансова глобалізація породжує міжнародну фінансову нестабільність, що викликає необхідність додаткових інструментів регулювання її у світовому масштабі. Зростає ймовірність виникнення світових фінансових криз і швидкість їх розповсюдження на різні регіони миру. Фахівці МВФ відзначають, що за період 1975–1999 рр. світова економіка пережила 58 валютних і 54 банківські кризи [6, 3].

На наш погляд, до визначальних принципів розвитку національних фінансових систем в умовах глобалізації доцільно віднести такі:

- еволюційності (фінансові системи країн світу знаходяться у процесі постійного розвитку та змін, підвищення рівня їх організації, багатоаспектної диференціації);
- цілісності (внутрішня інтегрованість та самодостатність національних фінансових систем, що зумовлено властивими їм специфічними закономірностями функціонування та розвитку);
- амбівалентності (подвійність та суперечливість впливу глобалізації на національні фінансові системи);
- антропологізму (визнання людини, її інтересів та потреб в якості основних цінностей, забезпеченню яких слугують фінанси);
- інтеграційності (сучасна тенденція до пошуку шляхів взаємопроникнення та об'єднання фінансових систем країн світу).

До того ж, розвиток національних фінансових систем знаходиться під впливом численних чинників, основні з яких можна поділити на загальні та специфічні (табл. 1). До загальних, під впливом яких знаходяться усі національні фінансові системи, чинників можна віднести геополітичні, регулятивні, технологічні, якісних змін у фінансах. Специфічні, що відображають особливості фінансових систем країн світу, включають історичні, ресурсні, законодавчі, інституціональні, соціально-економічні, політичні чинники.

Таблиця 1

Чинники розвитку національних фінансових систем в умовах глобалізації

Види чинників	Групи чинників	Чинники, що віднесені до зазначеної групи
Загальні	Геополітичні	– міжнародний політичний устрій; – просторове розташування країни; – щільність населення

Види чинників	Групи чинників	Чинники, що віднесені до зазначеної групи
	Регулятивні	– переміщення частини повноважень з державного на міждержавний рівень; – неоднозначність впливу міжнародних фінансових організацій на окремі країни; – зростання ролі транснаціональних банків; – існування тенденції до створення регіональних валютних союзів та спільних валютних одиниць
	Технологічні	– посилення технологізації глобальних фінансових ринків; – розвиток ринку глобальних електронних фінансових послуг; – необмеженість технологічних можливостей здійснення фінансових угод
	Якісних змін у фінансах	– розвиток процесу сек'юритизації; – зростання спекулятивної складової міжнародного фінансового ринку; – зростання обсягів міжнародних фінансових угод, що відірвані від реальної економіки; – існування ймовірності глобальних фінансових криз; – зростання розриву між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються; – розвиток нового філософського світогляду
Специфічні	Історичні	– історичні передумови функціонування фінансової системи держави
	Ресурсні	– забезпеченість природними ресурсами, у першу чергу, енергоресурсами; – наявність дешевих фінансових ресурсів
	Законодавчі	– наявність стабільної законодавчої бази, що відповідає сучасним реаліям розвитку держави
	Інституційно-нальні	– наявність розвинених фінансових інститутів, у тому числі ефективних інститутів регулювання фінансової діяльності
	Соціально-економічні	– зростання розшарування населення країни; – стан та динаміка основних макроекономічних показників країни; – рівень життя населення країни
	Політичні	– рівень політичних ризиків у країні; – залежність країни від зовнішньої політики інших держав світу

Висновки. Глобалізація має як позитивний, так і негативний вплив на національні фінансові системи. З одного боку, фінансова глобалізація стимулює модернізацію фінансових систем країн світу, розвиток нових фінансових інструментів, інноваційні процеси, інформатизацію і технологізацію у сфері фінансів, розширення доступу на міжнародні ринки капіталу, а з іншого – викликає загрозу розповсюдження фінансових криз, посилення диференціації доходів між прошарками населення та нерівномірності розподілу міжнародних фінансових ресурсів між країнами, розширення можливостей для міжнародних фінансових махінацій, відтік фінансових ресурсів від реального сектора на користь спекулятивних операцій, посилення взаємовпливу політичних подій, а також подій на міжнародних фінансових ринках. Головним завданням держави за таких умов є вчасна і вірна оцінка наслідків фінансової глобалізації та вживання відповідних заходів з метою нейтралізації негативних впливів даного процесу. Розуміння принципів функці-

онування фінансової глобалізації та врахування відповідних чинників розвитку національних фінансових систем в умовах глобалізації сприятиме належному виконанню цього першочергового завдання. Має пройти певний час, поки людство приборкає стихію глобалізації, навчиться управляти нею й одержувати блага від користування нею.

Бібліографічні посилання

1. Глобализация и национальные финансовые системы: [под ред. Дж. А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Маджони; Пер. з англ.]. – М., 2005. – 320 с.
2. **Анилионис Г. П.** Глобальный мир: единый и нераздельный. Эволюция теорий глобализации / Г. П. Анилионис, Н. А. Зотова. – М., 2005. – 676 с.
3. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / [Братимов О. В., Горский Ю. М., Делягин М. Г., Коваленко А. А.]. – М., 2000. – 344 с.
4. **Луцишин З.** Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. Луцишин. – К., 2002. – 320 с.
5. **Удовик С. Л.** Глобализация: семиотические подходы / С. Л. Удовик. – К., 2002. – 480 с.
6. **Хоминич И. П.** Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – №8. – С. 2–13.
7. **Макушкин А.** Финансовая глобализация / А. Макушкин // Свободная мысль–XXI. – №10 (1488). – 1999. – С. 30–43.
8. **Архипов А. Ю.** Современная глобализация и многополярность мира / А. Ю. Архипов // Финансы и кредит. – 2004. – №23(161). – С. 3–6.

Надійшла до редколегії 10.02.09.

УДК 339.72

І. Л. Сазонець

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЄВРООБЛІГАЦІЙ РЕЗИДЕНТІВ УКРАЇНИ

Розглянуто питання використання єврооблігацій резидентами України для залучення фінансових ресурсів на міжнародному ринку. Проаналізовано характерні особливості єврооблігацій, як інструменту ринку боргових цінних паперів, та схеми їх емісії. Виявлено закономірності зміни строків, обсягів та ставок за єврооблігаціями при здійсненні їх наступних випусків та розмішень.

Ключові слова: єврооблігації, емісія, інструмент запозичення, міжнародний ринок позичкових капіталів, іноземна валюта.

Вступ. Недостатність внутрішніх інвестиційних ресурсів зумовлює підвищення значення міжнародних ринків для залучення капіталу. Міжнародні ринки пропонують низку наділених специфічними ознаками інструментів, які в залежно від конкретних обставин змінюють свою ефективність, мають відповідні позитивні та негативні сторони. Серед боргових інструментів залучення фінансування з міжнародного ринку позичкових капіталів для резидентів України особливе місце посідають єврооблігації, як вискоефективний захід, за допомогою якого здійснюється не тільки запозичення фінансових ресурсів, а й реалізується механізм оцінки прозорості та стійкості компанії, що позитивно відображається на її капіталізації. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених боргові інструменти фінансового ринку досліджували Р. Пайк, Б. Ніл, Дж. А. Хансон, П. Хонохана, Дж. Маджоні, З. Луцишин, Л. Руденко, Н. Стукало, О. Мельник, І. Поканай, О. Мозговий, А. Хачатурян та інші [1–5]. Аналіз сучасного стану ринку вітчизняних єврооблігацій,

дозволить дати характеристику якості використання єврооблігацій для реалізації притаманних їм функцій та відповідно оцінити перспективи розвитку ринку.

Постановка задачі. Для побудови ефективної моделі роботи ринку єврооблігацій в Україні та оцінки перспективних можливостей її розвитку, необхідно дослідити сучасний стан ринку (обсяги, строки, схеми емісії та вартісні характеристики цінних паперів вітчизняних емітентів), та відповідно оцінити ступінь використання особливостей єврооблігацій для реалізації притаманних їм цілей (для чого окреслити характеристики середньостатистичної емісії єврооблігацій резидентом України). Оскільки ринок єврооблігацій пропонує довгострокові фінансові ресурси, залучення яких можливо лише для компаній, що мають відповідну сталу ділову репутацію та орієнтуються на продовження діяльності у стратегічній перспективі, існує висока імовірність повторного виходу на міжнародний ринок позичкових капіталів для залучення фінансування, що підвищує необхідність аналізу зміни характеристик єврооблігацій в їх динаміці - при наступних випусках.

Результати. Найбільшим попитом єврооблігації, як інструмент запозичення, користуються у корпоративного сектора, частка якого в загальному обсязі емісій складає 61,84 %, що обумовлює необхідність дослідження характерних особливостей цінних паперів емітентів даного сегмента. На державні єврооблігації припадає 32,22 % або 3,8 млрд. дол. США, на муніципальні – 5,94 % (0,7 млрд. дол. США). Поділ емітентів єврооблігацій за показником приналежності до державного, муніципального чи корпоративного секторів, дозволяє охарактеризувати ступінь розподілу ризикової складової запозичень: оскільки частка державних боргових інструментів поступово скорочується, а частка муніципального боргу у відносних показниках не має визначального впливу на загальну динаміку вказаного перерозподілу, корпоративний сектор – виступає не тільки найбільшим реципієнтом фінансових надходжень, проте і несе у собі головний фактор ризику для економіки, оскільки збільшує її вразливість до коливань валютних курсів.

Розгляд галузевої структури емісій єврооблігацій дозволяє визначити розподіл ресурсів та відповідних ризиків за більш чітко окресленими ознаками – характер діяльності, що, у свою чергу, виходячи із географії реалізації продукції (послуг), дозволяє окреслити найбільш вразливі (стійкі) напрямки використання єврооблігацій в Україні.

Виходячи із даних таблиці 1 можливо виділити групу емітентів, які найбільш широко використовують єврооблігації, банки та фінансові інститути, частка яких складає 56,41 % загального обсягу емісій і, відповідно, 72,59 % корпоративних випусків, які перебувають в обігу станом на 01.10.2008 року. Серед емітентів єврооблігацій корпоративного сектора значну частку складають корпорації, які знаходяться в державній власності (23,75 %), чи мають у складі акціонерів стратегічного іноземного інвестора (52,25 %).

Таким чином у загальній сумі залучених через емісію єврооблігацій коштів лише 24 % є фінансування суто українських компаній, які здійснюють залучення без прямого чи опосередкованого втручання іноземних інвесторів чи держави – такі дані засвідчують неготовність української економіки до прозорої роботи з міжнародними фінансовими інструментами та інститутами. Необхідно наголосити, що сьогодні процес покращання механізму корпоративного управління в контексті роботи корпорацій на ринку цінних паперів, як заходу покращання якості розкриття інформації, є актуальним питанням не тільки для України, а й для більшості навіть постіндустріальних держав. [2].

Домінування банківських установ на ринку українських єврооблігацій частково обумовлено присутністю серед їх акціонерів відомих міжнародних фінансово-банківських груп, про що свідчать дані таблиці 2. Використання зв'язків та репутації впливових акціонерів, які виступають для вітчизняних активів стратегічними інвесторами, отримало значне розповсюдження у сучасних українських умовах [3].

Таблиця 1

Галузева структура емісій єврооблігацій резидентами України

Галузь емітента	Кількість емісій в обігу	Обсяг емісій в обігу, млн. дол. США	Кількість погашених емісій	Обсяг погашених емісій млн. дол. США
Банки та фінансові інститути	22	5 295,0	8	2 213,0
Уряд України	5	3 800,0	3	1 688,0
Органи місцевого самоврядування	3	700	1	150
Чорна металургія	2	375,0	0	0,0
Нафтогазова галузь	1	500	0	0
Зв'язок та телекомунікації	2	441,42	2	190
Харчова промисловість	1	250	0	0
Будівництво та девелопмент	2	325	0	0
Машинобудування	1	107,5	0	0
Всього:	39	11 793,9	15	4 366,0

Таблиця 2

Присутність іноземного капіталу у статутному фонді банків-емітентів єврооблігацій станом на 01.10.2008 року

Банк-емітент єврооблігацій	Іноземний інвестор (власник частки в статутному фонді)	Частка акцій, %	Сума угоди, млн. дол. США	Рік укладення угоди	Обсяг емісій в обігу, млн. дол. США
Альфа-Банк Україна	Альфа Банк (Росія)	100	—	2001	1145
Укресімбанк					1125
УкрСиббанк	BNP Paribas (Франція)	51	350	2005	950
ПриватБанк					650
Укрсоцбанк	UniCredit Group (Швейцарія)	95	2070	2007	400
Банк Надра	Група приватних інвесторів	7,7	53	2006	325
ПУМБ					275
ВаБанк	TBIH Financial Service Group (Нідерланди)	27,1	25,75	2005-2006	125
Банк Фінанси та Кредит					100
АКБ Форум	Bank of New York (США)	10	20	2005	100
Південний					100
Аваль (РайффайзенБанк Аваль)	Raiffeisen International (Австрія)	93,5	1028	2005	0

У 2007 році банк погасив зобов'язання за єврооблігаціями випущеними в травні 2005 року обсягом 100 млн. дол. США.

Таким чином, частка банків з іноземним капіталом у загальному обсязі емісій єврооблігацій банківськими установами України складає 57,51 %. Необхідно підкреслити, що оскільки власником Укресімбанку банку є держава в особі Уряду, частка вітчизняних комерційних банків (без участі державного чи іноземного капіталу) в загальному обсязі емісій знизиться до 21,25 %. Комерційними банками-емітентами єврооблігацій (які не мають у складі акціонерів іноземний капітал) є 4 установи: ЗАО «ПриватБанк», ОАО «Перший український міжнародний банк», ОАО «Банк Фінанси та кредит» та АБ «Південний».

Строк обігу єврооблігацій – ознака, яка характеризує ступінь довіри інвесторів до емітента, галузі, сектора економіки чи певної країни. Класифікація єврооблігацій резидентів України за строками обігу наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика єврооблігацій резидентів України за строками обігу

Строк обігу	Корпоративні		Муніципальні		Державні		Всього	
	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США
1–3 роки	18	3 495,0	0	0,0	0	0,0	18	3 495,0
3–5 років	9	3 048,9	1	250,0	1	500,0	11	3 798,9
5–10 років	5	750,0	2	450,0	4	3 300,0	11	4 500,0
Всього:	32	7 293,9	3	700,0	5	3 800,0	40	11 793,9

Необхідно зазначити, що незначні строки обігу єврооблігацій вітчизняних емітентів, безумовно, мають причинно-наслідковий зв'язок із наявністю певних ризикових складових, які впливають на інвесторів при прийнятті рішень щодо купівлі єврооблігацій в умовах невизначеності, проте вони частково обумовлені таким фактором як відносно високі ставки за дебютними випусками єврооблігацій.

Оскільки, виконавши свої зобов'язання, емітент має змогу, спираючись на позитивну кредитну історію, знизити вартість залучення фінансування – строки обігу перших емісій єврооблігацій істотно менші за теоретично можливі. Таким чином, оскільки 43 % за обсягом запозичень є дебютними виходами на ринок єврооблігацій, середні строки обігу таких цінних паперів найчастіше не перевищують 3 роки.

Наведені вище обставини також не дозволяють емітентам єврооблігацій у повному обсязі використовувати ринок єврооблігацій для значних за розмірами запозичень. Оскільки значна частина цінних паперів в обігу емітовані резидентами України, інформація про яких на сучасному етапі не отримала широкого поширення у світових інвестиційних колах, вартість такого фінансування вища за аналогічні запозичення копаній із схожими показниками ділової активності, проте більш тривалою кредитною історією на міжнародному ринку позичкових капіталів. Відносно висока вартість перших випусків єврооблігацій виступає одним із визначальних факторів зменшення середнього обсягу запозичень (табл. 4).

Таблиця 4

Характеристика єврооблігацій резидентів України за обсягами запозичень

Обсяг емісії	Корпоративні			Муніципальні			Державні		
	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі, %	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі, %	Кількість емісій	Обсяг, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі, %
До 100 млн. дол. США	6	550,0	7,5	0			0		
Від 101 до 200 млн. дол. США	11	1 757,5	24,1	0			0		
Від 201 до 300 млн. дол. США	7	1 791,4	24,6	3	700	100	0		
Від 301 до 400 млн. дол. США	3	1 195,0	16,4	0			0		
Більше 401 млн. дол. США	4	2 000,0	27,4	0			5	3 800	100
Всього:	31	7 293,9		3	700		5	3 800	
Середній обсяг емісій		235,3			233,3			760,0	

Таким чином, виходячи із даних таблиці 4, можливо зробити висновок, що станом на 01.10.2008 року середньозважені обсяги емісій єврооблігацій корпоративним сектором України складають 235,3 млн. дол. США, що істотно перевищує межу мінімального раціонального (ефективного) обсягу виходу на ринок запозичень через емісію єврооблігацій (100 млн. дол. США) і середній розмір синдікованих кредитів отриманих українськими позичальниками в 2007 році, який складає 128,9 млн. дол. США. Виходячи з наведених обсягів, можливо зробити висновок про відсутність альтернативних емісії єврооблігацій, варіантів залучення фінансування на ринку боргових інструментів у обсягах понад 150–200 млн. дол. США.

Однією з переваг ринку єврооблігацій, як зазначалося вище, є у загальному випадку найнижча з можливих вартість запозичення. Фактично, ставки за єврооблігаціями – індикативна мінімальна ціна залучення фінансування. Необхідно підкреслити, що відповідно до дослідження А. Мельніка та Д. Ніссіма біля 70 % єврооблігацій у світі мають фіксовану купонну ставку, 20 % мають плаваючу ставку, 10 % складають дисконтні та конвертовані облігації [5]. Проводячи аналіз єврооблігацій за умовами емісії та обігу Річард Пайк та Біл Ніл акцентують увагу на особливостях деяких облігацій з плаваючою ставкою: емітенти єврооблігацій з метою забезпечення стабільності відсоткових платежів включили до проспектів емісії граничні рівні зміни відсоткових ставок (верхній рівень – cap, нижній – floor) [1]. Українські емітенти поки що використовують найбільш простий та поширений інструмент залучення капіталу – єврооблігації з фіксованою ставкою. Середньозважені відсоткові ставки за єврооблігаціями корпоративного сектору складають 8,8 %, проте коливання ставок складало від 6,8 % (емісія «Укрексімбанк» строком обігу 7 років і обсягом 250 млн. дол. США) до 10,375 % (емісія Банку Фінанси та Кредит строком обігу 3 роки та обсягом 100 млн. дол. США). Середні ставки за державними єврооблігаційними запозиченнями складають 6,9 %, за муніципальними – 8,3 %.

Наявність у законодавстві прямих обмежень на використання корпоративним та муніципальним секторами прямої схеми емісії, змушують емітентів використовувати опосередковані варіанти організації запозичення: від імені дочірньої компанії чи від імені інвестиційного банку [4]. Найбільше поширення отримав варіант емісії від імені інвестиційного банку – 55,8 % за обсягом здійснених запозичень, що обумовлено низкою обставин, серед яких, перш за все, широке використання єврооблігацій банківськими установами (які використовують досвід та репутацію материнських структур), і низьким ступенем довіри до емітентів з України – що підвищує ефективність використання іміджу інвестиційного банку для організації запозичення.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що варіант організації емісії єврооблігацій не має прямої залежності від обсягів запозичення, оскільки середній обсяг залучення фінансових ресурсів від імені дочірньої компанії склав для емісій вітчизняного корпоративного сектора в обігу на 01.10.2008 року 230,5 млн. дол. США, а від імені інвестиційного банку – 239,2 млн. дол. США. Таким чином, різниця між варіантами організації запозичення, з точки зору його обсягів, складає 3,64 % на користь схеми емісії від імені інвестиційного банку, що не може характеризувати її як таку, що дозволяє збільшити обсяги запозичення.

Проте, оскільки ринок єврооблігацій перебуває у стадії становлення, існує специфічна група факторів, яка підвищує відсоткові ставки, зменшує обсяги та строки обігу за єврооблігаціями – низький рівень поінформованості інвестиційної спільноти про емітентів певного сегмента ринку чи країни, та про те в котре позичальник здійснює залучення фінансових ресурсів на відповідному ринку. Дані таблиці 5 засвідчують існування тенденції до істотного зниження вартості запо-

зичення, збільшення обсягів запозичень та зростання строків обігу єврооблігацій при розміщенні наступних випусків.

Таблиця 5

Зміна характеристик єврооблігацій при здійсненні їх наступних емісій [6]

Емітент	Показник	Послідовність емісій єврооблігацій				
		1 випуск	2 випуск	3 випуск	4 випуск	5 випуск
Укрексімбанк	Ставка	7,750 %	6,800 %	8,400 %	7,650 %	
	Строк обігу	5	5	7	10	
	Обсяг	250	500	250	125	
	Дата емісії	10.09.2004	21.09.2005	03.02.2006	31.08.2006	
УкрСиббанк	Ставка	10,500 %	8,950 %	7,750 %	7,375 %	9,250 %
	Строк обігу	3	3	3	5	3
	Обсяг	100	125	200	500	250
	Дата емісії	05.04.2004	16.06.2005	08.12.2006	13.07.2007	15.07.2008
Альфа-Банк Україна	Ставка	9,750 %	9,750 %	9,750 %	12,000 %	
	Строк обігу	3	1	2	3	
	Обсяг	345	100	450	250	
	Дата емісії	21.02.2007	23.04.2008	22.05.2008	25.07.2008	
Укрсоцбанк	Ставка	9,000 %	8,000 %			
	Строк обігу	3	3			
	Обсяг	100	400			
	Дата емісії	27.05.2005	08.02.2007			
Банк Надра	Ставка	9,500 %	9,250 %	9,375 %		
	Строк обігу	3	3	10		
	Обсяг	100	175	50		
	Дата емісії	26.10.2005	22.06.2007	05.12.2007		
ПриватБанк	Ставка	10,875 %	8,750 %	8,000 %		
	Строк обігу	3	5	10		
	Обсяг	100	500	150		
	Дата емісії	09.12.2003	27.01.2006	25.01.2007		
Київстар Дж. Ес. Ем.	Ставка	12,750 %	10,960 %	10,375 %	7,750 %	
	Строк обігу	3	2	5	7	
	Обсяг	160	30	266	175	
	Дата емісії	21.11.2002	19.03.2003	27.07.2004	15.04.2005	
XXI Століття	Ставка	10,000 %	7,000 %			
	Строк обігу	3	3			
	Обсяг	175	150			
	Дата емісії	18.05.2007	23.05.2008			

Для характеристики можливих змін вартісних єврооблігацій випуски Альфа-Банк Україна не є репрезентативними, оскільки 3 останні емісії здійснені впродовж розвитку кризових явищ у світовій фінансовій системі (що обумовило вищу вартість залучення фінансування), проте здійснення запозичень у такий період вже є свідченням спрощення розміщення цінних паперів наступних випусків. З іншого боку, аналогічна ситуація спостерігається і з єврооблігаціями будівельної компанії «XXI Століття», яка 23.05.2008 року завершила розміщення другої емісії єврооблігацій на суму 150 млн. дол. США, проте, незважаючи на кризу ліквідності лід-менеджеру та емітенту вдалося знизити ставку до 7 %.

Висновки. За збереження ринкової кон'юнктури (не враховуючи, позначені в таблиці емісії, здійснені у період фінансової кризи – тобто з серпня 2007 року) існує висока імовірність зниження вартості запозичення, яке за наведеними даними мало місце в 12 з 13 (92,3 %) проаналізованих випадків. Крім того, у 7 із 13 (53,9 %) наступних випусків єврооблігацій відбувається збільшення строків обігу, а у 8 з 13 (61,5 %) – зростають обсяги запозичень. Суто статистичний підхід до прогнозування майбутніх характеристик боргових інструментів (зокрема єврооблігацій) не дозволяє врахувати при обчисленні імовірності подальшого збіль-

шення обсягів емісій через можливість наявності значного боргового навантаження, яке за об'єктивними причинами (надмірному зростанню ризику невиконання зобов'язань належним чином) може здорожувати запозичення – а в деяких випадках робити його низько ефективним. Тому дані про збільшення обсягів запозичень мають орієнтовний характер.

Проведений аналіз сучасного стану розвитку ринку єврооблігацій вітчизняних емітентів, дозволяє окреслити орієнтовні характеристики середньостатистичної корпоративної емісії: валюта номіналу – дол. США, строк обігу цінних паперів складає від 1 до 3 років, обсяг не перевищує 235,3 млн. дол. США, купонна ставка має значення наближене до 8,8%, сплата купонів відбувається 2 рази на рік, проходження лістингу такої емісії найбільш імовірно буде здійснюватись на Swiss Exchange (SWX) або Luxembourg Stock Exchange. Схема емісії такої єврооблігації найбільш імовірно від імені інвестиційного банку, проте імовірність обрання такого варіанту незначно перевищує аналогічний показник для схеми випуску від імені дочірньої компанії (SPV).

Бібліографічні посилання

1. **Пайк Р.** Корпоративные финансы и инвестирование / Пер. с англ. / Р. Пайк, Б. Нил. – 4-е вид. – СПб., 2006. – 784 с.
2. **Сазонець І.Л.** Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій: Навч. пос. / І. Сазонець. – К., 2008. – 304 с.
3. **Стукало Н. В.** Глобалізація та розвиток фінансової системи України: Монографія. – Д., 2006. – 248 с.
4. **Хачатурян А.** Практичні аспекти випуску корпоративних і муніципальних єврооблігацій: кризь юридичні терні до фінансового успіху / А. Хачатурян, І. Поканай. – Режим доступу // <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=897>
5. **Melnik A.** Issue costs in Eurobond market: The effects of market integration / A. Melnik, D. Nissim // Journal of Banking and Finance. – № 30. – 2006. – P. 157–177.
6. Информационное агентство Cbonds. – Режим доступу: www.cbonds.info

Надійшла до редколегії 26.11.09.

УДК 330.320(075.8)

О. М. Сазонець, О. І. Бобирь

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Розглядають особливості побудови сучасної концепції міжнародного маркетингу, визначаються його типи та форми, наводяться характерні особливості між поняттями експорту та міжнародного маркетингу, а також даються рекомендації щодо ефективного виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, концепція, ринки, транснаціональні корпорації, експорт, еволюція

Вступ. Міжнародний маркетинг є одним з найважливіх напрямків, в яких розвивається наука і практика маркетингу, набуваючи відносну самостійність. Значною мірою правомірно говорити, що міжнародний маркетинг являється «вищою школою» маркетингу. Таке твердження являється справедливим не тільки тому, що експорт у всі часи відзначався високим рівнем організації торгівельної справи. Справа в тому, що підприємства, які працюють на світовий ринок, раніше від інших почали втілювати досягнення маркетингу. Експортні підприємства мо-

жуть бути диференційовані у відповідності з традиціями в його використанні. Ті з них, які відносяться до галузей промисловості, що виготовляють основні засоби, завжди були технічно високообладнаними і не проявляли особливих зусиль по обробці ринку. З другої сторони, підприємства, які виробляють засоби споживання, з давніх пір могли розраховувати на успіх при високому рівні ринкової орієнтації. Тому завдовго до виникнення маркетингу як науки вони користувались методами, які ввійшли і послідовно удосконалюються у системі маркетингу. Особливо це стосується послуг і сервісу, зв'язаних із споживанням продукції. Окресленою проблемою займалися такі вітчизняні і іноземні науковці, як В. А. Гончарук [2], Бернар Верб, Коллі Ман-Клод [1], В. Я. Маштабей [3], В. Е. Новицкий [4], І. Я. Носкова, Л. М. Максимова [5], Р. Стефенсон [6], Т. М. Циганкова [7], В. Е. Черкасов [8]. Проте існує багато невизначеностей в теоретичному обґрунтуванні концепції маркетингу, чим і зумовлене наше дослідження.

Постановка завдання. Таким чином, метою ми поставили дослідження стало дослідження і обґрунтування концепції міжнародного маркетингу для розширення можливостей подальших ґрунтовних розробок у цьому напрямку. Методами нашого дослідження є статистичний, графічний, логічний, економетричний, історичний. Значення міжнародного маркетингу визначається тим, що для сучасної економіки характерна швидка інтернаціоналізація всіх процесів. Остання, стає самостійною силою, яка має яскраво виражену тенденцію зростання, що підтверджує необхідність її детального вивчення. Інтернаціоналізація виробництва і збуту форсується різноманітними факторами, в тому числі, економічними, політичними, технологічними, соціолого-демографічними, психолого-менталітетними. В економічному розумінні інтернаціоналізація виробництва веде до кращого розподілу праці, росту його продуктивності, розширення сфери вкладення капіталу, розвитку техніки і методів розрахунків. Більшість економічних факторів тісно пов'язана з політичними. Ми є очевидцями створення міжнародних політичних інститутів і корпорацій та їх об'єднань [7, 29]. Цьому, значною мірою, сприяло виродження протекціонізму, яке почалося, в основному, після другої світової війни. І хоча неможливо не бачити і протилежних явищ, які свідчать про бажання уряду деяких країн у всьому поблажливо ставитися до вітчизняних фірм, створювати умови «найбільшого сприяння», тим не менше, не такі тенденції домінують. Вони лише свідчать про хворобу інтернаціоналізації. До чого це веде, можна бачити на прикладі колишнього Радянського Союзу, економіка якого, будучи ізольованою від зовнішнього світу, опинилася в глибокій кризі. Не випадково нові країни, які створилися на руїнах СРСР, ведуть досить ліберальну політику відносно іноземних інвесторів. Наприклад, в Україні більшість з них на найближчі п'ять років звільнені від податків [3, 41–42]. Більшість спеціалістів в області міжнародного маркетингу схильні бачити (і не без підстави) першопричини інтернаціоналізації економічного життя у сучасній технології. У цьому відношенні суттєвим являється технічний прогрес на транспорті і системі комунікацій. Вони забезпечують економію часу для налагодження і підтримки ділових контактів, ведуть до зростання потоків товарів і послуг.

Результати. За майже сторічну історію розвитку концепції маркетингу еволюціонувала від переважно внутрішнього, оперативного та промислового до міжнародного, стратегічного та розгалуженого за об'єктами маркетингу (промисловість, банківська сфера, послуги, інвестиції тощо) [2, 23]. Можна виділити чотири критерії типізації маркетингу та шість форм міжнародного маркетингу (рис. 1).

Залежно від геополітичних меж діяльності суб'єктів необхідно виділяти два типи маркетингу: внутрішній та міжнародний.

Внутрішній маркетинг – маркетингова діяльність, націлена на внутрішній (основний для фірми) ринок.

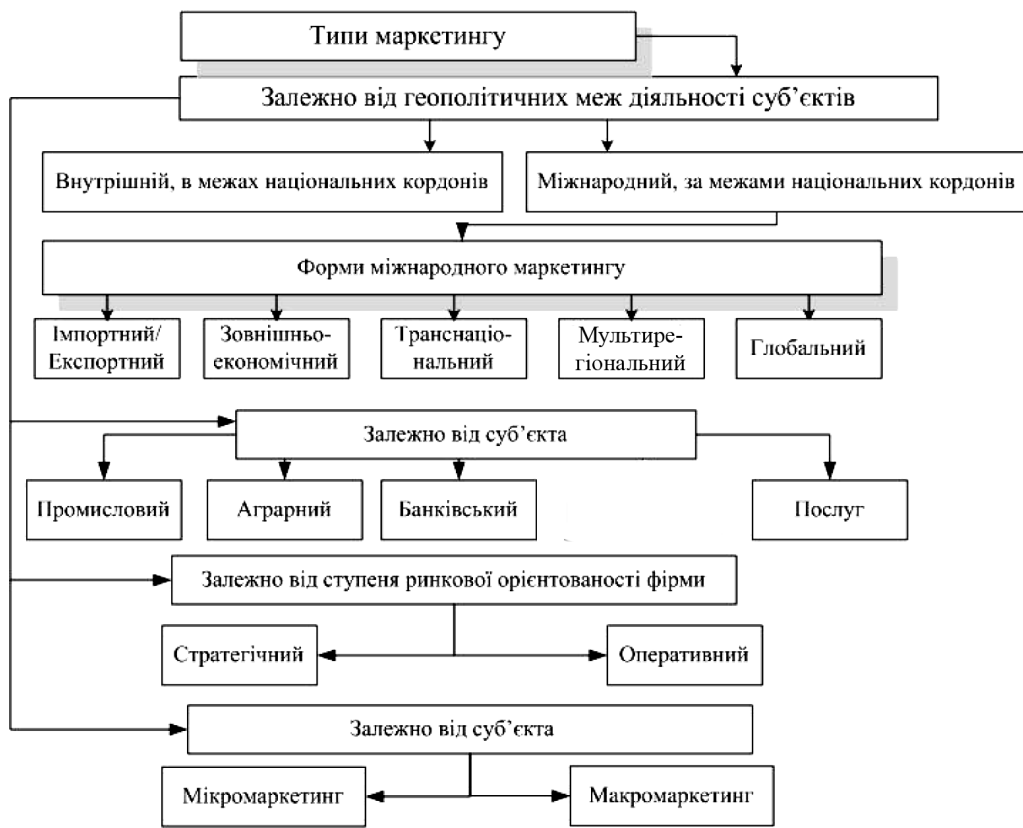


Рис. 1. Типи маркетингу та форми міжнародного маркетингу

Міжнародний маркетинг – маркетингова діяльність фірми за межами національних кордонів.

Маркетинг товарів народного споживання, виробничо-технічного призначення, послуг, промисловий, аграрний та банківський – це типи маркетингу залежно від об'єкта, тобто суттєвих особливостей товару та відповідного товарного ринку, які визначатимуть особливості побудови маркетингового комплексу (товарна політика, цінова політика, політика розповсюдження та комунікаційна політика).

Стратегічний та оперативний – це два типи маркетингу, які характеризують ступінь ринкової орієнтованості фірми.

Стратегічний маркетинг – діяльність щодо створення усталеної (довгострокової) конкурентної переваги шляхом постійного та систематизованого моніторингу бізнес-середовища та потреб ринку і формування на цій основі ефективного маркетингового комплексу.

Оперативний маркетинг – діяльність, метою якої є використання певної ринкової ситуації або швидке пристосування маркетингового комплексу до неї [5, 62].

Мікромаркетинг та макромаркетинг виділяються за критерієм особливостей суб'єкта: диверсифікованості діяльності та належності до певного ієрархічного рівня управління в структурі національної економіки.

Мікромаркетинг – діяльність стосовно конкретного виду товару, що продукується.

Макромаркетинг – діяльність відносно широкого кола типів товарів (послуг) або сфер діяльності на рівні як фірми, концерну, фінансово-промислової групи, так і держави в цілому.

Міжнародна діяльність базується на використанні таких форм міжнародного маркетингу: імпорتنний; експортний; зовнішньоекономічний; транснаціональний; мультирегіональний; глобальний.

Імпорتنний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.

Експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, при якій відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.

Зовнішньоекономічний маркетинг – діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу) на зовнішньому ринку, який включає вже, як правило, декілька країн.

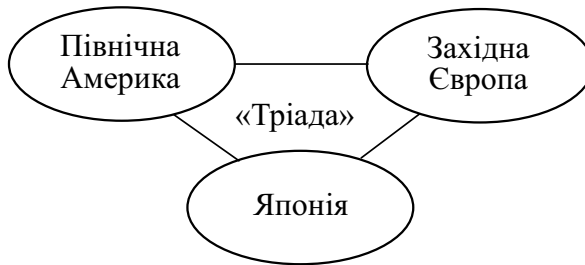
Транснаціональний маркетинг – діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій. Вирішуючи проблему інтернаціоналізації ринків, ТНК повинна мислити глобально, здійснюючи стратегічний маркетинг та діяти локально, здійснюючи маркетинг операційний.

Мультирегіональний маркетинг – форми та методи діяльності, що застосовують фірми, працюючи в окремих регіонах чи в межах інтеграційних угруповань.

Глобальний маркетинг – діяльність фірми, яка розглядає світовий ринок як єдине ціле («Весь світ – мій ринок!»).

Основні причини появи концепції глобального маркетингу [8, 3–7]:

– формування однорідного ринку країн «Тріади» завдяки інтенсивному розвитку зв'язку, транспорту, туризму (рис. 2).



Населення – 700 мільйонів чоловік (15 % – населення Землі);

Частка у світовому виробництві – 67 %;

Частка у світовій купівельній спроможності – 85 %;

Частка у світовому обсязі інвестицій – 80 %.

Рис. 2. Регіональна «тріада» та її характеристики

Правило «Тріади» у глобальному маркетингу: якщо товари (послуги) користуються попитом на ринках Північної Америки, Західної Європи та Японії, то вони користуватимуться попитом у всьому світі. Правило «Тріади» має наступні особливості:

– необхідність стрімкого розповсюдження технічних та технологічних винаходів унаслідок високого рівня конкуренції всередині «Тріади»;

– економічна необхідність інтернаціоналізації діяльності внаслідок того, що вартість розробки деяких видів обладнання настільки висока, що досягти окупності можливо лише на світовому рівні;

– критична питома вага «Тріади» у світовій економіці: 70–80 % виробництва та споживання багатьох товарів та послуг здійснюється на території країн «Тріади»;

– наявність товарів «глобальної природи» (рис. 3).

Управлінський аспект міжнародного маркетингу пов'язаний з тим, що він покликаний відобразити особливості відносин купівлі-продажу та інвестиційні направ-

лення діяльності в нетрадиційних для підприємства типах культур. З цього випливає специфіка для роботи в області маркетингу, стосовно особливо дослідження ринку і реклами. У даному випадку можна було би вказати на такі аспекти як упередження і довірливість. Мається на увазі, що на ринках західних країн у покупця часто виникатиме питання, чому підприємство країни X пропонує свої товари нам, коли у нас є свої виробники. З такою упереджуваністю нерідко зустрічаються і будуть ще довго зустрічатися підприємства Східної Європи. З другої сторони, на ринках Східної Європи західні фірми мають справу з ситуацією, яку можна було б порівняти з гіпнозом, коли досить того, щоб продукт мав західну марку для завоювання швидкого довіря.

Природний рівень глобальності товару	- високотехнологічне обладнання - унікальний товар - сировина	«універсальні» споживчі товари	послуги
	космічне, авіаційне, телекомунікаційне, навігаційне обладнання	побутова техніка, відеоапаратура та камери, напої, гамбургери, джинси...	туризм, кредитні картки, орендні платіжки, банки даних, консультативні послуги, наймання персоналу...
Приклади:			

Рис. 3. Узагальнена класифікація товарів «глобальної природи»

Різноманітність форм міжнародного маркетингу віддзеркалює історичні етапи його розвитку залежно від ступеня інтернаціоналізації діяльності суб'єктів міжнародного маркетингу. Інтернаціоналізація діяльності – формування та розвиток економічних зв'язків з іншими суб'єктами міжнародного бізнесу (рис. 4).

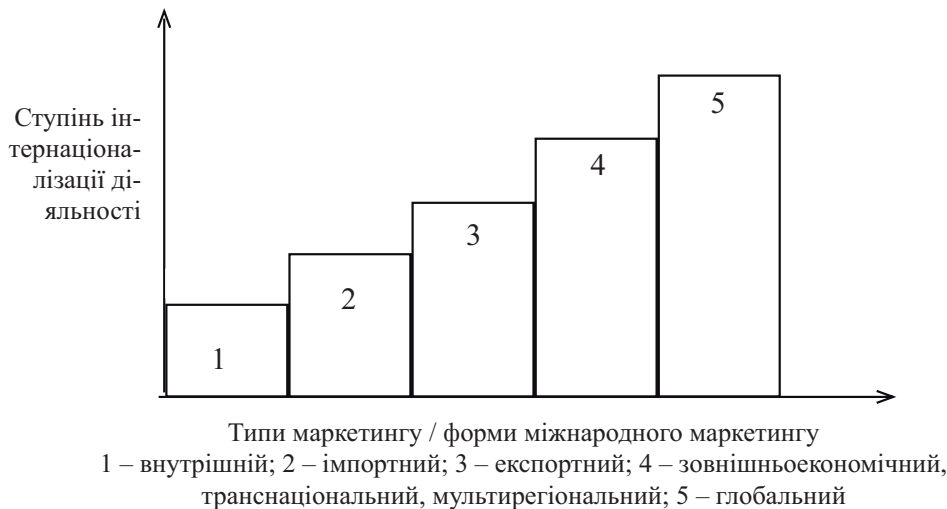


Рис. 4. Еволюція типів маркетингу/форм міжнародного маркетингу [7]

Висновки. Приведений типовий для сьогоднішніх днів, приклад – лиш невеликий штрих до цієї різноманітності нетрадиційних явищ, з якими доводиться зустрічатися за кордонами внутрішнього ринку [1, 15]. У психологічному аспекті недостатньо вивченим залишається фактор підприємницької мотивації, який виражається у високій інвестиційній активності, в тому числі, і на зовнішньому ринку. З ним пов'язані бажання розширення, експансії, мотивація росту, творчі сили. Ці та інші аспекти повинні вивчатися з врахуванням впливу на них національного менталітету. Значення міжнародного маркетингу для окремих підприємств досить суттєво відрізняється від галузі до галузі. Важко розраховувати українським чи російським наукомістким підприємствам на успіх на світовому ринку. У той же час у сировинних галузях, сфері переробки сільськогосподарської сировини таке завдання більш реальне. Того ж часу всі, незалежно від теперішніх шансів на зовнішньому ринку, повинні шукати шляхи на нові ринки. Підстав для такої постановки питання достатньо. По-перше, крах економічних кордонів посилює конкуренцію на внутрішньому ринку в результаті розширення імпорту. По-друге, не можна розраховувати на сприятливі умови на ринку капіталів для власних інвестицій у нововведення без гарного іміджу. По-третє, для мультинаціональних компаній потрібна глобалізація стратегії через конкуренцію з глобальними підприємствами. По-четверте, шанси росту при умові обмеження діяльності тільки внутрішнім ринком безперспективні. Спеціалісти по маркетингу повинні уявляти собі, що інтернаціоналізація діяльності фірми підвищує на декілька порядків складність їх роботи. Дослідження зарубіжних ринків відрізняються багатогранністю, повинні враховувати великі розпорошення виробництва та споживання, необхідність вирівнювання національних менталітетів. Треба подолати не лише мовні бар'єри, що у силу історичних умов є нелегкою справою для наших підприємців, але і багато чого іншого. Передусім, новітня концепція міжнародного маркетингу вимагає від нас навчитися орієнтуватися на ринках, набуті необхідні для цього знання та інтуїцію. Вивчення проблеми особливостей використання маркетингу в умовах діяльності на міжнародному ринку повинно ґрунтуватися на значенні цього ринку. Відомо, що в останні десятиріччя відзначається тенденція збільшення активності на міжнародних ринках, що характерно як для класичних, так і для нових індустріальних країн. Це свідчить про зростання ролі фактора експорту товарів.

Поняття «міжнародний маркетинг» потрібно відрізняти від поняття «експорт». Традиційний експорт полягає в тому, що вітчизняні виробники обмежуються поставкою своєї продукції фірмам іншої країни, тобто імпортерам [6, 102]. Їх не турбує або ж мало турбує те, що відбувається з їх продукцією, наскільки задоволені споживачі. Якщо мова йде про міжнародний маркетинг, то він передбачає систематичну, планомірну і активну обробку міжнародних ринків на різних ступенях руху до покупця. Міжнародний маркетинг повинен забезпечувати розробку концепції для різних форм ринкової активності. Нерідко він орієнтується на збут продукції через різні торгові фірми інших країн. Крім того, для нього також повинна бути характерна націленість на освоєння і обробку зарубіжних ринків на основі розміщення виробництва в інших державах. Надалі, при удосконаленні системи міжнародного маркетингу, доцільно використовувати здобутки цієї праці, а також модифікувати обґрунтовану концепцію відповідно до умов майбутньої реалії. Розглянута проблема концепції міжнародного маркетингу вкотре підкреслює необхідність подальших наукових моніторингів і удосконалень з цього приводу.

Бібліографічні посилання

1. **Бернар И.** Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М., 1997. – 784с.

2. Гончарук В. А. Маркетинговое консультирование / В. А. Гончарук. – М., 2006. – 248 с.
3. Маштабей В. Я. Міжнародний маркетинг / В. Я. Маштабей. – К., 2005. – 223 с.
4. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг / В. Е. Новицкий. – К., 2004. – 190 с.
5. Носкова И. Я. Международные экономические отношения / И. Я. Носкова, Л. М. Максимова. – М., 2005. – 203 с.
6. Стефенсон Р. Маркетинг финансовых услуг / Р. Стефенсон. – К., 2007. – 256 с.
7. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. М. Циганкова. – К., 2008. – 120 с.
8. Черкасов В. Е. Международные инвестиции: Учебно-практическое пособие / В. Е. Черкасов. – М., 2008. – 160 с.

Надійшла до редколегії 01.10.09.

УДК 338.24:65.018

В.О. Ткач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ ЧЕРЕЗ ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Викладено сутність економічної безпеки регіонів України і, зокрема, Запорізької області. Проаналізовано показники зовнішньої торгівлі Запорізької області, досліджено вплив зовнішньої торгівлі на економічну безпеку регіону.

Ключові слова: економічна безпека, сталий розвиток, фактори тиску, агресивні фактори, компоненти економічної безпеки, детермінанти економічної безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки.

Вступ. В умовах обмеженості державних можливостей щодо фінансування розвитку всієї економіки виникає необхідність виділення основних пріоритетних об'єктів, що складають (чи можуть скласти у перспективі) базис вітчизняної економіки з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків, та забезпечення їх економічної безпеки, гарантує відносно економічну безпеку країни в цілому.

Дослідження змісту поняття економічної безпеки держави, класифікації економічних загроз та інтересів держави, підходів до оцінки рівня економічної безпеки держави, принципів формування системи забезпечення економічної безпеки держави висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л.Абалкін, В. Білоус, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, В. Гесць, С. Глазьев, Б. Грієр, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, В. Манілов, Г. Маховські, С. Мердок, В. Мунтіян, Н. Нижник, Є. Олєйніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, К. Петрова, В.Сенчагов, Г. Ситник, А.Сухоруков, Я. Тімберген, І. Червяков, В. Шлемко, Д. Фішер, В. Ярочкін та ін. Проблемами формування регіональної політики в контексті забезпечення економічної безпеки держави займалися М. Долішній, Б. Данилишин, Т. Агапова, П. Беленький, С. Бойко, В. Войцеховський, З. Герасимчук, С. Злупко, М. Козоріз, А. Куклін, Я. Побурко, С. Писаренко, О. Ральчук, Л. Семів, І. Сазонець, А.Татаркін, А. Федорищева, О. Хомра та ін.

Дослідження економічної безпеки мезорівня стосувалось, в основному, визначення інтересів та загроз економічній безпеці регіону. Багато питань, пов'язаних із визначенням змісту поняття економічної безпеки регіону, оцінкою рівня економічної безпеки регіону, формування механізму забезпечення економічної безпеки, вибором та реалізацією стратегії забезпечення економічної безпеки регіону зали-

шаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Мета дослідження полягала в тому, щоб розглянути показники зовнішньої торгівлі Запорізької області та проаналізувати вплив зовнішньоторговельних потоків на економічну безпеку регіону.

Результати. Підприємства та організації області в 2008 р. експортували товарів та послуг на суму 5572,2 млн. дол. США, імпортували – на 3859,0 млн. дол. (рис.1). Порівняно з 2007 р. обсяг експорту зріс на 24,4%, імпорту – на 9,7%. Таким чином, позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу області склало 1713,2 млн. дол. Коефіцієнт покриття імпорту експортом дорівнював 1,44 проти 1,27 у 2007 р.

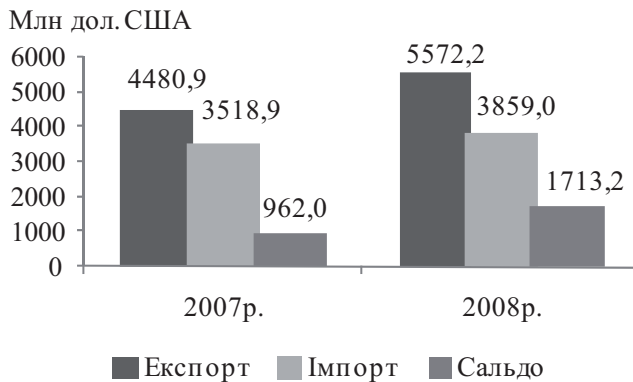


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами та послугами

Як і у попередні роки, основу зовнішньої торгівлі області становили товари. На їх долю припадало 96,4 % та 93,1 % експорту та імпорту відповідно.

За попередніми даними, які підготовлені на основі інформації Державної митної служби України з дорахуванням даних звітів підприємств і організацій по товарах, що не проходять митного декларування, в 2008 р. експорт товарів становив 5370,1 млн. дол. США, імпорт – 3591,0 млн. дол. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 1779,1 млн. дол. У порівнянні з 2007 р. обсяги експортних поставок зросли на 24,2%, імпортних – на 5,2%. Запорізька область зайняла по експорту та імпорту (без урахування за регіонами поставок нафти сирової та обсягів імпорту газу природного) п'яті місця (8,0 % і 4,2 % обсягів України відповідно).

За даними статистичного управління області щомісячні експортні поставки товарів за кордон зазнали значних коливань (від 292 до 607 млн. дол.) і досягли свого піку в червні – липні. У цілому за рік їх середньомісячний обсяг був вище, ніж у 2007 р. (447,5 проти 360,4 млн. дол.), однак у четвертому кварталі відбулося його падіння до рівня початку 2007 р.

Суми місячних імпортних надходжень змінювались у межах 110–414 млн. дол. (у середньому – 299,3), тобто були вище, ніж у 2007 р. (284,5 млн. дол.). Найбільші обсяги простежувались у квітні, травні та липні, однак у наступні місяці відбулося їх значне падіння. У четвертому кварталі середньомісячний обсяг надходжень був нижче, ніж на початку 2007 р.

Як видно з рис.2, до серпня 2008 р. спостерігалися стабільно високі темпи зростання експорту проти відповідних місяців 2007 р. У червні був зафіксований найбільший приріст місячного обсягу експорту – 58,2%. Надалі відбулося уповільнення темпів зростання, а в останні два місяці року крива приросту експорту опустилася нижче нульової відмітки.

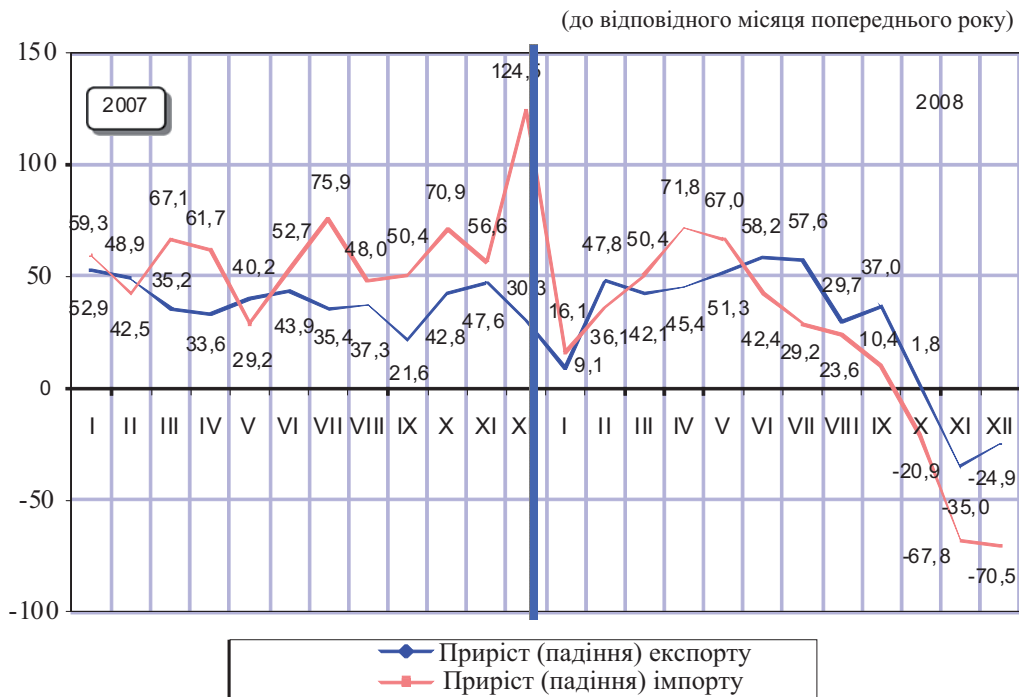


Рис. 2. Щомісячні темпи приросту (падіння) обсягів експорту – імпорту товарів, %

Пік зростання обсягів надходжень спостерігався у квітні – травні – 73,8 та 67,0 %. Починаючи з червня 2008 р. темпи приросту імпорту суттєво уповільнились, у наступні місяці крива приросту імпорту знаходилась нижче кривої приросту експорту. Для четвертого кварталу характерним було різке падіння імпорту надходжень. Так, у грудні їх обсяг зменшився на 70,5 % проти відповідного місяця 2007 р.

Експорт товарів здійснювали 500 підприємств області та 10 фізичних осіб, імпорт – 714 та 320 відповідно. Протягом 2008 р. зовнішньоторговельні взаємовідносини підтримувались з партнерами 134 країн світу. Найвагоміша частка запорізької продукції (52,6 %) була поставлена до країн СНД, що більше, ніж у 2007 р. на 24,5 %. До країн Азії та Європи відправлено відповідно 21,2 % та 20,3 % загального експорту області (рис.3). Експорт до Азії збільшився на 35,2 %, до Європи – на 17,5 %.

Значні експортні поставки здійснювались у Російську Федерацію – 40,4 % загального обсягу експорту, Туреччину – 14,7 %, Казахстан – 4,3 %, Білорусь – 3,4 %, Польщу та Німеччину – по 3,0 %, Чеську Республіку – 2,0 %, Болгарію – 1,8 %. Проти 2007р. експорт зріс до таких основних партнерів, як Болгарія – у 2,4 раза, Чеська Республіка – у 1,7 раза, Туреччина – у 1,5 раза, Казахстан – на 35,2 %, Білорусь – на 22,7 %, Російська Федерація – на 21,5 %, Польща – на 15,2 %. Одночасно зменшилися поставки товару до Нідерландів – у 1,5 раза, Німеччини – на 18,8 %, Італії – на 14,7 %.

До країн Європейського Союзу було спрямовано товарів на суму 973,9 млн. дол. (18,1 % загального обсягу експорту), що більше, ніж у 2007 р. на 14,4 %. 3 27 країн – членів ЄС найбільші обсяги експорту запорізьких товарів припадали на Польщу (16,8 %), Німеччину (16,7 %), Чеську Республіку (10,8 %), Болгарію (9,7 %), Словаччину (8,9 %), Італію (7,8 %), Румунію (4,8 %), Австрію (4,5 %), Нідерланди (4,4 %), Латвію (2,4 %), Кіпр та Іспанію (по 2,2 %).

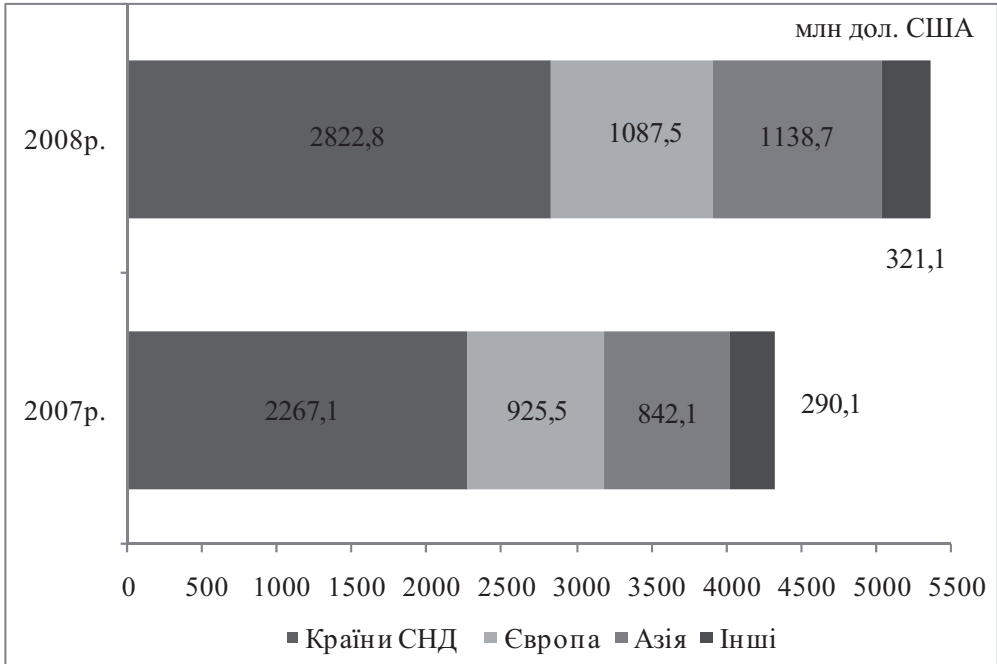


Рис. 3. Географічна структура експорту товарів

У загальному обсязі імпорту переважали надходження з країн Європи (39,5 %), Азії (31,3 %) та СНД (23,3 %) (рис. 4).

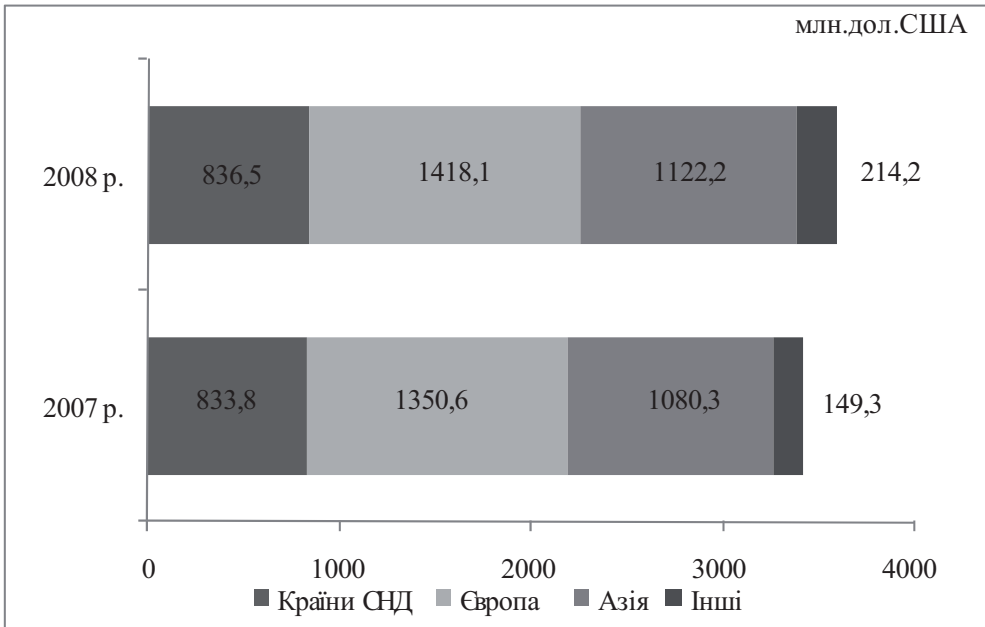


Рис. 4. Обсяги загального імпорту Запорізького регіону протягом 2007–2008 рр.

Ввіз товарів з Європи, Азії та країн СНД в порівнянні з 2007 р. зріс відповідно на 5,0 %, на 3,9 % та на 0,3 %. З країн – імпортерів найбільша питома вага поставок припала на Росію – 21,2 %, Республіку Корею – 16,5 %, Польщу – 13,1 %, Китай – 10,5 %, Німеччину – 10,3 %, Румунію – 4,6 %, Норвегію – 1,8 %.

Зріс імпорт з Німеччини – у 1,6 рази, Румунії – на 8,6 %, Китаю – на 2,8 %, Російської Федерації – на 0,3 %. Однак проти 2007 р. менше ввезено товарів з Польщі – на 19,5 %, Норвегії – на 8,0 %, Республіки Кореї – на 2,8 %.

З країн Європейського Союзу до області надійшло товарів на 1330,6 млн. дол. (37,1 % загального обсягу імпорту). В порівнянні з 2007 р. цей показник збільшився на 5,2 %. Найбільші обсяги імпорту товарів здійснювались з Польщі (35,3 %), Німеччини (27,8 %), Румунії (12,3 %), Італії (4,2 %), Бельгії (2,9 %), Сполученого Королівства та Швеції (по 2,1 %), Франції (2,0 %).

У торгівлі товарами з країнами СНД склалося позитивне сальдо (1986,3 млн. дол.), проти 2007 р. Воно збільшилось на 38,6 %.

Результатом торгівлі з країнами Європи було від'ємне сальдо (330,6 млн. дол.), однак у порівнянні з попереднім роком воно зменшилось на 22,2 %. Експортні поставки до країн Азії перевищили імпортні надходження, позитивне сальдо дорівнювало 16,5 млн. дол., на відміну від 2007р., коли воно було від'ємним (238,2 млн. дол.). У торгівлі з країнами Європейського Союзу сальдо, як і у попередньому році, було від'ємним (356,7 млн. дол.), однак зменшилось на 13,6 %.

Позитивне сальдо у зовнішній торгівлі товарами склалося з 87 країнами світу, у т. ч. найбільше – з Російською Федерацією, Туреччиною, Казахстаном та Білоруссю (1408,9 млн. дол., 765,3 млн. дол., 200,7 млн. дол. та 172,4 млн. дол. Відповідно); від'ємне – з 47 країнами, у т. ч. найбільше – з Кореєю, Китаєм, Польщею, Німеччиною та Румунією (587,5 млн. дол., 366,6 млн. дол., 306,1 млн. дол., 208,2 млн. дол. та 117,5 млн. дол. Відповідно).

У структурі експорту основу склали чорні метали (45,5 % загального обсягу експорту товарів), електричне обладнання (13,3 %), наземні транспортні засоби (11,1 %), механічне обладнання (6,2 %), алюміній і вироби з алюмінію (4,5 %), руди, шлаки та зола (3,0 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (2,6 %), залізничні або трамвайні локомотиви (2,3 %).

У порівнянні з 2007 р. серед вищезгаданих товарних груп зріс експорт залізничних або трамвайних локомотивів – у 3,2 рази, руд, шлаків та золи – у 1,8 рази, електричного обладнання – на 41,5 %, жирів та олій тваринного або рослинного походження – на 37,7 %, чорних металів – на 25,1 %, наземних транспортних засобів – на 15,9 %, механічного обладнання – на 13,1 %, алюмінію і виробів з алюмінію – на 10,2 %.

Серед обласного експорту недорогочінних металів переважали: прокат чорних металів – 2435,3 тис. т (2033,6 млн. дол.), феросплави – 203,4 тис. т (335,1 млн. дол.), алюміній необроблений – 84,8 тис. т (220,3 млн. дол.), титан і вироби з титану – 7,4 тис. т (83,4 млн. дол.), відходи та брухт чорних металів – 82,6 тис. т (37,2 млн. дол.), чавун передільний – 42,4 тис. т (21,3 млн. дол.), дріт алюмінієвий – 5,2 тис. т (14,0 млн. дол.), металоконструкції – 7,2 тис. т (11,9 млн. дол.), труби з ливарного чавуну і чорних металів – 10,6 тис. т (11,1 млн. дол.), прутки, бруски, профілі та дріт з нікелю – 0,2 тис. т (10,2 млн. дол.), мідь рафінована – 2,2 тис. т (9,9 млн. дол.), труби та трубки мідні – 1,9 тис. т (9,7 млн. дол.).

Таким чином, розвиток зовнішньоторговельних відносин області в 2008 р. зазнав значних змін. Так, у січні – травні продовжувалась тенденція 2007 р. – надвисокі темпи зростання вартісних обсягів імпорту, які значно випереджали темпи зростання експорту. Однак розгортання світової фінансової кризи та поширення її ефектів на Україну в другій половині року зумовило падіння експорту та імпорту товарів.

В той же час, у зовнішній торгівлі послугами експорт зростав набагато повільніше імпорту (розрив – 125,9 %), а сальдо, на відміну від 2007 р., було від'ємним. Коефіцієнт покриття імпорту експортом товарів та послуг у звітному періоді був більше, ніж у 2007 р.

В географічній структурі експорту слід відмітити тенденцію до збільшення частки країн Азії в загальному обсязі (на 1,7 %) та зменшення частки країн Європи (на 1,1 %). На країни СНД, як і раніше, припадало більше половини обсягу. Серед цих регіонів найбільш динамічно збільшувались експортні поставки саме до країн Азії. В географічному розподілі імпорту товарів частка країн далекого зарубіжжя збільшилась на 1,1 % і досягла 76,7 %. Серед них найбільш динамічно зростали надходження з Австралії і Океанії та Америки.

Чорні та кольорові метали, як і раніше, становили основу товарної структури експорту. Завдяки сприятливій кон'юктурі ринків вартісні обсяги їх експорту зросли і склали вагому частку (48 %) приросту загального обсягу експорту товарів. Відбулося збільшення поставок продукції металургів на ринки Азії, СНД та Європи. Швидкому нарощуванню експортних поставок сприяло розширення попиту в країнах СНД на продукцію машинобудування. За рахунок росту поставок наземних транспортних засобів та електричного і механічного обладнання було забезпечено 40 % приросту експорту.

Висновки. Міжнародна безпека базується на національній економічній безпеці всіх країн. Думки вчених щодо визначення економічної безпеки держави розподілилися у двох напрямках: перші до центру уваги ставлять безпечний, сталий розвиток національної економіки, інші значну увагу приділяють оборонній спроможності держави. Як бачимо, основну частку валютних надходжень в область забезпечували підприємства металургії та машинобудування, які складають в Запорізькому регіоні основу промислового комплексу. На Запорізький регіон припадало 10,3 % вартості чорних та кольорових металів, що експортувалися з України, та 16,4 % – машинобудівної продукції. У товарній структурі імпорту перші місця продовжують займати високотехнологічні товари: наземні транспортні засоби та їх частини і механічне та електричне обладнання. Зростання загальних обсягів імпорту значною мірою (більш, ніж на третину) відбулося за рахунок збільшення надходжень товарів саме цих груп. Також значно активізувався ввіз з-за кордону недорогочінних металів, який приніс 26 % приросту імпорту. Чверть приросту імпорту припала на мінеральні продукти.

Середньомісячні темпи приросту обсягів експорту до липня включно залишались досить високими, що обумовлено все ще високими цінами експортної продукції металургії. Натомість темпи приросту щомісячних імпортих надходжень з червня суттєво уповільнились.

Як наслідок, значно змінилось співвідношення темпів приросту експорту та імпорту товарів. Розрив між ними склав 19 % на користь експорту (у 2007 р. – 24,9 % на користь імпорту). У зовнішній торгівлі товарами склалось позитивне сальдо і у порівнянні з 2007 р. Воно збільшилось майже в два рази.

Позитивними тенденціями звітної періоду були:

- приріст експорту мінеральних продуктів, а саме – залізних руд;
- збільшення експорту продукції агропромислового комплексу (рослинної олії);
- зростання поставок за кордон продукції хімічної промисловості.

Основні обсяги зовнішньої торгівлі області формують товари промислового комплексу, отже перспективи подальших досліджень пов'язані з деталізацією та класифікацією товарних груп, які забезпечують стабільність та економічну безпеку області.

Бібліографічні посилання

1. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. [Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М.]. – К., 2003. – 280 с.

2. **Судакова О. І.** Формування системи управління економічною безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики. 36. наук. пр. Вип. 231: в 9 т. – Т. VIII. – Д., 2007. – С. 1652–1661.

3. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного, – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К., 2000. – 528с., іл.

4. **Ковалев Д.** Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – №5. – С. 48–52.

5. **Кузьменко В. В.** Політика соціально-економічного розвитку регіонів як основа національної безпеки України / В. В. Кузьменко // Матеріали загальноукраїнської науково-практичної конференції «Захід-Схід: проблеми регіональної політики в Україні очима молоді». – Донецьк: Інститут ринку та соціальної політики, 2005. – С.65–69.

6. **Сухорукова Т.** Проблема экономической безопасности предприятия / Т. Сухорукова // Бизнес-информ. – 1998. – №19. – С. 43–46.

Надійшла до редколегії 14.09.09.

УКД 339.727

В. А. Федорова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуті шляхи економічного зростання економіки України на основі інвестиційного типу розвитку виробництва.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, спеціальна економічна зона, територія пріоритетного розвитку, конкурентоспроможність.

Вступ. Для України проблема конкурентоспроможності економіки є однією з найважливіших, особливо у зв'язку з прийнятим урядом рішенням про інтеграцію країни до системи світового господарства, за яким слідували приєднання до багатьох багатосторонніх економічних організацій, переговори про приєднання до СОТ, проголошений курс на інтеграцію до ЄС. Завдання підвищення конкурентоспроможності є одним з найбільш пріоритетних завдань розвитку нашої держави.

Одним з найважливіших інструментів на шляху виконання вищевказаного завдання могло б стати залучення іноземних інвестицій для отримання нових технологій, нарощування об'ємів експорту продукції обробної промисловості і економічно виправданого імпортозаміщення.

Криза внутрішнього інвестування також актуалізує проблему залучення іноземних інвестицій, а ефективна інтеграція національної економіки у світогосподарські структури повинна забезпечуватись активною зарубіжною інвестиційною діяльністю українських підприємств. У довгостроковій перспективі важливе значення має формування середовища, сприятливого як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів.

Проблеми впливу залучених іноземних інвестицій на економіку досліджували відомі зарубіжні та вітчизняні дослідники. Серед вітчизняних вчених наслідки залучення іноземних інвестицій для національної економіки висвітили у своїх працях В. Будкін, А. Гайдуцький, А. Гончаров, Б. Губський, А. Капистира, Д. Лук'яненко, А. Поручник, О. Рогач, І. Сазонець, Я. Ширмер та ін. Сучасні економісти неоднозначно оцінюють вплив іноземних інвестицій на економічне становище приймаючої країни. Існує дві протилежні точки зору. Прибічники першої наголошують на виключно позитивних результатах впливу, другої – на негативних. Однак найважливішим чинником, що визначає позитивний вплив притоку

ПП на конкурентоспроможність країни, є дії приймаючої держави, спрямовані на стимулювання конкуренції, підвищення прозорості економіки, лібералізацію фінансових інститутів, дебіюкратизацію економіки. До того ж наявність створеної на державному рівні продуманої програми по залученню і використанню ПП, стимулюючої тіснішу співпрацю між національними виробниками і іноземними інвесторами, здатна збільшити вигоди від притоків ПП до країни. Слід також відмітити, що позитивний вплив на конкурентоспроможність і економічний розвиток країни дає лише довгостроковий іноземний капітал, короткостроковий же спекулятивний капітал, навпаки, породжує фінансову нестійкість і часто негативно впливає на економіку приймаючої країни [3, 46].

Постановка завдання. Метою є дослідження і аналіз сучасного стану залучення іноземних інвестицій до України та їхнього впливу на підвищення конкурентоспроможності української економіки. Для досягнення мети необхідно вирішити ряд задач: визначити значення інвестиційного клімату країни для залучення іноземних інвестицій; оцінити основні показники, що відбивають стан іноземного інвестування в Україну; дослідити регіональний аспект залучення іноземних інвестицій; визначити вплив іноземного інвестування на підвищення конкурентоспроможності країни; запропонувати заходи, що сприяли б удосконаленню механізму стимулювання залучення іноземних інвестицій до економіки України; розкрити інвестиційний аспект підвищення конкурентоспроможності економіки України. Методологічну базу дослідження складали наукові праці дослідників, аналітичні дані міжнародних організацій. Дослідження здійснювалось на основі методів аналізу та синтезу, спостереження, порівняння.

Результати. Інвестиційний клімат є передумовою залучення іноземних інвестицій і являє собою сукупність політичних, юридично-правових, економічних, соціально-побутових факторів, які визначають ступінь ризику капіталовкладень та рівень ефективності їх використання. На думку експертів ООН, для того щоб залучити іноземні інвестиції, країнам перш за все потрібно створити про себе уявлення як про сприятливе місце для реалізації інвестиційних проектів. Зазвичай проведення експертно-аналітичного оцінювання інвестиційного клімату країни пов'язане з виведенням інтегрального показника ризику та відповідним ранжуванням країн, визначенням їх інвестиційного рейтингу через аналіз факторів політичного, економічного, соціально-культурного, інституціонального середовища, ресурсів та інфраструктури.

Для багатьох іноземних компаній податкові стимули – важливий фактор вибору суб'єктів інвестування. Характеризуючи податкову систему України, слід визнати, що вона має ряд хиб, пов'язаних, перш за все, з недосконалістю управління податковими органами. Як складова частина апарату держави підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до законодавства України на загальних підставах. Проте передбачено, що для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Проте держава шукає нових ефективніших шляхів залучення іноземного інвестування за допомогою податкових важелів. Зокрема, в Україні функціонує кілька спеціальних (вільних) економічних зон, де запроваджено пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, наприклад, діють суттєві пільги у сфері оподаткування [6, 58].

На момент розпаду СРСР, Україна мала достатньо оптимістичні прогнози відносно очікуваного припливу зарубіжного капіталу. На користь цього свідчили такі чинники як: низький рівень заробітної платні; наявність джерел сировини для виробниц-

тва; наявність великого ринку в 51 млн чол.; високий рівень освіти працездатного населення; вигідне географічне положення; недостатньо розроблене законодавство у сфері охорони навколишнього середовища; наявність науково-технічних розробок світового рівня; наявність розвиненої інфраструктури. Проте вищевказані прогнози не оправдались. За даними Державного комітету статистики України загальний обсяг накопичених іноземних інвестицій в Україну на початок 2007 року становив 21 млрд дол. у той час, як необхідно не менше 40 млрд дол. [5, 22].

Станом на 1.01.2007 р. прямі іноземні інвестиції в Україну надійшли з 117 країн світу. Найбільші обсяги інвестицій внесені нерезидентами з Німеччини (26,5 % загального обсягу), Кіпру (14,2 %), Австрії (7,6 %), Великої Британії (7,4 %), Нідерландів (7,0 %), США (6,7 %), Росії (4,6 %), Франції (3,9 %), Віргінських островів (3,8 %), Швейцарії (2,4 %), Польщі (1,7 %), Угорщини (1,7 %).

Обсяг прямих інвестицій в економіку України з країн ЄС на 01.01.2007 р. становив 15924,0 млн дол., що складає 75,2 % загального обсягу інвестицій в Україну (на 01.01.2006–12069,9 млн дол., 71,5 %). Головними країнами-інвесторами, на які припадає 83,5 % загального обсягу інвестицій з ЄС, є Німеччина – 5620,7 млн дол. (35,3 % загального обсягу інвестицій з країн ЄС), Кіпр – 3011,7 млн дол. (18,9 %), Австрія – 1600,8 млн дол. (10,1 %), Велика Британія – 1557,2 млн дол. (9,8 %), Нідерланди – 1493,0 млн дол. (9,4 %).

Найбільш привабливими для іноземних інвесторів в Україні є такі галузі економіки, як: металургія (32 % обсягу іноземного інвестування); фінансова діяльність (11 %); оптова торгівля і посередництво (10 %); харчова промисловість (7 %); операції з нерухомістю (7 %); машинобудування (5 %) та хімічна промисловість (4 %).

Стосовно регіональної структури іноземного капіталовкладення, можна відзначити, що переважна частина іноземних інвестицій (77 %), залучених в українську економіку, зосереджена на території восьми регіонів держави, які характеризуються найвищими показниками географічного розміщення, розвитку промислового потенціалу, інфраструктури та забезпеченості сировинним і кадровим потенціалом: м. Київ, Київська, Донецька, Запорізька, Дніпропетровська, Одеська, Львівська області, Автономна Республіка Крим – при найменшому залученні інвестицій до Херсонської, Житомирської, Луганської, Кіровоградської, Вінницької, Тернопільської, Хмельницької та Чернівецької областей.

На початок 2007 р. з початку функціонування органами управління спеціальними економічними зонами та територіями пріоритетного розвитку затверджено 444 інвестиційних проєктів, у тому числі на ТПР – 275, у СЕЗ – 169. Загальна кошторисна вартість усіх затверджених проєктів становить 6,3 млрд дол., у тому числі іноземні інвестиції – 2,3 млрд дол. (36,5 % від загальної кошторисної вартості проєктів), з них на ТПР – 4,5 млрд дол., іноземні – 1,05 млрд дол. (23,3 %), у СЕЗ – 1,8 млрд дол., з них іноземні складають – 1,2 млрд дол. (67 %). Постійними інвесторами українських СЕЗ і ТПР є підприємці США, Великої Британії та Польщі; ряд найбільших і постійних для нашої держави країн-донорів інвестицій (Німеччина, Кіпр, Нідерланди) беруть епізодичну участь або взагалі не працюють з проєктами, що реалізуються у СЕЗ і ТПР.

Одним із найавторитетніших методів оцінки результатів економічної політики країн є ранжування відповідно до глобального індексу конкурентоспроможності (GCI), запропонованого Світовим економічним форумом. У результаті ранжування за вищезазначеним індексом конкурентоспроможності в 2006 р. Україна посіла 78 місце серед 125 країн із показником GCI – 3,89. За розглянутий період 2000–2006 рр. українська економіка демонструє нестабільні показники конкурентоспроможності, щороку змінюючи позицію в рейтингу на 5–10 пунктів, то змінюючи, то послаблюючи свою позицію.

Серед основних причин недостатнього рівня залучення іноземних інвестицій можна назвати недостатньо сприятливий інвестиційний клімат, політичну нестабільність, непродуманість державної політики щодо іноземного інвестування, недосконалість та нестабільність законодавства, неефективне використання отриманих іноземних інвестицій, що знаходить відображення в рівні конкурентоспроможності національної економіки України.

Україні підходить класична схема сучасного індустріального розвитку країни, яка складається з трьох етапів: перший – створення імпортозамінюючих виробництв, другий – формування конкурентоспроможного експортного потенціалу, третій – розвиток наукомістких галузей. Така схема подальшого розвитку індустрії потребує органічного поєднання іноземного капіталу з національними ресурсами, обґрунтування та селекції сфер інвестування, експертної оцінки щорічної потреби в іноземних інвестиціях.

Практика показала, що за минулий період, коли використовувалися традиційні підходи до інвестування, іноземний капітал не справляв істотного впливу на ефективність функціонування промислового комплексу, його структурну перебудову, впровадження прогресивних технологій і технічне оновлення виробництва. Очевидно, нам необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули та гарантії для залучення іноземних інвестицій до процесу приватизації й розвитку експортного потенціалу, забезпечив би бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки, підвищення ефективності її функціонування, впровадження сучасних технологій і методів управління.

Висновки. З огляду на викладене, дуже важливо добрати пріоритети в інвестиційному процесі, які б забезпечили найвищий рівень його ефективності. Це об'єктивно зумовлює необхідність здійснення таких заходів, як звуження напрямків інвестування та впровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу; включення в інвестиційний процес як державних, такі приватних ресурсів; залучення іноземних партнерів до впровадження інвестиційних проектів, пов'язаних з використанням інноваційного та промислового потенціалу; створення нових організаційних форм інтеграції фінансового та промислового капіталу; розробки та впровадження регіональних програм інвестування.

Для України, щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення таких галузей, які мають реальні умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку і створення дієвого механізму підтримки пріоритетних виробників та вдосконалення на цій основі структури виробництва.

Зарубіжний досвід свідчить, що і у складних економічних умовах сильна держава може здійснювати у певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику. Йдеться про формування такої ідеології промислової політики, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам незалежності держави та її інтегрування до світової економічної системи. Практичною основою її розробки й реалізації має стати розв'язання таких головних завдань:

- оцінка ступеня конкурентоспроможності національної економіки з визначенням умов і факторів, які можуть сприяти ефективній конкуренції, збільшенню експортного потенціалу держави;
- обґрунтування пріоритетних галузей, виробництв та видів продукції, що мають або можуть отримати в коротко- і середньостроковому періоді конкурентні переваги на світовому ринку;
- визначення шляхів і заходів державного сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зокрема за рахунок підтримки пріоритетних галузей і виробництв;

– поєднання зусиль держави у здійсненні структурної перебудови, інноваційної політики та соціально-економічного розвитку регіонів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва;

– науково-практичне та інституційне забезпечення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, виходячи з національних умов та особливостей світового ринку.

Перспективи подальшого дослідження інвестиційних процесів та їх вплив на економіку України мають практичні засади та вимагають подальшого розвитку.

Бібліографічні посилання

1. **Гуткевич С. А.** Теоретические основы инвестиционного процесса / С. А. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки – 2005. – №5(47) – С. 20–31.
2. **Величко О. В.** Державне регулювання інвестиційної діяльності / О. В. Величко // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 75–83.
3. **Гайдучький А.** Класифікація чинників інвестиційної привабливості економіки / А. Гайдучький // Ринок цінних паперів. – 2004. – № 9–10. – С. 9–14.
4. **Марченко С.** Міжнародна оцінка інвестиційної привабливості України / С. Марченко // Банківська справа. – 2004. – № 1. – С. 48–57.
5. **Иванов А. Г.** Институциональные ограничения иностранного инвестирования в Украине / А. Г. Иванов // Донецький державний технічний університет. Серія економіка, вип. 26. – Донецьк, 2004. – С. 30–36.
6. **Ширмер Я.** Прямі зовнішні інвестиції та економічне зростання / Я. Ширмер // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 33–37.
7. **Головатюк В.** Галузеві аспекти привабливості інвестиційного середовища / В. Головатюк, О. Чечелюк // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 36–43.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: [Під ред. І. Ю. Сиваченка] – К., 2006. – 456 с.
9. **Будкін В.** Основні етапи та регіональні особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України / В. Будкін // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 56–67.
10. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: [Під ред. Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінської] – К., 2005. – 338 с.
11. **Гончаров А. Б.** Інвестування / А. Б. Гончаров. – Х., 2004. – 240 с.
12. **Губський Б. В.** Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К., 2004. – 430 с.

Надійшла до редколегії 11.03.09.

АННОТАЦИИ

Н. И. Галан**ЯПОНСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ В «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»: МЕХАНИЗМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРТА**

Исследована эволюция сотрудничества между японскими университетами, бизнесом и государством в сфере создания и коммерциализации инноваций. Основное внимание уделено анализу современного состояния взаимоотношений между основными субъектами региональной инновационной системы и реконфигурации функций университетов в соответствии с концепцией «тройной спирали». Исследование выполнено на примере одного из лидирующих национальных университетов Японии – Университета Тохоку.

**Т. В. Гринько,
Н. В. Степаненко****ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ В СООТВЕТСТВИИ ТРЕБОВАНИЯМ ВТО**

Проанализирована важность вопросов защиты интеллектуальной собственности для современной инновационной модели экономики и глобальные тенденции в системе защиты прав интеллектуальной собственности. Рассмотрена законодательная база относительно регулирования авторских и смежных прав, определены проблемные вопросы и мероприятия по повышению эффективности защиты ИС.

**О. В. Дегтярев,
С. К. Лапушкина****СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА КОСМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ**

Стратегия учитывает участие космической отрасли Украины в разработке стратегических международных государственных, коммерческих, государственно-партнерских проектов, влияние мировых интеграционных процессов на формирование инвестиционно-инновационного потенциала высокотехнологичных предприятий космической отрасли Украины.

**А. А. Джусов,
А. Г. Ковтун****ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ**

Представлен ретроспективный обзор развития фондов взаимного инвестирования с момента их появления до последних лет функционирования в Украине. Анализируется ситуация на рынке отечественных институтов совместного инвестирования (ИСИ) в период мирового кризиса. Рассмотрены факторы, препятствующие дальнейшему развитию ИСИ в Украине.

Е. В. Дзяд**ЕВРОПЕЙСКИЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В УКРАИНЕ**

Рассмотрены европейские основы и дана оценка готовности Украины к переходу к экономике знаний. Выделены приоритетные направления становления экономики знаний в Украине с учетом опыта стран ЕС.

А. В. Криворучко	ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ: ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕВРООБЛИГАЦИЙ Рассмотрены вопросы использования еврооблигаций резидентами Украины для привлечения финансовых ресурсов на международном рынке. В ходе исследования проанализированы характерные особенности евро-облигаций, как инструмента рынка долговых ценных бумаг, схемы их эмиссии. Установлены закономерности изменения сроков, объемов и ставок по еврооблигациям при организации их последующих выпусков и размещений.
И. И. Кукуруза	ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА Исследовано формирование среднего класса в Украине, установлены основные факторы, которые тормозят и ускоряют его рост в контексте зарубежного опыта.
Ю. В. Макогон	ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Проанализированы тенденции развития внешней торговли Украины, роль иностранных инвестиций для экономического развития страны. Установлены позитивные и негативные внешние факторы развития отдельных экспортоориентированных (металлургической, авиационной и химической) отраслей экономики и предприятий в период мирового экономического кризиса.
Н. П. Мешко	ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРИМЕРЕ СТРАН МИРА Рассмотрены основные подходы к управлению капиталом в системе финансового менеджмента предприятия. Предложена система управления капиталом предприятия и дифференциация подходов к управлению с учетом стадий экономического развития национальной и мировой экономики.
О. М. Мозговой, Н. В. Стукало	ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ Анализируются отдельные проблемы финансовой глобализации как процесса формирования глобальной финансовой системы. Обоснованы глобализационные принципы развития национальных финансовых систем. Определены общие и специфические факторы развития финансовых системы стран мира в условиях глобализации.
И. Л. Сазонец	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЕВРООБЛИГАЦИЙ РЕЗИДЕНТОВ УКРАИНЫ Рассмотрены вопросы использования еврооблигаций резидентами Украины для привлечения финансовых ресурсов на международном рынке. В ходе исследования проанализированы характерные особенности еврооблигаций, как инструмента рынка долговых ценных бумаг, схемы их эмиссии. Установлены закономерности изменения сроков, объемов и ставок по еврооблигациям при осуществлении их последующих выпусков и размещений.

**О. Н. Сазонец,
О. И. Бобырь**

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ МЕДЖУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

Рассматриваются особенности построения современной концепции международного маркетинга, определяются типы и формы международного маркетинга, приводятся характерные особенности между понятиями экспорта и международного маркетинга, а также даются рекомендации относительно эффективного выхода отечественных предприятий на международные рынки.

В. А. Ткач

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ ЧЕРЕЗ ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Раскрыта сущность экономической безопасности регионов Украины и Запорожской области. Проанализированы показатели внешней торговли Запорожской области, исследовано влияние внешней торговли на экономическую безопасность региона.

В. А. Федорова

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрены пути экономического роста экономики Украины на основе инвестиционного типа развития производства.

ANNOTATIONS

N. Galan

JAPANESE UNIVERSITIES IN THE TRIPLE HELIX: TECHNOLOGY TRANSFER MECHANISMS

The article reviews the evolution of university-industry-government collaboration in the **Japanese science and technology system**. A special attention is given to the analysis of the current state of relations among its key actors and reconfiguration of the university functions according to the Triple Helix model. The case of Tohoku University as one of the leading national universities of Japan is studied in depth.

**T. Grin'ko,
N. Stepanenko**

PROBLEMS OF INTELLECTUAL DEFENCE PROPERTY RIGHTS IN UKRAINE ACCORDINGLY TO REQUIREMENTS OF WTO

In the article importance of defence of intellectual property for and modern innovative economy and global tendencies is analyzed in the system of defence of intellectual property. An of legislative base is analysed which touches author and contiguous rights. Found of out problem questions and measures on the improvement of efficiency of defence of IP.

**A. Degtyarev,
S. Lapushkina**

THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE WORLD COMMERCIAL MARKET OF OUTER SPACE PRODUCTS AND SERVICES

The strategy takes into account participation of the Ukrainian outer space branch in elaboration of strategic international state-partner projects, influence of the world integration processes on formation of investment-innovation potential of highly technological enterprises of outer space branches of Ukraine.

**O. Dzhusov,
A. Kovtun**

THE WORLD FINANCIAL CRISIS INFLUENCE ON THE ACTIVITY OF UKRAINIAN INSTITUTES OF JOINT INVESTMENTS, AND PERSPECTIVES OF ITS DEVELOPMENT

In the article a retrospective review of funds of mutual investments development is represented from the moment of their appearance till the **last years of functioning in Ukraine**. The situation on the market of Institutes of Joint Investments during the world crisis has analyzed. Factors, which hamper further development of these Institutes in Ukraine are also regarded.

E. Dzyad

EUROPEAN BASIS OF COMING INTO BEING OF KNOWLEDGE ECONOMY IN UKRAINE

European basis is regarded and the evaluation of readiness of Ukraine for transition to Knowledge Economics is given. Priority directions of **coming into being of Knowledge Economics in Ukraine** are singled out regarding EU countries' experience.

A. Krivoruchko

ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS INTO UKRAINE: PECULIARITIES OF USAGE OF EUROBONDS

This work is devoted to the problem of Eurobonds definition and understanding of its' main characteristics in connection with the globalization process. The research contains brief outlook of the works **devoted to the problem of Eurobonds emission and underwriting** by the Ukrainian and foreign authors. It also contains the key points of investment mobilization on the international capital market.

I. Kukurudza

THE PROBLEMS OF MIDDLE CLASS FORMATION IN UKRAINE IN THE FRAME OF FOREIGN EXPERIENCE

The research deals with the issue of formation of the middle class in Ukraine. There have been determined the main factors which slow down or facilitate the growth of the middle class in Ukraine in the frame of foreign experience.

Y. Makogon

FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE IN CONDITIONS OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS

The tendencies of foreign trade development of Ukraine and the role of foreign investments for economic development of the country have analyzed. Positive and negative outer factors of development of separate **export oriented branches (metallurgical, aircraft and chemical)** and enterprises during the economic crisis are established.

N. Meshko

SELECT SYSTEM ADMINISTRATION FOR EXAMPLE EQUITY COUNTRIES IN THE WORLD

There is **considered main approaches of equity management in financial** management system, proposed complex system of own equity management and defined main components of this system.

O. Mozgovoy,
N. Stukalo

FINANCIAL GLOBALIZATION: PRINCIPLES AND FACTORS OF DEVELOPMENT

The definite problems of financial globalization as the process of global **financial system forming are analyzed in the article. The globalization principles of national financial systems development** are substantiated. The general and specific factors of countries of the world financial systems development in globalization conditions are determined.

I. Sazonets

CONTEMPORARY STATE OF EUROBONDS MARKET OF RESIDENTS OF UKRAINE

This article is devoted to the part of Eurobond, as an instrument of investment **mobilization for Ukrainian companies. Special characteristics of Eurobond emission and sale of Ukrainian eminent** are analyzed in this work. As a result of the research has been given a regularity of the changes in volumes, terms and rates in subsequent borrowings by Eurobond emission.

**O. Sazonets,
O. Bobir**

GROUND OF CONCEPTION OF INTERNATIONAL MARKETING

The features of construction of modern conception of the international marketing are examined in the article, types and forms of the international marketing are determined, characteristic features are pointed between the concepts of export and international marketing, and also given recommendation in relation to the effective output of domestic enterprises to the international markets.

V. Tkach

ECONOMIC SECURITY ANALYSIS OF ZAPORIZHZHYA REGION BASED ON THE KEY FOREIGN TRADE FIGURES

The article reveals the essence of economic security of the regions of Ukraine and Zaporizhzhya region. The foreign trade figures of Zaporizhzhya region have been analyzed. The foreign trade influence on economic security of the region has been studied.

V. Fedorova

ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS AND THEIR INFLUENCE ON THE GROWTH OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

The article studies the ways of economic growth of economy of Ukraine based on the investment type of industry development.

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

- Бобирь О. І.** канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Галан Н. І.** канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Гринько Т. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Дегтярев О. В.** канд. екон. наук, перший заступник Генерального конструктора Державного конструкторського бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля.
- Джусов О. А.** канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Ковтун А. Г.** здобувач кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Дзяд О. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Криворучко О. В.** канд. екон. наук, провідний спеціаліст ТОВ «Торговий дім «Евраз-ресурс» Україна».
- Кукурудза І. І.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економічної теорії Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.
- Лапушкіна С. К.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Макогон Ю. В.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету.
- Мешко Н. П.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Мозговий О. М.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародних фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
- Сазонець І. Л.** д-р екон. наук, професор, декан факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Сазонець О. М.** д-р екон. наук, доцент, професор кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Степаненко Н. В.** аспірантка кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Стукало Н. В.** д-р екон. наук, доцент, професор кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Ткач В. О.** канд. екон. наук, докторант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
- Федорова В. А.** канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

ЗМІСТ

Галан Н. І. ЯПОНСЬКІ УНІВЕРСИТЕТИ У «ПОТРІЙНІЙ СПІРАЛІ»: МЕХАНІЗМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ТРАНСФЕРТУ	3
Гринько Т. В., Степаненко Н. В. ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СОТ	15
Дегтярев О. В., Лапушкіна С. К. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО КОМЕРЦІЙНОГО РИНКУ КОСМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ	19
Джусов О. А., Ковтун А. Г. ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ	23
Дзяд О. В. ЄВРОПЕЙСЬКІ ЗАСАДИ ДЛЯ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ.....	27
Криворучко О. В. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРООБЛІГАЦІЙ.....	34
Кукурудза І. І. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	38
Макогон Ю. В. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	48
Мешко Н. П. ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ НА ПРИКЛАДІ КРАЇН СВІТУ	60
Мозговий О. М., Стукало Н. В. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: ПРИНЦИПИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ	65
Сазонець І. Л. СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЄВРООБЛІГАЦІЙ РЕЗИДЕНТІВ УКРАЇНИ.....	73
Сазонець О. М., Бобир О. І. ОБГРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ	79
Ткач В. О. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ ЧЕРЕЗ ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	85
Федорова В. А. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	91
АННОТАЦИИ	96
ANNOTATIONS.....	98
ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ	100

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Випуск 1
Заснований у 1993 р.

Українською мовою

Редактор В. П. Пименов
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор В. П. Пименов
Оригінал-макет К. В. Усенка

Підписано до друку з оригінал-макету 30.11.2009. Формат 70×108 ¹/₁₆.
Папір друкарський. Друк плоский. Гарнітура Times. Ум. друк. арк. 9,1.
Ум. фарбовідб. 9,56. Обл.-вид. арк. 10,96. Тираж 100 пр. Вид. № 1440/1. Зам. №

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.

Видавництво Дніпропетровського національного університету,
пр. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, 49010

Друкарня ДНУ, вул. Наукова, 5, м. Дніпропетровськ, 49050