

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/2

Том 19

2011

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. Варгалюк**; 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 3

Дніпропетровськ
Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

*Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ*

Випуск III, том 19

Дніпропетровськ
Видавництво ДНУ
2011

Д. В. Бібіков*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***РОЗВИТОК ТНК У СУЧАСНОМУ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОМУ
СЕРЕДОВИЩІ**

Охарактеризовано розвиток ТНК у світовій економіці та політико-економічне середовище діяльності ТНК. Визначено роль ТНК у світовій економіці та вплив ТНК на неї.

Ключові слова: ТНК, світова економіка, роль, вплив, діяльність, політико-економічне середовище бізнесу.

Вступ. На рубежі XX – XXI ст. транснаціональним корпораціям (ТНК) приділяється багато уваги. Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони беруть як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних, а також політичних процесах. Хоча ТНК здійснюють свою діяльність у системі світового господарства, їх вплив поширюється і на політичну сферу, що дозволяє розглядати ТНК поряд із державами і міжнародними організаціями.

Розвиток теорій міжнародного бізнесу невід’ємно пов’язаний із розвитком корпоративних форм міжнародного бізнесу, діяльність яких на практиці підтверджувала якість та стабільність теорії. Серед вітчизняних та зарубіжних учених діяльність ТНК досліджували: І. Бернар, С. Богачев, Е. Кочетков, В. Македон, О. Рогач, І. Сазонець, А. Субботин, А. Ткач та інші [1–11]. Основні ідеї і практика ТНК були виявлені в таких джерелах як діяльність Ганзейського мосту та Ост-Індійських компаній. Цілком доцільно за передісторію ТНК взяти дослідження діяльності цих об’єднань. Безперечно, що багато чого було запозичено в них, хоча вони є природно пристосованими до принципово нових умов існування.

Постановка завдання. Мета роботи полягала у дослідженні розвитку та діяльності ТНК в сучасному політико-економічному середовищі. Методологічну основу сформували праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних економічних організацій. Для досягнення мети застосовувалися методи системного узагальнення, порівняльного аналізу, синтезу, історичного підходу, якісних порівнянь.

Результати. Міжнародна корпорація є, з одного боку, наслідком, а з іншого – причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а відтак і розгортання процесу інтернаціоналізації. Виступаючи на сучасному етапі, очевидно, однією з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу інтегрування глобальної економіки.

Міжнародні корпорації останньої чверті XX століття є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток в останні десятиліття відбиває загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного розподілу праці (рис.1).

Міжнародні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а, з іншого, самі є могутнім механізмом впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, міжнародні (транснаціональні) корпорації (ТНК) формують нові відносини, видозмінюють їх форми.

Під визначенням ТНК розуміються підприємства (фінансово-промислові об’єднання), яким належать комплекси чи виробництва, що контролюють діяль-

ність компаній, розташованих за межами країни базування, мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають ведуче положення у виробництві і реалізації того чи іншого товару. Напрями взаємодії основних суб'єктів глобальної економіки наведені на рисунку 1.

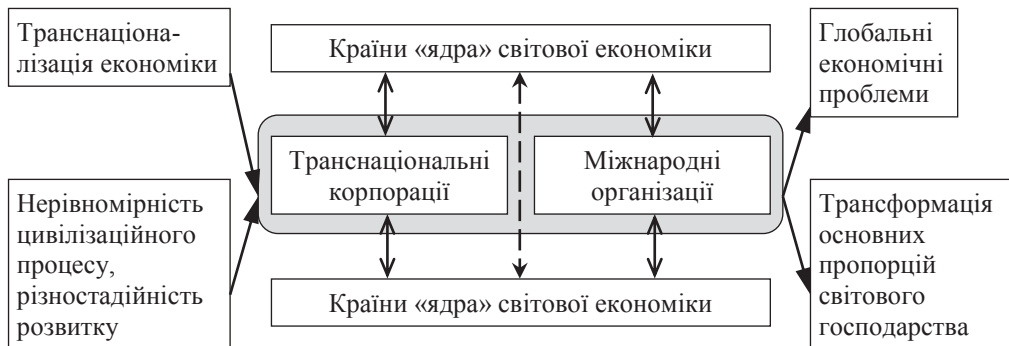


Рис. 1. Напрями взаємодії основних суб'єктів глобальної економіки

ТНК перетворили світову економіку на міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; удосконалювання форм менеджменту, керування підприємствами. Вони діють через свої дочірні підприємства і філії в десятках країн світу за єдиною науково-виробничою і фінансовою стратегією, формованою в їхніх «мозкових трестах», мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує високий динамізм розвитку. Значення ТНК у розвитку глобальної світової економіки системно зростає протягом 50 років.

Сучасні ТНК на додаток до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, міжнародну сферу послуг і міжнародну фінансову сферу, що сприяло перетворенню в основному локальних (міждержавних, регіональних) міжнародних економічних відносин на глобальні. До кінця 1990-х років у світі функціонувало близько 60 тис. міжнародних компаній. Вони контролювали за межами своїх країн до 250 тис. дочірніх підприємств. Їх сімейство за останні двадцять п'ять років розрослося більше ніж у 8,5 раза. Так, у 1970 р. було зареєстровано лише 7 тис. подібних фірм. Разом з тим загальносвітову значимість має порівняно невелике число міжнародних компаній.

Із 500 наймогутніших міжнародних компаній 85 контролюють 70 % усіх закордонних інвестицій. Ці 500 гігантів реалізують 80 % усієї виготовленої електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % продукції машинобудування. Основна частина міжнародних корпорацій зосереджена в США, країнах ЄС і Японії. Обсяг виробленої продукції на підприємствах цих корпорацій щорічно перевищує 1 трлн. дол., на них зайнято 73 млн. працівників. Рейтинг десяти нефінансових ТНК за обсягом активів у 2008 році наведено у таблиці 1.

Найбільш загальною причиною виникнення ТНК є інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні кордони. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу набуває характеру експансії господарських зв'язків за допомогою створення найбільшими компаніями численних відділень за кордоном і перетворення національних корпорацій на транснаціональні. Вивіз капіталу стає найважливішим фактором у формуванні і розвитку міжнародних корпорацій. До числа конкретних причин виникнення ТНК варто віднести їх економічну ефективність, зумовлену великими масштабами виробництва в багатьох галузях.

Необхідність вистояти в конкурентній боротьбі сприяє концентрації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. У результаті стає виправданою ді-

яльність у глобальних масштабах. І, відповідно, з’являється можливість знизити витрати виробництва й одержати надприбуток. Важливу роль у становленні національних міжнародних корпорацій відіграє держава. Вона заохочує їх діяльність на світовій арені і забезпечує їм ринки збуту шляхом установавання різних політичних, економічних і торговельних союзів та міжнародних договорів.

Таблиця 1

ТОП-10 нефінансових ТНК за обсягом іноземних активів у 2008 році [12]

№	Назва ТНК	Країна базування	Галузь	Активи, млн. дол.	Обсяги продаж, млн. дол.	Персонал, осіб
1	General Electric	США	Електричне обладнання	797 769	182 515	323 000
2	Royal Dutch/Shell Group	Велика Британія	Видобуток та виробництво палива	282 401	458 361	102 000
3	Vodafone Group Plc	Велика Британія	Телекомунікації	218 955	69 250	79 097
4	BP Plc	Велика Британія	Видобуток та виробництво палива	228 238	365 700	92 000
5	Toyota Motor Corp	Японія	Машинобудування	296 249	203 955	320 808
6	ExxonMobil Corp	США	Видобуток та виробництво палива	228 052	459 579	79 900
7	Total SA	Франція	Видобуток та виробництво палива	164 662	234 574	96 959
8	E. On	Німеччина	Машинобудування	218 573	126 925	93 538
9	Electricite de France	Франція	Комунальні послуги	278 759	94 044	160 913
10	Arcelor Mittal	Люксембург	Металургія	133 088	124 936	315 867

Однією з надзвичайно складних і суперечливих проблем, якій дається різна характеристика в працях зарубіжних авторів, є проблема взаємовідносин ТНК із національними урядами. Тут можна виділити три основні підходи: ліберальний (ортодоксальний), марксистський (радикальний), націоналістичний (неомарксистський). Кожен з них по-своєму інтерпретує взаємовідносини ТНК і їх національних урядів.

За останні тридцять років ці відносини зазнали значних змін: від конфліктів до співробітництва. Якщо раніше уряди намагалися обмежити діяльність ТНК, то сьогодні ТНК розглядаються ними як засіб зміцнення національних позицій, створення національних переваг.

Система відносин між державою і ТНК являє собою діалектичну єдність протиріч. З одного боку, корпорації є важливим інструментом зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного впливу, і держава не може не використовувати це в інтересах зміцнення своїх позицій на світовій арені. З іншого боку, єдність інтересів не виключає наявності протиріч, головними з яких є протиріччя між інтернаціональним глобальним характером операцій ТНК і територіально обмеженою юрисдикцією держави. Держава постійно намагається затвердити контроль над вивозом капіталу, товарів, технологій. ТНК, здійснюючи стратегію одержання довгострокових прибутків, впливають на економічну кон’юнктуру країни – базування чи приймаючої країни, і в результаті вступають у протиріччя з визначеними заходами державного регулювання економіки.

Дж. Даннінг у своїй праці «Уряд і ТНК: від конфронтації до кооперації», розвиваючи свою еkleктичну теорію, досліджував відносини між урядами і ТНК за останні три десятиліття й оцінив перспективу їх розвитку. От основні його положення:

1. У минулому державна політика відносно ТНК не була явно пов'язана із загальною державною стратегією або тому, що ТНК контролювали вкрай незначну частину економіки, або тому, що уряд уважав результати регулювання діяльності ТНК незначними.

2. Сьогодні уряди змушені розглядати досягнення в порівнянні переваг у галузі ресурсів, що перебувають під їх юрисдикцією, як самостійну економічну ціль, надаючи все більшого значення як зовнішнім, так і внутрішнім інвестиціям. Це відбулося внаслідок зближення економічних структур країн. Крім того, ТНК стають все більш незалежними у виборі місця розміщення своїх філій.

Дії урядів у 1960–1970 роки Дж. Даннінг оцінює як нерегулярні і не скоординовані спроби розробити економічну стратегію і тактику з урахуванням росту прямих закордонних інвестицій, що звичайно приводили їх до конфронтації з ТНК, причому перші прагнули збільшити свою частку за рахунок діяльності ТНК.

У 1980-ті роки глобалізація економіки і науково-технічний прогрес сприяли переоцінці урядами політичних наслідків діяльності ТНК і зміні ставлення до них. У 1990-ті роки уряди стали відігравати координуючу роль у використанні виробничих можливостей, і закордонні інвестиції розглядаються як доповнення до внутрішніх. Вони розробляють політику, що стимулює приплив іноземних інвестицій у їхні країни і підвищує конкурентні переваги їх ТНК на закордонних ринках.

Стратегічна єдність інтересів ТНК і держав цілком конкретно виявляється й у тому факті, що державна політика, партійна система, армія не можуть існувати без спираючого на фінансово-технічну підтримку ТНК. На постійну частку витрат, необхідних для зовнішньоекономічної експансії ТНК, перетворилися витрати чисто політичного порядку. Так, вартість парламентських виборів у Японії за останні двадцять років збільшилася в 70 разів. Загальні витрати на вибори президента і склад Конгресу США виросли з 1976 по 1980 рік з 160 млн. дол. до 2,2 млрд. доларів.

Висновки. ТНК виконують функцію дипломатії у сфері зовнішніх відносин, у яких вони виступають як політичні агенти, маючи в цьому плані великий потенціал:

- наявність густої і широкої мережі філій, дочірніх компаній, представництв, зв'язків, що не має жодне дипломатичне відомство;
- присутність ТНК в економіці приймаючих країн, у їх інфраструктурі, зовнішній торгівлі, на відміну від офіційної дипломатії, що діє на міждержавному рівні;
- поширення ТНК свого контролю на засоби масової інформації, зв'язку, що означає володіння могутньою зброєю формування місцевої суспільної думки;
- створення в залежних країнах слухняної сили в особі представників місцевих політичних, суспільних кіл.

Таким чином, ТНК мають величезні можливості брати участь у політичних процесах не тільки в країнах базування, а й у приймаючих країнах. Ніхто не стане заперечувати того факту, що ТНК відіграють дуже важливу роль у здійсненні міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації капіталу. Безперечно також, що ТНК грають свою роль у забезпеченні природними ресурсами країн, де є їх недостатня кількість. На наш погляд, існують певні тенденції, пов'язані з діяльністю ТНК:

1. Людство вступило в таку фазу розвитку глобальної економіки, коли зміни в експортно-імпорتنих цінах є основним чинником, що визначає перерозподіл багатств. Ціни на нафту є найяскравішою ілюстрацією цього.

2. Перспективи іноземної допомоги є досить нечіткими. Витрати на амортизацію устаткування й обслуговування боргів країн, які розвиваються, знижують значимість їхніх внутрішніх ресурсів.

У цих умовах ТНК можуть виступати як організації, що сприяють економічному зростанню країн, які розвиваються. Роль ТНК підсилюється тією обставиною, що на порозі XXI століття багаті індустріально розвинуті країни вступають у постіндустріальне століття і їм у край необхідно передати промислову діяльність країнам, які розвиваються, оскільки вони самі переходять на постіндустріальний етап розвитку. Можливо, що ТНК – кращі агенти цієї передачі.

Бібліографічні посилання

1. **Бернар І.** Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж. Колли. – Т. 2. – М. : Международные отношения, 1994. – 705 с.
2. **Богачів С. В.** Исторические аспекты развития акционерных обществ / С. В. Богачів // Економічні проблеми і перспективи стабілізації економіки України. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2001. – С. 5–15.
3. **Богачів С. В.** Этапы совершенствования функционирования акционерных обществ / С. В. Богачів // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк : ІЕП НАН України, 1997. – С. 59–67.
4. **Кочетков Е. Г.** Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): учеб. / Е. Г. Кочетков. – М. : БЕК, 2002. – 480 с.
5. **Македон В. В.** Історико-економічний генезис корпоративних структур / В. В. Македон, Ю. В. Вдовиченко // Економіка і регіон. – 2005. – № 2. – С. 17–20.
6. **Рогач О. І.** Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005.
7. **Сазонець І. Л.** Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації: монографія / І. Л. Сазонець, Ю. М. Варич. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 275 с.
8. **Сазонець І. Л.** Корпоративне управління: світовий досвід та механізм залучення інвестицій: навч. посіб. / І. Л. Сазонець. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 304 с.
9. **Субботин А. К.** Границы рынка глобальных компаний / А. К. Субботин. – М. : Эдиториал УРСС, 2004. – 238 с.
10. **Ткач А. А.** Інститути ринкової інфраструктури корпоративної моделі економіки / Ткач А. А. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2004. – № 4. – С. 239–244.
11. Harvard Business Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hbr.org>
12. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>
13. CNN Money / Fortune Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/>

Надійшла до редколегії 20.12.2010.

УДК 339.9

А. Є. Гессен

Дніпропетровська державна фінансова академія

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КОРПОРАЦІЙ ЧЕРЕЗ КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

На основі зарубіжного досвіду визначено провідну роль, доведено переваги та необхідність корпоративної соціальної відповідальності при формуванні іміджу українських підприємств.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпорація, законодавство, імідж корпорації, соціальна політика, соціальні акції, соціальні заходи, соціальний бюджет, суспільство.

Вступ. В умовах глобалізації сучасного ринку все більша кількість великих підприємств розвинених країн приділяє увагу питанням соціально-орієнтованого бізнесу. Однією з переваг реалізації корпоративних добродійних та соціальних програм є позитивний імідж підприємства, який виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей організації, що торкаються основних сторін її діяльності та орієнтовані на перспективу. Чим активніше розвивається компанія, збільшується її ринкова частка, зростає соціальна значущість, тим більше уваги вона повинна приділяти тому, як виглядає в очах своєї громадськості – клієнтів, бізнес-партнерів, конкурентів, органів державної влади.

Однією з форм прояву організаційної (корпоративної культури) на рівні суб'єкта господарювання є його корпоративна соціальна відповідальність перед суспільством. Стосовно суб'єктів господарювання корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) заохочує компанії враховувати інтереси суспільства в їх діяльності, беручи на себе відповідальність за її вплив на споживачів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах.

У розвинених країнах більшість споживачів віддають перевагу товарам тих виробників, частиною діяльності яких є значимі соціальні проекти. Принципи соціальної відповідальності є однією із складових успішної стратегії, що поліпшує імідж і репутацію компанії, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників.

На сьогодні основою конкурентоспроможності економіки є висока конкурентоспроможність національних виробників товарів та послуг. Відповідно її підвищення потребує мобілізації якісно нових чинників розвитку, важливе місце серед яких належить формуванню позитивного іміджу організації, який стає не тільки першочерговим завданням, й необхідною умовою досягнення економічного зростання. Питання корпоративної соціальної відповідальності розглядаються в працях таких зарубіжних авторів як М.Бречт, П. Болтон, Дж. Вуд, К. Джоунз, К. Девіс, П. Дракера та ін. Також ці питання були висвітлені у працях українських авторів – В. Пилипенко, О. Донченко, російських – М. Делягіна, С. Перегудова, І. Семененко, Є. Балацького, С. Туркіна та ін. [8].

Постановка завдання. Мета статті полягала у тому, щоб на основі зарубіжного досвіду визначити провідну роль, довести переваги та необхідність КСВ при формуванні іміджу українських підприємств. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, інформаційно-аналітичні матеріали російських корпорацій. Для досягнення мети використовувались методи аналізу, синтезу, системного підходу, наукової абстракції, порівняння.

Результати. Дослідження КСВ доцільно розпочати з поняття відповідальності. Відповідальність є характеристикою особистості, яка визначає суб'єктивний обов'язок відповідати за вчинки та дії, а також їх наслідки. Також відповідальність можна трактувати як певний рівень негативних наслідків для суб'єкта у випадку порушення ним установлених вимог.

КСВ виникає у випадку, коли поведінка особи має суспільне значення та регулюється соціальними нормами. Корпоративна соціальна відповідальність – це соціальна відповідальність кожного ділового підприємства. Це концепція, відповідно до якої підприємства враховують інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив їх діяльності на замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцеві громади та інші зацікавлені сторони, а також на навколишнє середовище. Подібна відповідальність виходить за межі встановленого законом обов'язку дотримуватись законодавства та передбачає, що підприємства добровільно вживають додаткових заходів для підвищення якості життя працівників і їхніх сімей, а також місцевої громади та суспільства в цілому. Корпоративна соціальна відповідальність не є правовим регулятором, тобто до неї не належить сплата податків чи виплата заробітної плати [3].

У розвинених країнах в останні роки питання корпоративної соціальної відповідальності бізнесу вийшли на передній план. Великий капітал все більшу увагу приділяє пом'якшенню негативної оцінки своєї діяльності з боку населення та підвищенню його довіри, зміцненню репутації фірми, встановленню партнерських стосунків з усіма верствами населення і владою [5].

Що ж стосується України, то ідея КСВ бізнесу починає розвиватись і потребує досконалого пакета законодавчих актів. Західний стандарт мотивує підприємця здійснювати добровільні соціальні інвестиції. На відміну від нього, вітчизняні закони мають винятково примусовий характер. Українське законодавство накладає на бізнес низку обов'язкових соціальних функцій, що проявляє їх винятково фіскальне забарвлення. Крім того, українське законодавство передбачає мізерний набір преференцій, що спонукають до витрат на соціальні акції. Так, не оподатковуються тільки ті гроші, які становлять 4 % від суми прибутку підприємства, перераховані на рахунок добродійної фундації або організації. Звільняються від сплати ПДВ операції з надання допомоги науковим, культурним, спортивним установам і релігійним організаціям [4].

Також слід зазначити, що, незважаючи на те, що український бізнес, особливо великий, демонструє готовність вирішувати разом із владою на державному і місцевому рівнях певну частину суспільно значущих завдань, у реальному житті концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (КСВБ) реалізується компаніями непослідовно і безсистемно. Процес становлення української моделі КСВ здійснюється значною мірою стихійно і має ряд особливостей. Так, соціальна політика переважної більшості компаній, незважаючи на їх зростаючу поінформованість щодо концепції КСВБ, не є частиною бізнес-стратегій. Більшість компаній соціальну діяльність здійснюють без планування соціальних заходів і бюджетів, за відсутності спеціальних підрозділів чи осіб, відповідальних за цю діяльність. Кошти, що виділяються компаніями для соціальних проєктів, витрачаються часто нераціонально [5].

Проблема соціальної активності бізнесу в Україні полягає не в тому, що наші підприємці не підтримують соціально значущих проєктів. Переважна більшість робить це. Питання скоріше в якості й ефективності цієї підтримки, у тому, наскільки соціальна активність бізнесу підвищує якість життя людей. Адже саме цей критерій лежить в основі самої ідеї корпоративної соціальної відповідальності [2].

Як відомо, будь-яка діяльність людини зумовлена певною мотивацією, тобто якимось конкретним інтересом, задоволення якого і спонукає індивіда до певних дій з метою не просто бажаного, а обов'язкового його досягнення. Інтереси й цінності підприємництва є центральними категоріями, що визначають і регулюють поведінку підприємців стосовно суспільства. У сучасних умовах від підприємців вимагають дещо більшого, аніж просто досягнення фінансового успіху. Тобто в цивілізованому підприємницькому середовищі стабільний і довгостроковий успіх не може бути гарантований лише економічними показниками, адже це соціокультурне середовище, в якому моральні цінності повинні виступати орієнтирами поведінки. Нова стратегія розвитку вимагає більшої відповідальності перед суспільством за свої дії щодо екології, охорони здоров'я громадян, дотримання прав споживачів, громадянських прав і свобод. Іншими словами, у підприємницькій орієнтації акцент переноситься з прав і привілеїв власників на зобов'язання, здатність і готовність підприємців нести відповідальність перед суспільством.

Нині всі бізнес-організації прагнуть до створення привабливого іміджу в очах громадськості. Зі зміною рівня життя в суспільстві виникли нові критерії оцінки діяльності підприємницьких структур і шляхи реалізації підприємницького інтересу. На першому місці в оцінці діяльності стоїть ставлення тієї чи іншої компанії до науки, мистецтва, екологічних проблем, що стає суттєвим для споживачів їх-

ної продукції чи послуг. Усе це сприяє створенню нового обличчя бізнесу, формуванню принципово нових засад підприємницьких інтересів [1].

При прийнятті на себе корпоративної соціальної відповідальності приватні корпорації однозначно отримують позитивні результати, які можна поділити на економічні, соціальні, іміджеві. Так, наприклад, міжнародна холдингова компанія «Атолл Холдинг» упроваджує активне формування іміджу холдингу, зумовлене тим, що необхідно створити єдиний і цілісний образ бізнес-структури, який складається з окремих компаній, які здійснюють самостійні комунікації, мають унікальний корпоративний стиль. Таким чином, перед «Атолл Холдинг» постає завдання ідентифікації компаній, які входять до групи компаній у цілому, що дозволяє значною мірою консолідувати зусилля і підвищувати їх ефективність. Формування іміджу холдингу починалося з усвідомлення потреби бути публічною і відкритою компанією. Керівництво холдингу зрозуміло, що для підвищення ефективності комунікацій стало необхідно, щоб потенційні партнери знали про холдинг як про надійну компанію, що динамічно розвивається, ще до того, як вони почнуть співпрацювати. Соціальна відповідальність у розумінні холдингу – це відповідальність бізнесу перед суспільством, сприяння сталому соціальному й економічному розвитку. Окрім того, великий бізнес може бути стабільним у довгостроковій перспективі, тільки якщо він має позитивний вплив на економіку країни і соціальну сферу тих регіонів, де він працює [9]. Схема впровадження принципів КСВ для формування іміджу компанії наведена на рисунку 1.

Інвестиційно-будівельний напрямок діяльності Групи компаній «Атолл Холдинг» представлено такими компаніями:

- ТОВ «Інвестиційно-будівельний холдинг «Атолл Холдинг»;
- Інвестиційно-будівельна компанія «Автотрейдинг Інвест».

Економічні позитивні результати можна охарактеризувати як отримання прибутку від реалізації соціальних заходів. Окрім цього, внаслідок реалізації корпоративних соціальних проєктів можуть знижуватись операційні витрати в деяких ланках бізнесу. Участь у соціальних ініціативах також дає змогу збільшити вартість акцій компаній, забезпечує здатність додатково залучити нових інвесторів. Окрім того, соціально активні корпорації менш вразливі до екологічних та моральних ризиків.

Соціальні позитивні результати для бізнесу – це отримання передусім зацікавлених працівників, наявність довготермінових планів та зобов'язань, сильні та надійні партнерства. Позитивний соціальний корпоративний імідж впливає на купівельні рішення споживачів, просування товарів та послуг, престижність самої корпорації [4].

Для того щоб створити позитивний імідж організації, слід спочатку виділити свою роль в суспільстві, визначити соціальні проблеми, подумати, чого саме чекають від компанії. Не треба також забувати про правові та етичні аспекти діяльності, необхідно дотримуватися певних норм поведінки при здійсненні бізнесу.

Як правило, робота над корпоративним іміджем починається із створення департаменту, що відповідає за цей напрям. У даному випадку важливо скоординувати роботу цього підрозділу так, щоб його стратегія збігалася із загальною. Структурно такий відділ повинен складатися з декількох напрямів. До першого входять працівники, які відповідають за внутрішні взаємини. Перед ними стоїть завдання створити ефективні комунікації між компанією та її працівниками. Мета цього напрямку – донести до всього персоналу загальну місію і стратегію бізнесу. Другий напрям повинен займатися розвитком зв'язків із державними органами влади.

До функцій третього напрямку можна віднести взаємодію із ЗМІ. А саме – роботу з журналістами, відповіді на їх запитання, підготовку прес-релізів, організацію прес-конференцій, моніторинг ЗМІ. Також створюється напрям, який відповідає за створення і підтримку корпоративного порталу, на якому з'являтиметься вся інфор-

мація про компанію. Це можуть бути прес-релізи, інтерв’ю, що виходили в різних виданнях, інформація щодо компанії. Веб-сервер-підтримка в даному випадку дуже важлива, оскільки це один з методів швидкого доступу до необхідної інформації.

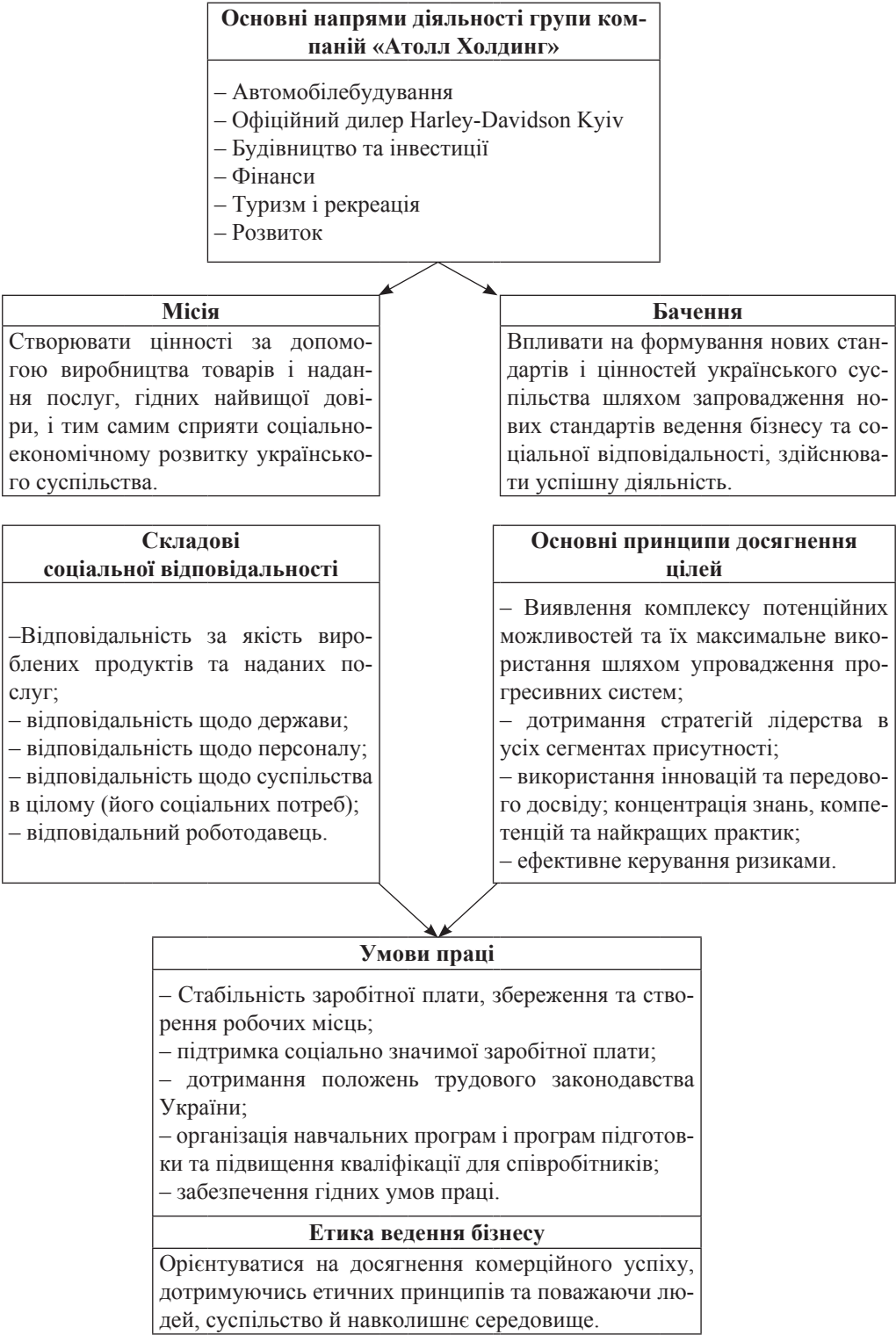


Рис. 1. Схема впровадження принципів КСВ для формування іміджу корпорації

Наступний напрям, який слід увести, повинен займатися маркетинговими комунікаціями. У його обов'язки входить управління і розвиток корпоративного бренду. Також цей напрям повинен займатися рекламою, створенням візуального уявлення про компанію, дослідженням ринку. Деякі компанії вводять напрям, який займається розвитком корпоративної соціальної відповідальності. Як правило, цей департамент у цілому підзвітний вищому керівництву. Його ефективність оцінюють за допомогою системи ключових показників. Достоїнство такої системи в тому, що при правильно вибраних показниках ефективність можна зміряти в грошовому виразі. Таким чином, власники бізнесу можуть дізнатися, наскільки імідж компанії підвищує або знижує вартість бізнесу в цілому.

Підтримка соціальних проектів є однією з найбільш значимих складових корпоративної репутації сучасної компанії. По-перше, соціальні проекти, що отримують підтримку з боку бізнес-структур, здебільшого спрямовані на допомогу найменш захищених верств населення (дітей вулиці, сиріт, інвалідів тощо). Виявлення турботи щодо «слабких» позиціонує компанію як небайдужу, стурбовану та сильну. По-друге, соціальні проекти нерідко спрямовані на розвиток громадянського суспільства, що підтверджує бажання організації інвестувати в майбутнє, в подальший розвиток, а, отже, це означає її готовність працювати на ринку протягом тривалого часу [6].

Формування іміджу компанії за рахунок рівня корпоративної соціальної відповідальності має певні переваги, а саме: позитивне ставлення споживачів до діяльності відповідної компанії, сформоване внаслідок високого рівня її корпоративної соціальної відповідальності, автоматично проектується на весь існуючий товарний асортимент, включаючи всі нові товари, які суб'єкт господарювання планує виводити на ринок у майбутньому. І навпаки, формування іміджу компанії, яка з метою одержання прибутку нехтує здоров'ям споживачів, забруднює навколишнє середовище, ухиляється від сплати податків, негативно впливає на ставлення споживачів не тільки до наявного товарного асортименту, а й до всіх майбутніх товарів [7].

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна зробити висновок, що корпоративна соціальна відповідальність – це соціальна відповідальність кожного підприємства. Вона полягає у належному веденні бізнесу в соціально відповідальний спосіб. Підприємці в Україні підтримують соціально значущі проекти, але проблема соціальної активності бізнесу полягає в тому, що якість та ефективність цієї підтримки недостатні, у тому, наскільки соціальна активність бізнесу підвищує якість життя людей. Адже саме цей критерій лежить в основі самої ідеї корпоративної соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність у бізнесі надає такі переваги. Для суспільства основною перевагою від КСВ є вирішення різного роду соціальних, екологічних і т. п. проблем; інвестування коштів у духовний, культурний розвиток, професійне зростання окремої особи та суспільства в цілому; розвиток соціальної та творчої активності населення, тобто закладення основ для подальшого розвитку суспільства. Для підприємств: поліпшення іміджу серед існуючих та потенційних споживачів, партнерів по бізнесу, посилення позицій у міжнародному співтоваристві; зростання довіри до виробника та його продукції, як результат – збільшення обсягів продажів, посилення конкурентних позицій; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці, знову ж таки, приводить до зростання переваг у конкурентній боротьбі, оскільки зусилля та кошти, що раніше спрямовувалися на зниження рівня ризику, можна спрямувати на розробку стратегічних планів, різного роду заходів комунікаційної політики тощо. Тому можна сказати, що майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості соціальних питань для компаній.

Бібліографічні посилання

1. Довгань Л. Є. Економічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності в умовах макроекономічної кризи / Л. Є. Довгань, І. П. Малик // Економічний вісник НТУУ «КПІ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2010/6.MO/21_kpi_2010_7.pdf
2. Малиновська О. Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: Етапи становлення / О. Я. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biolog/18_6/200_Malinowska_18_6.pdf
3. Прогнімак О. Д. Формування соціальної відповідальності бізнесу: взаємодія з місцевими спільнотами та владою / О. Д. Прогнімак, О. В. Іщенко, О. Ю. Касперович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Usoc/2006_5/94-105.pdf
4. Репутація та імідж сучасних корпорацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Bondar_310.htm
5. Сазонець І. Л. Корпоративне управління, світовий досвід та механізми залучення інвестицій: навч. посіб. / І. Л. Сазонець. – К. : Центр учбової літ., 2008.
6. Шаповал В. М. Мотиви та вигоди соціально відповідальної діяльності: досвід розвинутих країн / В. М. Шаповал // Вісник Академії митної служби України. – 2008. – №2(38). – С. 24–32.
7. Широкова М. С. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу як нова бізнес-філософія та її становлення в Україні / М. С. Широкова // Грані. – 2008. – № 3. – С. 115–121.
8. Шмиголь Н. М. Управління рівнем корпоративної соціальної відповідальності як механізм отримання КСВ-доходу підприємством / Н. М. Шмиголь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_3/files/DU310_40.pdf
9. Юзик Л. О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства / Л. О. Юзик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Yuzik.pdf
10. Офіційний сайт групи компаній «Атолл Холдинг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atollholding.com.ua/>

Надійшла до редколегії 23.12.2010.

УДК 339.923:531.62

А. Ю. Гладченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЗАСАДАХ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Розглянуто та визначено провідні напрями формування національної енергоощадної політики України на основі аналізу енергоємності ВВП країн світу. Дано порівняльну характеристику заходів у сфері енергозбереження в країнах СНД та Європейського Союзу.

Ключові слова: національна енергоощадна політика, Україна, енергоємність ВВП, енергозбереження, СНД, Європейський Союз.

Вступ. Сучасна українська держава перебуває на складному етапі соціально-економічного розвитку, коли вирішальну роль відіграє реальний сектор економіки. Задекларована пріоритетність політики енергозбереження тривалий час не була підкріплена ефективною формою та механізмами взаємодії влади, бізнесу та наукового потенціалу в питаннях упровадження інноваційних енергозберігаль-

них технологій. Слід зазначити, що вектор енергетичного напрямку державної політики має дефекти. У великій енергетичній політиці для України великих змін немає – Росія залишається основним постачальником енергоносіїв, а темпи розвитку альтернативної енергетики є неприйнятними. У сфері сучасних наукових досліджень проведено значну роботу щодо вирішення низки проблем енергозабезпечення. Науковому розв'язку цих завдань присвячено праці таких науковців як А. Борисенко, Н. Борисов, В. Вербинський, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, О. Дупак, Г. Забарний, Ф. Заставний, Н. Земляний, Б. Коробко, Є. Крикавський, С. Кудря, Б. Піріашвілі, Я. Побурко, М. Поровський, А. Праховник, Б. Синякевич, О. Суходоля, А. Шидловський, А. Шурчков, А. Щокін та ін. [2; 3; 5].

Разом з тим, подальшого наукового пошуку потребують комплексне висвітлення теоретико-прикладних, концептуальних основ розвитку та реалізації національної енергетичної політики, розробки на їх основі науково обґрунтованих рекомендацій господарським органам та владним структурам. Розвиток енергоощадності національної економіки стає не просто елементом економічної стабільності, а питанням виживання, тому що економіка України стоїть на порозі значного потрясіння – ціна на газ у 2011 році може досягнути 365 доларів за тисячу кубометрів. В таких умовах існує гостра необхідність вироблення ефективної політики енергозаощадження економіки, яка відповідала б життєво важливим інтересам держави, суспільства та громадян країни та враховувала нові світові реалії.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз і розробка концептуальних засад ефективної енергоощадної політики та формування механізмів їх реалізації. Методологічною базою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, інформаційно-статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій, присвячені сучасним проблемам енергетичної безпеки, раціональним системам енергозабезпечення, функціонуванню й організації енергосистем та енергоринків в умовах ринкової економіки, раціональному використанню паливно-енергетичних ресурсів та охороні довкілля.

Результати дослідження. В період трансформації соціально-економічної моделі розвитку української економіки гостро стоїть питання впровадження та реалізації ефективної національної політики енергоощадження [2]. Огляд аналітичних досліджень у сфері енергоощадження показав, що національна економіка має значні труднощі, які незабаром можуть призвести до тривалої рецесії в ключових секторах економіки. Головною проблемою на сьогодні є неприйнятно високий рівень енергоемності ВВП (рис. 1).

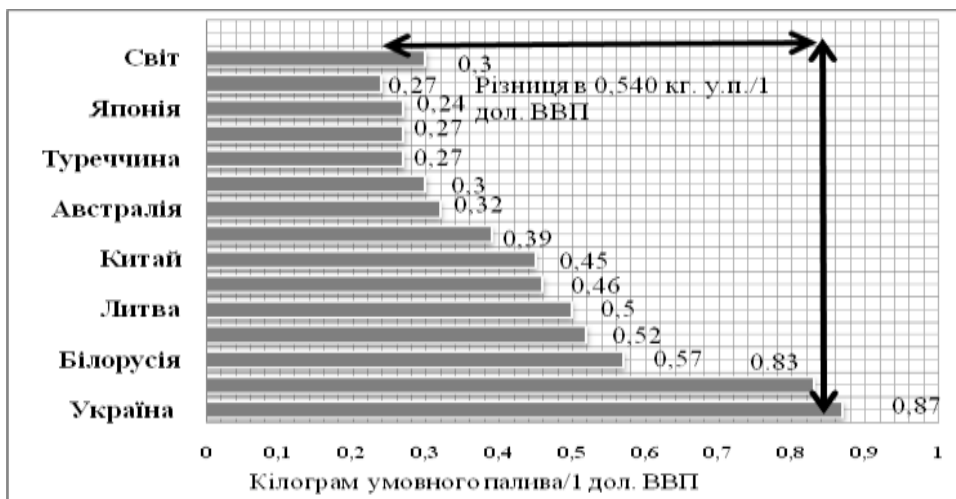


Рис. 1. Енергоемність ВВП України порівняно з іншими країнами світу у 2009 році, кг у. п. / 1 дол. ВВП

Відповідно до градації країн за рівнем енергоемності ВВП Україна займає слабкі позиції порівняно з іншими країнами світу. Проблема високої енергоемності має гостро негативні соціальні та економічні наслідки, конкурентоспроможність вітчизняної надто енергоемної продукції досягається лише ціною значного зниження складової витрат на оплату праці; на відміну від інших постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи, Україна зберігає неприйнятно високий, з огляду на національну конкурентоспроможність, рівень енергозатрат для виробництва національного продукту. Для нашої держави, за даними Міжнародного енергетичного агентства за 2009 р., цей показник сягає 870 г у. п. / дол. США ВВП, тоді як для Євросоюзу в цілому лише 270 г у. п. / дол. США ВВП [3]. Для прикладу, енергоемність ВВП Данії у тих же одиницях виміру становить 2400 г у. п. на долар виробленої продукції, Польщі – 460, а Чехії – відповідно 500 г у. п. на долар (рис. 2).

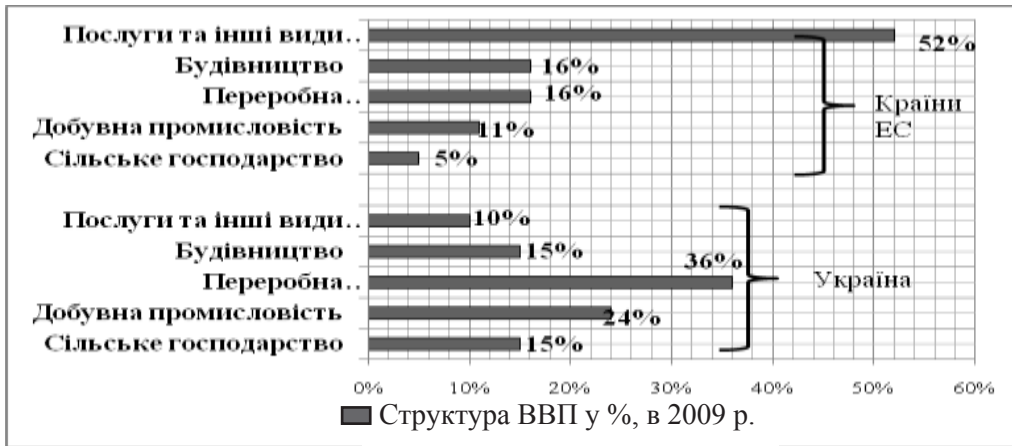


Рис. 2. Порівняльна характеристика структури ВВП України та країн ЄС у 2009 році

Окрім цього, про значне відставання України від держав ЄС у царині енергоефективності свідчить порівняльна оцінка ще низки аспектів функціонування енергетичного сектора та інших галузей економіки, головним чином – енергоемних (таблиця).

Кілька фактів свідчать про переваги європейської системи енергоспоживання: теплоелектростанції (в секторальному розрізі вони традиційно перебувають у числі основних споживачів природного газу та вугілля), в Україні працюють з ККД на рівні 30 %, а в Євросоюзі – на рівні 40 %; на генерацію 1 кВт-години електроенергії, виробленої ТЕС і ТЕЦ, в Україні використовується 379 г у. п., в ЄС – на 40 % менше (270 г у. п.); на транспортування електроенергії в нашій країні витрачається 14,7 % її надходження в електромережу, тоді як в індустриальних європейських державах – лише 6,5 %; енергоемність виробництва тонни сталі (враховуються затрати коксу, електроенергії та природного газу) на українських металургійних комбінатах сягає 840 кг у. п./т, на металургійних комбінатах ЄС вона в 1,9 раза менша (450 кг у. п./т).

Проаналізувавши стан та тенденції зміни рівня енергоощадності національних економік країн ЄС, можна виділити такі пріоритетні напрями енергозбереження для України: запроваджувати механізми стимулювання виробників однорідної продукції до підвищення ефективності використання ними енергоресурсів на своєму виробництві або до випуску енергозберігальної техніки шляхом укладання добровільних угод з енергозбереження; запровадження та гарантування стабільних правил гри (рис. 3).

Таблиця
Порівняльна характеристика заходів у сфері енергозбереження у країнах СНД та ЄС у 2009 році

Заходи /Країни	Австрія	Бельгія	Німеччина	Греція	Італія	Іспанія	Польща	Англія	Росія	Україна
Елементи державної політики у сфері енергозбереження										
Загальна стратегія з енергозбереження										
Законодавство з енергозбереження										
Визначення цілей у сфері										
Координувальний підрозділ										
Енергозберігальні заходи у житловій та комунальних сферах										
Інформація, освіта, популяризація										
Джерела фінансування										
Регулятивна політика у галузі										
Добровільні угоди										
Енергозберігальні заходи у промисловості										
Інформація, освіта, популяризація										
Джерела фінансування										
Регулятивна політика у галузі										
Добровільні угоди										
Заходи запроваджені Заходів не існує Заходи заплановані Інформації немає										



Рис. 3. Державна політика енергозбереження та напрями її реалізації

Пріоритетним напрямом у реалізації державної енергозберігальної політики є новий механізм під назвою «перформанс контрактинг енергозбереження» – це програма впровадження енергозберігальних заходів в адміністративних будівлях, які перебувають на балансі бюджетів будь-якого рівня, в ході якого бюджетна установа (в особі відповідного центрального або місцевого органу виконавчої влади) укладає контракт з енергосервісною компанією на проведення енергетичного обстеження будівлі і впровадження енергозберігального проекту на його основі.



Рис. 4. Схема розробки і впровадження синтезпроекту енергозбереження

На сьогодні бюджетне законодавство не дозволяє реалізувати такий механізм фінансування енергозберігальних заходів у бюджетній сфері. Власне, у Бюджетному Кодексі зазначено передумови для запровадження такого механізму, та немає положень, що забороняють подібний механізм.

Необхідно внести лише ряд змін до Закону України «Про енергозбереження» та ряд положень до Закону України «Про державний бюджет України», де передбачити на законодавчому рівні створення такого цільового спеціального фонду у складі державного бюджету (у складі місцевого бюджету) та визначити його джерела формування [1]. Іншим кроком для завершення формування цього механізму буде створення порядку, який конкретизуватиме та уточнюватиме розглянутий у цій статті механізм залучення інвестицій для фінансування енергозберігальних заходів у бюджетній сфері.

Висновки. Україні доцільно використовувати позитивний досвід промислово розвинених країн у сфері правового регулювання енергоефективності, розробляти й приймати адекватні законодавчі й нормативно-правові акти, що дасть змогу знизити енергоємність економіки, підвищити конкурентоспроможність і прискорити процеси інтеграції в світову економічну систему. Розробляти і запроваджувати загальнодержавну інформаційно-пропагандистську й навчально-освітню

кампанію для висвітлення й популяризації необхідності та переваг політики енергозбереження. Приклад цілеспрямованості державної енергозберігальної політики повинні подавати насамперед бюджетні органи, установи й організації. Запровадити систему державних закупівель енергозберігальної техніки і технологій для державного сектора, що стимулюватиме їх розробку і виробництво. Імплементувати принципи енергозбереження у податкову, тарифну, енергопромислову й екологічну державну політику.

Таким чином, національна енергетична політика повинна покладатися переважно на ринкові механізми, уникати практики надання пільг і субсидій, проводити поступову реформу цінової політики, запроваджувати «екологічний податок». Але для застосування таких заходів потрібна систематизація національних енергетичних стратегій в умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки та розробка теоретичних основ процесу формування національної енергетичної стратегії, що є пріоритетним напрямом для наступних досліджень.

Бібліографічні посилання

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2006 р. № 412 про забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів.
2. **Башмаков И. А.** Энергетика: проблемы ТЭК, эффективность энергоиспользования, стратегии развития / И. А. Башмаков // Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. – 2006. – № 8.
3. **Кузьминский В. П.** Новая «забытая» технология энергосбережения / В. П. Кузьминский, В. Ю. Кухарь // Энергосбережение. – 2007. – №3. – С. 9–12.
4. **Цецерин Ю. А.** Отложенный спрос на энергоэффективность / Ю. А. Цецерин // Вестник энергосбережения. – 2007. – № 1 (15).
5. Енергетична безпека країни: пріоритети та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/article/1173187423.html>.
6. Офіційний сайт Державної підтримки українського експорту: Співпраця США та України у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Урядового порталу, єдиного веб-порталу органів виконавчої влади України: Найперше завдання національної енергетичної безпеки – зменшення енергоємності виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 15.12.2010.

УДК 339.944.009.12

О. Є. Джур

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Досліджено теоретичні та практичні проблеми підвищення конкурентоспроможності економічних систем, виділено питання необхідності удосконалення понятійного апарату предмета, методу та методології сучасної теорії конкурентоспроможності, досліджено макро- та мікроекономічні складові процесу регулювання конкурентоспроможності підприємств космічної галузі України в контексті євроінтеграційних підходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність економічних систем, об'єкт і предмет теорії конкурентоспроможності, управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, космічна галузь, підприємства космічної галузі.

© О. Є. Джур, 2011

Вступ. Процес реформування економічної системи України та її активної інтеграції у світове господарство потребує переосмислення та впровадження нової методології, методів, інструментарію, оцінок, що визначають її конкурентоспроможність у цілому як країни, так і її основних структурних складових – підприємств.

Практичний досвід реформування економіки України показав слабкість теоретичних розробок, які б допомогли країні швидко й ефективно перенаправити та використати ресурсні та інформаційні потоки для забезпечення стійкого розвитку суспільства. Саме в цей час і стала зрозуміла фрагментарність та безсистемність комплексу знань щодо теорії конкурентоспроможності. Науковці та урядовці не змогли запропонувати підприємствам чітких і простих механізмів оцінки власного рівня конкурентоспроможності, а отже, тривалий час перебували у «вільному плаванні» в жорсткому конкурентному середовищі.

Безумовно, проблема забезпечення конкурентоспроможності всіх складових економіки пов'язана із результативністю та системністю економічного розвитку. Саме послаблення системних основ управління під час трансформації України викликало зміни в керуванні відтворювальними процесами економіки (суттєва залежність економічного стану та розвитку від експортноорієнтованої металургії). Таке «напівфабрикатне» входження в систему світового господарства надовго затримало країну та її підприємства високотехнологічного сектора в скорішій інтеграції та кооперації із провідними розробниками та виробниками високотехнологічних товарів та послуг. Відбулася значна втрата часу і всіх видів ресурсів.

Розуміючи вищезгадану проблему, держава намагається сфокусувати свій практичний вплив на економіку через різні програми розвитку. Прикладом цього є Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки, яка підтверджує стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки, схвалена Указом Президента України від 28 квітня 2004 року № 493, і визначає необхідність переходу до інноваційної моделі економічного зростання та розвитку наукоємного високотехнологічного виробництва [1]. Інноваційна модель як основа ефективної моделі розвитку народного господарства України повинна забезпечити їй підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави.

Особливої уваги заслуговує дослідження проблеми конкурентоспроможності підприємств космічної галузі, що забезпечують економічний та науково-технічний розвиток, розв'язання глобальних проблем людства, в тому числі проблем безпеки, і характеризуються новими завданнями щодо використання космічної техніки і технологій для забезпечення сталого розвитку.

В умовах фінансово-економічної кризи співвідношення обсягів виробництва на підприємствах космічної галузі 2009 року до відповідних обсягів 2008 року склало 82,3 % і є кращим порівняно з цим показником у цілому по промисловості України (78,1 %) і по машинобудуванню (54,9 %). Збільшився обсяг реалізації продукції на експорт і склав 53 % від загального обсягу продукції (у 2008 році – 47 %). Поліпшився експортно-імпортний баланс космічної галузі – за підсумками 2009 року, експорт утрічі перевищив імпорт [2].

Значну частину надходжень підприємства космічної галузі отримують від участі в міжнародних проектах. Суперечливий характер жорсткого державного регулювання трансформаційних процесів, державна власність на засоби виробництва, з одного боку, і тенденція розвитку комерціалізації підприємств космічної галузі з метою розширення джерел інвестування нових високотехнологічних проектів, з іншого, потребує створення оптимального механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю на підприємствах космічної галузі.

Слід відзначити, що проблема «добробуту націй» за А. Смітом перетворилася на проблему «конкурентоспроможності націй», коли в прихованому та в не при-

хованому вигляді ведеться суперництво за допомогою політичних, економічних, техніко-економічних, релігійних, культурних факторів. Це в кінцевому підсумку порушує основи конкуренції як стабілізаційного механізму соціальних та економічних процесів різних країн світу.

Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України, її підприємств зумовлена швидким формуванням нового міжнародного поділу праці і відповідним розподіленням світового доходу. Саме даний історичний момент привернув увагу до поняття та необхідності удосконалення міжнародної конкурентоспроможності, зробив її одним із головних завдань урядових програм більшості країн світу.

Дослідженню теоретичних основ міжнародної конкуренції, різних сутнісних характеристик конкурентоспроможності на макро- та мікроекономічному рівнях приділено увагу в працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів як Р. Акофф, І. Ансофф, Л. І. Абалкін, В. С. Балабанов, С. П. Бараненко, Т. Бернс, С. Бір, К. Боумен, І. Бураківський, Ю. А. Данилевський, П. Друкер, І. Д. Ільєнкова, П. Дойл, В. Захарченко, Б. Карлоф, А. Я. Кибанов, І. Кірцнер, Д. Кліланд, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, Т. Коупленд, Ж. Ламбен, Е. Лоулер, С. Майерс, Ю. Макогон, Дж. Марч, В. Павлова, І. О. Піддубний, Є. Ф. Пеліхов, М. Портер, В. П. Савчук, Р. Сайерт, Г. Саймон, П. Самуельсон, О. Є. Сомова, А. Стрикленд, А. Томпсон, Р. А. Фатхутдінов, А. Філіпченко, В. В. Шеметов, Й. Шумпетер, А. Ю. Юданов та ін.

Отже, внутрішні проблеми в Україні та зовнішні тенденції вимагають вирішення проблеми підвищення міжнародної конкурентоспроможності української економіки та її підприємств на основі нового теоретико-методологічного інструментарію.

Постановка завдання. Метою статті є на основі історико-логічного та систематичного підходів проаналізувати сучасний стан розробки теоретичних питань конкурентоспроможності, виявити суперечливі сторони сучасної теорії конкурентоспроможності, показати необхідність і навести варіанти комплексної розробки понятійного апарату управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Методологічну основу дослідження сформулювали праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених. Задля досягнення мети застосовувалися методи аналізу та синтезу, системного узагальнення, наукової абстракції, якісних порівнянь.

Результати. Теорія конкурентоспроможності як складова економічної науки є відносно молодого галуззю, що має свої онтологічні передумови, без знань яких неможливо зрозуміти сутність та зміст теорії. Поява категорії конкурентоспроможності пов'язана із розвитком та функціонуванням такої складової як ринок. Становлення ринку та ринкових відносин суттєво вплинуло на зміст економічної діяльності та розуміння її результативності, яка є функціональною властивістю будь-якої економічної системи, визначає рівень її працездатності при наявному способі використання ресурсів. Ринкова організація економічної діяльності акцентує питання ефективності функціонування економічних систем на проблемах, пов'язаних із їх активним позиціонуванням у конкурентному просторі. Отже, методологічна роль ефективності відповідає логіці ринкової взаємодії та вимагає оцінки рівня функціонування економічних систем у площині лінійного або багатовимірного характеру економічної діяльності.

Оцінка результатів економічної діяльності в умовах ринку здійснюється за відносною шкалою, що відбиває відношення властивостей об'єктів, які порівнюються. Тому багато науковців згодні із думкою, що конкурентоспроможність визначається як «ультрареультативність» економічної діяльності.

Отже, можна відзначити, що онтологічними основами конкурентоспроможності є зміни в характері та в результативному континуумі економічної діяльності, які відображають: 1) соціоприродний розвиток людини за допомогою продук-

тивної праці; 2) виділення певної предметної діяльності людини в окремий напрям або галузь із забезпеченням принципу ефективності; 3) створення нового ринкового механізму економічної діяльності, який забезпечує процес виживання та життєздатності суб'єкта системи на основі конкурентоспроможності.

Таке трактування онтологічних основ конкурентоспроможності підкреслює: 1) при розгляді продуктивності ми робимо акцент на взаємодію, енергообмін між людиною та природою; 2) при розгляді ефективності – на механізм розширеного відтворення матеріальних засобів людини; 3) при розгляді конкурентоспроможності – на процес виживання та досягнення певної рівноваги в конкретний період часу. Наведений стислий погляд на онтологічні основи конкурентоспроможності безумовно не є повним і буде змінюватися завдяки впливу соціального механізму на економічну діяльність.

Якщо чітко визначено об'єкт дослідження, його матеріально-речовинний склад, а також предмет вивчення науки, то створюються умови для вивчення всієї системи відносин і зв'язків, а також процесів і явищ, що розкривають її основи. Вивчення зв'язків і процесів є свідченням досить високого рівня розвитку науки.

Складність конкурентоспроможності як об'єкта пізнання полягає в тому, що вона виникає між відносинами «суб'єкт – суб'єкт», а внутрішній стан суб'єкта визначається відносинами «суб'єкт – об'єкт». Це сприяє формуванню моделі конкурентоспроможності з великою кількістю суб'єкт-об'єктних модифікацій.

Але не тільки ця складність гальмує формування понятійного, категоріального апарату конкурентоспроможності. Відношення соціуму в цьому напрямку є неоднозначним. Більшість релігій сучасного світу застерігають від використання у своєму духовному, культурному, соціальному, економічному житті термінів «конкуренція» і «суперництво». Крім того, більшість сучасних науковців бачать теорію конкурентоспроможності в рамках теорії економічного розвитку, основи якої заклав А. Сміт.

Феномен конкуренції значно був доповнений поняттям нововведень Й. Шумпетера та Г. Меншера. Новим осмисленням економічної діяльності стали терміни «конкурентна перевага» М. Портера та «нова конкуренція» М. Беста. Саме з цього моменту бере початок теорія конкурентоспроможності як напрям наукового знання.

Нерівномірність розвитку країн у XX ст. та загострення міжнародної конкурентної боротьби між США, Японією, Німеччиною, Англією, Францією, Бразилією, Мексикою лише підкреслили потребу відображення процесів міжнародної конкуренції через новий понятійний та категоріальний апарат.

Визначення «конкурентоспроможність – це спроможність США...» [3], озвучене в Конгресі США президентом країни, лише підкреслює ситуаційність та прив'язку до певного історичного моменту та пізніше було замінене новою теоретичною конструкцією: «конкурентоспроможність – це спроможність суб'єкта до конкуренції. Але слабкість цього визначення і трактування, як і більшості інших трактувань, не дає можливості визначити якість поняття як цілого та діалектики його розвитку.

У працях М. Портера і багатьох науковців методологічна основа руху конкурентоспроможності представлена за допомогою «стадіальності» від нижчого, «природноресурсного», до найвищого, заснованого на «багатстві», щабля конкурентоспроможності [3]. В цій моделі можна виявити лише динаміку факторів впливу на конкурентоспроможність і неможливо виявити якісні моменти руху (інноваційна діяльність). Крім того, багато країн світу взагалі вирішують проблему виживання населення, а не конкурентоспроможності.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009–2010 роки Україна посіла 82-гу позицію серед 133 країн – і «впала» на 10 позицій. Після періоду відносної стабільності рейтингу 2006–2008 років (69, 73 і 72-ге місце відповідно)

країна опинилась у дев'ятій десятці країн, де вона перебувала до цього. При цьому, як і у рейтингу за минулий рік, Україна перебуває у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гамбія та Алжир. Економіка України більше за інші країни постраждала від кризи – падіння ВВП у 2009 році складо 15,1 % [4].

Аналіз проблеми конкурентоспроможності української економіки та її підприємств ще раз підкреслює слабкість теоретико-методологічних основ і не визначення об'єкта управління. Розбіжність трактувань у уявленні сучасних науковців відображає таблиця.

Звертає на себе увагу відсутність у науковій літературі з проблематики конкурентоспроможності аналізу причинно-наслідкових зв'язків. Це ще раз підкреслює необхідність розробки нових методологічних схем та аналітичного інструментарію конкурентоспроможності.

Таблиця

Приклади визначення конкурентоспроможності сучасними науковцями

№ з/п	Автори та наукові джерела	Визначення
1	Інститут менеджменту і розвитку (IMD) World Competitiveness Yearbook 2000 , IMD www.imd.ch/wcy	Конкурентоспроможність – реальна і потенційна можливість фірм за існуючих умов проектувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів.
2	Всесвітній економічний форум (WEF) The Global Competitiveness Report . – Oxford University, 2001 // www.weforum.org	Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу.
3	Портер, Майкл, Э. Конкуренция : Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 480	Конкурентоспроможність (К) – це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні із присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин. Оцінка цієї властивості дозволяє виділяти високу, середню низьку К.
4	Фатхутдинов Р. А. Организация производства: Учебник . – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 633.	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку.
5	Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг . – М.: Юрайт-М, 2001. – С. 11.	Конкурентоспроможність – це властивість продукції відповідати вимогам даного ринку у даний час.
6	Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика . – М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001. – С. 38.	Конкурентоспроможність – це ступінь привабливості даного продукту для споживача, який здійснює купівлю товару.
7	Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Конкуренция. Курс лекций и практических занятий на русском и украинском языках . – К.: ЦУЛ, 2002. – С. 13.	Конкурентоспроможність – міра здатності людини, спеціаліста, товару, послуги, підприємства, країни брати участь у конкурентній боротьбі.

Закінчення таблиці

№ з/п	Автори та наукові джерела	Визначення
8	Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования // Философия хозяйства. – № 4–5. – 2005. – С. 205.	Конкурентоспроможність можна визначити як потенції, якими володіє економічний суб'єкт і які створюють йому переваги у конкретній боротьбі.
9	Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – С. 10.	Конкурентоспроможність – це властивість товару, послуги або суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні із присутніми там аналогічними товарами, послугами або суб'єктами ринкових відносин. При її оцінці використовуються характеристики, важливі для споживача, на які він орієнтується, роблячи свій вибір.
10	Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. – К.:ВД «Професіонал», 2006. – С. 27.	Конкурентоспроможність можна визначити як здатність деякого класу об'єктів продуктивно займати ринкову нішу і ефективно утримувати свої позиції.

У вищенаведених прикладах чітко не визначено, про який ринок іде мова. Хоча сучасні інтеграційні процеси господарського життя вказують на необхідність цього визначення. Крім того, в сучасному науковому обігу ми зустрічаємо поняття «суб'єкт економічної діяльності» та «суб'єкт ринкових відносин» майже в однаковому, тотожному використанні. Але безумовно між ними є певний трансформаційний період. З точки зору автора, суб'єкт економічної діяльності є поняттям ширшим та універсальнішим, ніж суб'єкт ринкових відносин або діяльності, і відображає джерело, є носієм активної предметно-практичної діяльності.

Для теорії конкурентоспроможності в неокласичному вигляді ринок і конкуренція по суті є предметом дослідження, а підприємства як системи та зовнішнє середовище є заданими, тобто не є предметом аналізу. Для кожного учасника – суб'єкта ринку головним завданням є вибір раціональної ефективної поведінки та стратегії, формування конкурентних переваг у конкретних ринкових структурах. Але в цій методологічній схемі спостерігається чітка орієнтація на внутрішній ринок, що ускладнює виконання завдання підвищення конкурентоспроможності для підприємств, орієнтованих на зовнішній ринок.

Аналіз сучасних тенденцій та теорії вказує на необхідність визначення *предметом* теорії конкурентоспроможності широкого кола, галузі економічних явищ і процесів, результати яких визначаються внутрішніми та зовнішніми факторами.

Тенденції глобалізації на сучасному етапі розвитку повинні загострити пильність всіх українських підприємств, навіть тих, що активно не здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Питання ресурсного забезпечення та необхідної швидкої диверсифікації ринку збуту розширює коло використання міжнародної конкурентоспроможності як інструмента життєзабезпечення та збалансування зовнішніх та внутрішніх факторів.

У науковій вітчизняній та зарубіжній літературі не існує цілісної системи, теоретичних основ та організаційних моделей управління міжнародною конкурентоспроможністю. Можна сказати, що вона більше існує в ситуаційному, аспектному вираженні.

Проектування будь-якої системи управління вимагає чіткого визначення та використання понятійного апарату та концептуальних засад. Отже, для побудови ефективної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю повинні бути визначені: 1) теоретико-методологічна база (предмет, об'єкт, мета, завдан-

ня, функції); 2) організаційна складова (організаційні структури та інформаційно-комунікаційні зв'язки між ними).

Очевидним напрямом поліпшення управління міжнародної конкурентоспроможності підприємств є розробка моделі на основі створення ефективного організаційно-методологічного забезпечення цього управлінського процесу з урахуванням стратегічних завдань підприємства.

Завдання дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємства як об'єкта управління може бути успішно виконане за допомогою загальної методології науки управління та наукових засобів сучасного менеджменту. А створення відповідної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства відповідає завданню досягнення певної результативності за рахунок узгодження характеристик системи управління та особливостей об'єкта управління із внутрішніми та зовнішніми факторами бізнес-середовища підприємства.

Закономірності системоутворення дозволять визначити взаємозв'язки рівнів та їх елементів у системі управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства у просторі та часі (рис. 1).

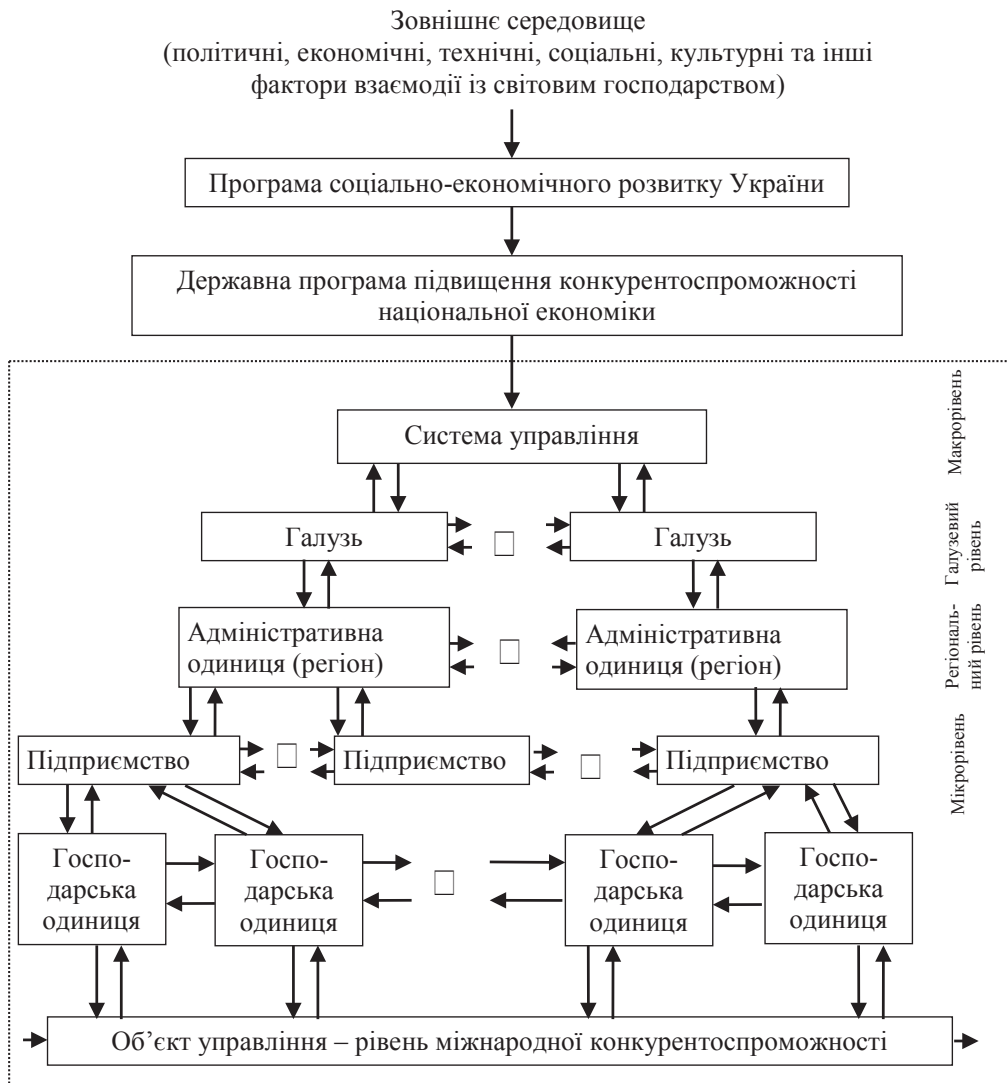


Рис. 1. Структура системи управління міжнародною конкурентоспроможністю

Об'єктом управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства буде рівень міжнародної конкурентоспроможності як певний інтегральний показник. Суб'єктами управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства будуть економічні учасники, об'єктом інтересів яких є рівень конкурентоспроможності підприємств. Ця категорія може включати урядові органи різних рівнів, бізнес-структури, персонал, яких цікавлять податки, прибутки та заробітна плата.

Для обґрунтування мети та змісту процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства доцільно використовувати процесний підхід як такий, що відповідає логіці застосування міжнародних стандартів в управлінні. При цьому повинно бути чітке наповнення та реалізація основних функцій менеджменту (наприклад, цілевизначення, планування, організація, мотивація, контроль).

Стратегічний підхід дає можливість визначити управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як систему рішень та дій відповідно до внутрішнього та зовнішнього стану підприємства, які спрямовані на забезпечення поставленої мети і реалізують завдання життєздатності та стійкого розвитку підприємства. Слід урахувати специфіку побудови системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, що викликає певні труднощі, пов'язані з відношенням як до макро-, так і до мезо- і мікроконтуру системи управління.

Висновки. Аналіз останніх наукових доробків у сфері визначення категоріального апарату теорії конкурентоспроможності як на макро-, так і на мікрорівні показав слабкість теоретико-методологічної бази, що утруднює практичне застосування феномену конкурентоспроможності на різних рівнях. Процеси інтеграції та глобалізації, в які активно задіяна Україна, потребують розробки дієвих методик управління та оцінки конкурентоспроможності підприємств, особливо тих, які мають переважно зовнішній попит та виконують функцію життєзабезпечення переважно за допомогою міжнародних проектів. Це особливо актуально для підприємств космічної галузі, де міжнародна конкуренція частіше зумовлена факторами політичного характеру.

Теоретичне та прикладне значення концепції розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства дозволяє сформувати узгоджену методологічну та організаційну моделі єдиного об'єкта управлінської діяльності. Визначення предмета управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства дозволяє створити структурно-функціональну систему управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства з відповідним інформаційним та результативним наповненням.

Бібліографічні посилання

1. Постанова від 11 вересня 2007 р. № 1118 «Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
2. Прес-конференція Генерального директора НКАУ Ю. С. Алексеева щодо основних результатів космічної діяльності України в 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua>.
3. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер. – Пер. с англ. – М. : Междунар. отнош., 1993. – 896 с.
4. Фонд «Ефективне управління. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>.

Надійшла до редколегії 21.12.2010.

А. А. Джусов

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОС БОЛЛИНДЖЕРА И ИНДИКАТОРОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ РАЗВОРОТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ АКЦИЙ

Рассмотрены способы применения полос Боллинджера совместно с индикаторами технического анализа с целью повышения степени надежности генерируемых ими сигналов. Предложена методика и обоснована целесообразность применения полос Боллинджера совместно с индикаторами для определения разворотных точек на международном рынке акций и повышения эффективности инвестирования.

Ключевые слова: финансовые рынки, технические инструменты, полосы Боллинджера, индикаторы технического анализа, прогнозирование направления движения рынков, инвестиционные решения, разворотные фигуры, эффективность инвестирования.

Введение. Полосы Боллинджера являются одним из наиболее популярных инструментов, используемых для технического исследования рынка. Этот инструмент присутствует практически во всех программных продуктах технического анализа. Но, вместе с тем, имеется не так много исследований, посвященных практическому применению полос Боллинджера, в особенности, их применению в комплексе с другими инструментами технического или фундаментального анализа рынка.

Общее описание методов использования полос Боллинджера для исследования рынка приводится в работах Дж. Мерфи [1], С. Б. Акелиса [2], Э. Л. Наймана [3], М. Н. Канна [4], В. Твардовского и С. Паршикова [5], Дж. Девисица [6], П. Пецутти [7] и др. Более детальные исследования этого инструмента, а также некоторых частных случаев применения полос Боллинджера в сочетании с индикатором ССИ (Commodity Channel Index) и некоторыми другими техническими инструментами приведены в работах Н. Харрингтона [8], Д. Чен [9], Д. Пенна [10] и др.

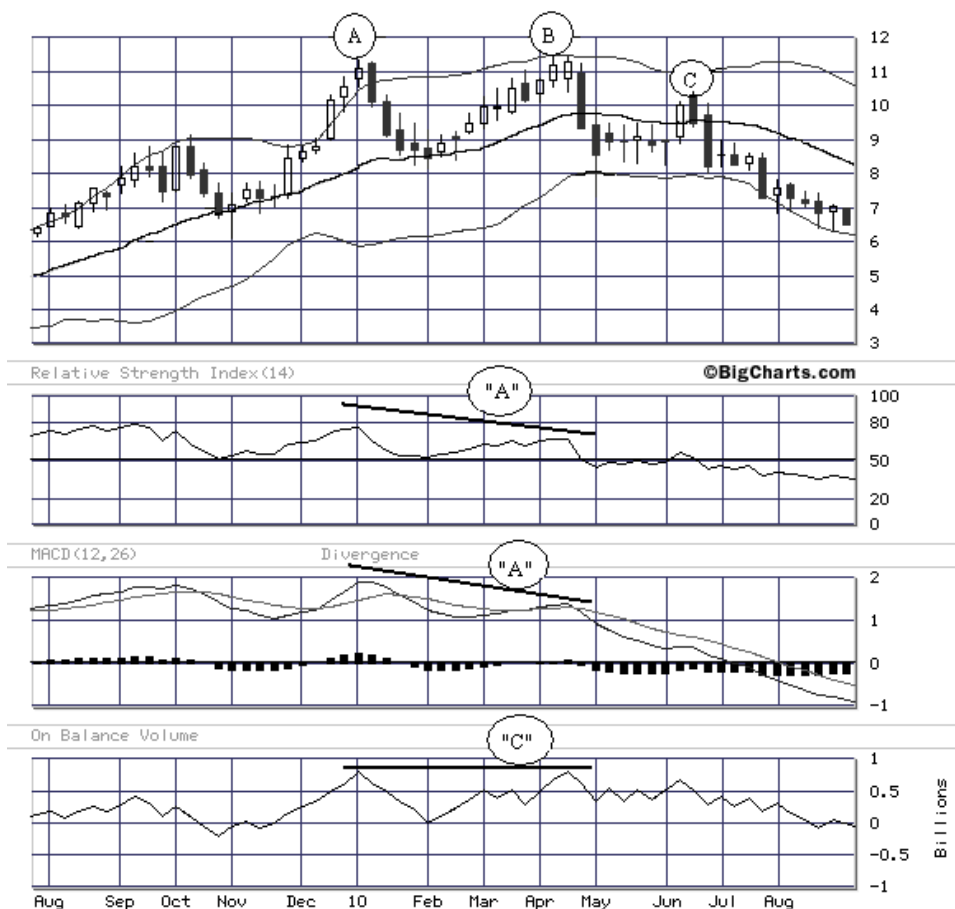
Наиболее полное исследование методов использования полос Боллинджера для прогнозирования направления движения финансовых рынков приведено в работе автора и изобретателя полос – Джона Боллинджера [11] и на Интернет-сайтах, разработанных и поддерживаемых им же – Джоном Боллинджером [12; 13].

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследование путей совместного применения полос Боллинджера и индикаторов технического анализа для повышения точности диагностирования разворотных точек рынка и повышения за счет этого эффективности инвестирования. Методологическую основу исследования сформировали работы ведущих ученых и практиков, информационные данные о котировках акций ведущих компаний на мировых фондовых рынках.

Результаты. Как известно, полосы Боллинджера применяют в трех основных случаях: для диагностирования вершин и оснований тенденций; идентификации продолжающихся тенденций и распознавания сжатия. Как было показано автором ранее [14], полосы Боллинджера являются достаточно эффективным техническим инструментом, позволяющим идентифицировать разворот на графике. Такая информация предоставляет инвестору возможность осознанно принимать решения о покупке или продаже акций. Практика применения инструментария в период финансового кризиса 2008–2010 годов показывает, что полосы Боллинджера неточно диагностировали вершины и основания рынка. В связи с этим возникает необходимость в использовании дополнительного инструмента, который бы

подтверждал либо не подтверждал сигналы, генерируемые полосами Боллинджера. Автор намеренно использует термины «подтверждал» и «не подтверждал» и избегает термина «опровергал». Это связано с тем, что роль инструмента, о котором речь пойдет ниже, вторичная. Основным инструментом являются полосы Боллинджера, а вспомогательным – индикаторы. Предполагается основное внимание уделять сигналам, генерируемым полосами Боллинджера, и параллельно наблюдать за сигналами индикаторов. В случае, если сигнал индикаторов подтверждает сигнал, подаваемый полосами Боллинджера, следует предпринимать действия в соответствии с сигналами полос Боллинджера. Если же сигналы индикатора(ов) не подтверждают сигналы полос Боллинджера или же генерируют противоположные сигналы, не следует предпринимать действия в соответствии с сигналами индикаторов. В подобных случаях следует лишь поставить под сомнение точность сигналов, генерируемых полосами Боллинджера, и рекомендуется не предпринимать никаких действий, т. е. ни покупать, ни продавать до тех пор, пока ситуация на рынке не прояснится.

Ниже приведено несколько графиков, иллюстрирующих описанные наблюдения. Графики были построены с использованием статистических данных и технических возможностей Интернет-сайта www.bigcharts.com [15].



Примечание. Прямые линии на графиках индикаторов отмечены дивергенции с ценовым графиком.

Рис. 1. Идентификация разворота с помощью полос Боллинджера и индикаторов RSI, MACD и OBV на ценовом графике акций корпорации Micron Technology Inc. (MU)

На рисунке 1 представлен наиболее характерный случай идентификации разворотной фигуры с помощью полос Боллинджера. Подобный случай описан в книге изобретателя этого инструмента – Джона Боллинджера [11]. А именно, наиболее характерной последовательностью формирования разворотной фигуры на вершине рынка является: максимум, образующийся за пределами верхней полосы (точка «А»), откат, затем очередной подъем, сопровождающийся касанием верхней полосы (точка «В»), опять откат и последующий подъем, не доходящий до верхней полосы и останавливающийся на уровне средней линии.

В примере, представленном на рисунке 1, последний подъем несколько превысил среднюю линию (точка «С»), но это не является серьезным нарушением формулы идентификации, т. к. соблюдено главное условие – подъем не дошел до верхней полосы Боллинджера.

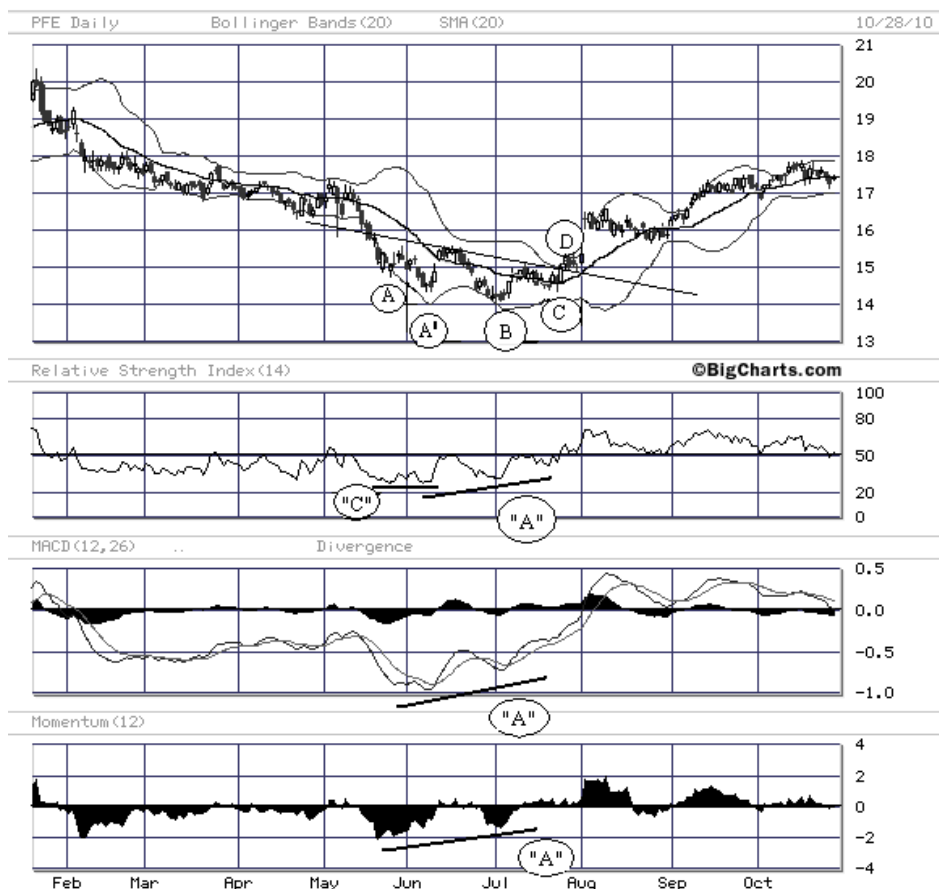
В приведенном примере интересно наблюдать поведение индикаторов. Образование очередного пика (точка «В») сопровождалось образованием классической дивергенции класса «А» на графиках индикаторов RSI (Relative Strength Index) и MACD (Moving Average Convergence-Divergence). Как известно, один только этот сигнал предупреждает инвесторов о скором переломе тенденции. Здесь же, в сочетании с сигналом, генерируемым полосами Боллинджера, возникает так называемый «результатирующий сигнал», прогностическая сила которого значительно превышает отдельно взятый сигнал индикаторов, либо отдельно взятый сигнал полос Боллинджера. Кроме того, на рисунке хорошо видно расхождение класса «С» между индикатором OBV (On Balance Volume) и ценовым графиком. Как известно, это наиболее слабый сигнал, формируемый дивергенцией, и при других обстоятельствах ему, возможно, и не следовало бы уделять значительного внимания. Но в данном случае эта дивергенция приобретает большое значение, т. к. подтверждает сигнал полос Боллинджера и расхождения индикаторов RSI и MACD с ценовым графиком.

На рисунках 2 и 3 представлены способы идентификации разворотной фигуры у основания рынка.

На рисунке 2 представлен случай, когда после прохождения ценами точки «А'» инвестор мог открыть длинную позицию, если бы он пользовался только сигналами, генерируемыми полосами Боллинджера. Так, наблюдаем первый минимум в точке «А», когда цены опустились ниже ленты Боллинджера, затем подъем цен и очередной минимум в точке «А'», который не опустился ниже полосы Боллинджера. Необходимые условия разворота соблюдены и, казалось бы, можно открывать длинную позицию. Но если изучить графики индикаторов, становится ясно, что это еще не разворот тенденции и, следовательно, можно ожидать еще более глубоких минимумов. Так, индикатор RSI показал незначительную дивергенцию класса «С», которая, как уже упоминалось, является очень слабым сигналом разворота рынка. При этом индикатор MACD не показал расхождения. На графике отчетливо виден очередной минимум индикатора, соответствующий очередному минимуму на графике цен – точка «А'» (как видно из рисунка, описанная ситуация развивалась со второй половины мая по первую половину июня 2010 года).

В случае, когда сигнал индикатора не подтверждает сигнал полос Боллинджера, не следует предпринимать никаких действий. Такая ситуация свидетельствует о том, что разворот на рынке еще не произошел.

С большой долей уверенности о развороте можно говорить в точке «В». Цены показали очередной минимум и при этом не опустились ниже нижней полосы Боллинджера. Этот сигнал был подтвержден всеми тремя индикаторами, приведенными на графике, – индикаторами RSI, MACD и Momentum. Все они сформировали дивергенцию класса «А» с ценовым графиком, т. е. цены достигли нового, более глубокого минимума (точка «В»), тогда как графики индикаторов нового минимума не показали.



Примечание. Прямыми линиями на графиках индикаторов отмечены дивергенции с ценовым графиком.

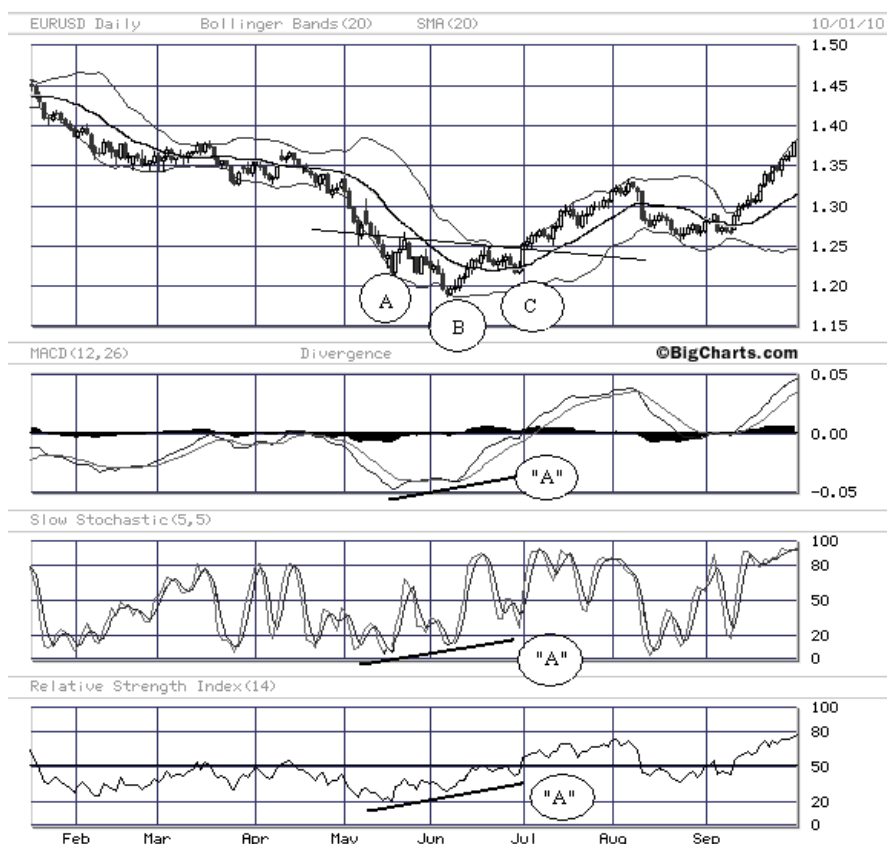
Рис. 2. Идентификация разворота с помощью полос Боллинджера и индикаторов RSI, MACD и Momentum на ценовом графике акций корпорации PfizerInc. (PFE)

Таким образом, сразу после формирования минимума в точке «В» можно открывать длинную позицию. Более консервативный инвестор может дожидаться окончания фигуры «Перевернутая голова и плечи» и открыть длинную позицию после пробития ценами «линии шеи» вверх, т. е. в области точки «D».

На рисунке 3 представлен более простой случай, который подтверждает обсуждаемую тактику инвестирования.

Здесь после очередного минимума в точке «А» график показал новый минимум в точке «В», который не вышел за нижнюю границу полос Боллинджера. При этом все три наблюдаемых индикатора (MACD, Slow Stochastic и RSI) сформировали дивергенции класса «А». Эти два сигнала вместе (сигнал полос Боллинджера и сигнал индикаторов) свидетельствуют о том, что рынок разворачивается вверх. Как видно на рисунке, именно это и произошло.

В этом случае, как и в предыдущем, сразу после прохождения графиком минимума в точке «В» можно открывать длинную позицию. Консервативный инвестор в данном случае также будет ждать более убедительного подтверждения о развороте рынка. Такое подтверждение произойдет после того как будет сформирована разворотная фигура «Перевернутая голова и плечи» и цены пробьют уровень «линии шеи» вверх, т. е. на уровне 1,25–1,27.



Примечание. Прямыми линиями на графиках индикаторов отмечены дивергенции с графиком валютной пары.

Рис. 3. Идентификация разворота с помощью полос Боллинджера и индикаторов MACD, Slow Stochastic и RSI на графике валютной пары евро/доллар (EUR/USD)

Выводы. Исходя из проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Полосы Боллинджера могут быть использованы для ранней идентификации трендовых разворотных фигур и принятия эффективных инвестиционных решений.
2. Использование технических индикаторов совместно с полосами Боллинджера упрощает и уточняет процесс идентификации трендовых разворотных фигур и значительно повышает эффективность инвестирования.

Библиографические ссылки

1. **Murphy John J.** Technical Analysis of the Financial Markets. Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications / John J. Murphy. – NY.: New York Institute of Finance, 1999. – 542 p.
2. **Акелис Б. Стивен.** Технический анализ от А до Я. Полный набор инструментов торговли / Стивен Б. Акелис. – М.: Диаграмма, 2000. – 376 с.
3. **Найман Э. Л.** Малая энциклопедия трейдера / Эрик Л. Найман. – К.: Альфа Капитал: Логос, 1997. – 236 с.
4. **Канн Н. Майкл.** Технический анализ / Майкл Н. Канн. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
5. **Твардовский В. В.** Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах / В. В. Твардовский, С. В. Паршиков. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 530 с.
6. **Devic J.** Bollinger Bands Vs. Trading Bands // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2005. – December, Vol. 23, No 12. – P. 54–55.

7. **Pezzutti P.** Understanding Market Structure // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2006. – March, Vol. 24, No 3. – P. 30–37.
8. **Harrington N. J.** The Link between Bollinger Bands and the Commodity Channel Index // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2005. – October, Vol. 23, No 10. – P. 32–38.
9. **Chan J.** Trading Trends With the Bollinger Bands Z-Test // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2006. – March, Vol. 24, No 3. – P.46–52.
10. **Penn D.** Buying the overbought and selling the oversold // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2006. – February, Vol. 24, No 2. – P.44–49.
11. **Боллинджер Дж.** Боллинджер о лентах Боллинджера / Джон Боллинджер. – М. : ИК «Аналитика», 2005. – 244 С.
12. Информационные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bollingeronbollingerbands.com/>
13. Информационные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bollingerbands.com/>
14. **Джусов А. А.** Идентификация трендовых разворотных фигур с использованием полос Боллинджера // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / ДЕГІ МОН України; ІЕПД НАН України. – Вип. 3(30). – Донецьк : ДЕГІ, 2009. – С. 228 – 231.
15. Информационные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bigcharts.com>.

Поступила в редколлегию 20.12.2010.

УДК 339.5: 061.1ЄС

О. В. Дзяд

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРО СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЮ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПОЛІТИК: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Дано авторське визначення сутності європейських інтеграційних політик. Запропоновано їх класифікацію за структурною ознакою, сферами регулювання, джерелами права, компетенцією Спільноти, моделями вироблення політик, процедурами прийняття та ухвалення рішень в ЄС та інструментами їх імплементації. Встановлено напрями розвитку інтеграційних політик у правовій та інституційній площині.

Ключові слова: європейські інтеграційні політики, процес вироблення політики, опори ЄС, фундаментальні та вторинні політики, вертикальні та горизонтальні політики, процедури прийняття рішень, моделі вироблення політики, імплементація політики.

Вступ. Формування та посилення ролі регіональних інтеграційних об'єднань – один із проявів глобалізації. Зростаюча взаємозалежність світу та загострення конкуренції на світових ринках, мультиполярність світового розвитку, кумулятивний процес глобалізації з наукової та практичної точки зору потребують подальшого дослідження ролі спільних європейських політик у просуванні інтеграційних процесів. Європейська інтеграція характеризується досить складними явищами та процесами в законодавчій, виконавчій, політичній та судовій площині, механізми вироблення та імплементації спільних економічних політик серед країн-членів ускладнюються з причин розширення об'єднання, поглиблення форм економічної інтеграції та співробітництва в окремих сферах.

Інтеграційні процеси мають економічну та політичну природу, причому їх активізація залежить від вирішення питань інтеграції ринків та інтеграції полі-

тик. Економічна логіка інтеграції ринків побудована на ринкових перевагах їх організації, у той час коли політики намагаються захистити окремих виробників, споживачів, керуючись національними інтересами, використовують інструменти промислової, торгової політики, адміністративні процедури. Інтеграція політики забезпечується завдяки координації заходів між країнами, вона спрямована на їх просування від митного до політичного союзу, формування організаційно-правового середовища для реалізації економічних інтересів учасників ринку та отримання як економічних, так і політичних дивідендів. Становлення європейської інтеграції ґрунтується на концептуальних засадах, які знайшли своє вираження у різноманітних теоріях і концепціях функціоналізму та федералізму, міжурядового співробітництва, інституціоналізму та мережної політики і т. ін.

Серед зарубіжних фахівців ще й досі зберігається невизначеність у питанні того, що являє собою феномен європейської інтеграції, яку роль відіграють уряди, європейські інститути у виробленні та імплементації європейських політик, під впливом яких чинників та як трансформуються механізми європейських політик. Питанням вироблення політики та прийняття рішень в ЄС присвячені праці М. Яхтенфукс, Б. Колір-Кох, К. Йоргеса, Ф. В. Шарпфа, Ф. Урбан Паппі, Г. С. Крістіан, А. Геннінга, А. Бенца [13], В. Волеса, Г. Волес [2], С. Хікса [16], І. Грицяка, В. Говорухи, В. Стрельцова [3], В. Посельського [11], Д. Дайнена [4], Н. Мусиса [10]. Перспективам європейських економічних політик за умов глобалізації й розширення ЄС присвячені роботи Р. Айзінга, К. Дайсона, Г. Фалькнер, Ф. Шиммельфеннінга, правові засади функціонування внутрішнього ринку ЄС досліджували В. Кернз, Г. Дейвіс [6], В. Муравйов та інші. Спираючись на економічний базис, питання змісту, етапів економічної інтеграції та окремих видів спільної політики розглянули у своїх працях Б. Баласс, Дж. Пелкманс, А. М. Ель-Агра, Ф. МакДональд, С. Діердан, Ю. Борко, П. Буряк, О. Буторина, Л. Горбач, О. Гупало, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, О. Плотніков, В. Чужиков, В.Шемятенков, Ю. Шишков та ін. [1; 5; 8; 12].

Поступові зміни економічної та політичної карти світу, домінуючі позиції ЄС у Європі дозволяють висунути гіпотезу, що один із векторів розвитку на європейському континенті буде пов'язаний із поширенням європейських цінностей, принципів та норм на всі сфери співробітництва у відносинах із третіми країнами, вимагатиме від них відповідної адаптації національних законодавств, досягнення балансу державних та європейських інтересів, гармонізації соціально-економічних моделей розвитку, щонайменше розуміння моделей вироблення та імплементації спільних політик з метою правильного позиціонування та відстоювання національних інтересів під час переговорного процесу про приєднання до ЄС. Питання про сутність та класифікацію спільних політик залишається актуальним для оцінки значення спільних політик, впливу та наслідків європейської інтеграції для третіх країн, при підписанні угоди про політичну асоціацію та створення зони вільної торгівлі України з ЄС.

Постановка завдання. Мета дослідження полягала у тому, щоб на основі аналізу теоретико-методологічних засад про процес, механізми вироблення та імплементації спільних політик ЄС визначити сутність та класифікувати європейські інтеграційні політики, встановити напрями їх розвитку у правовій, інституційній площині. Методологічну основу дослідження становили основні договори ЄС, фундаментальні дослідження зарубіжних та вітчизняних фахівців з інституційно-правових, економічних, політичних питань євроінтеграції, дослідження здійснювалось на основі методів аналізу та синтезу, порівняння.

Результати. Утворення регіональних блоків – це багатонаціональний і складний процес, який супроводжується, з одного боку, формуванням та діяльністю спільних інституцій, з іншого – виробленням та запровадженням спільних політик. Надання преференціальних режимів та створення зони вільної торгівлі не по-

требує формування спільних інституцій, тому можна стверджувати, що спільні політики – це обов'язкова, характерна ознака регіональної інтеграції. Додатковий поштовх для узгодження національних позицій та пошуку компромісів створюють політичні партії, національні гравці та європейські інститути, які визначають напрям та швидкість інтеграційних процесів.

Проведений аналіз літературних джерел указує, що автори досліджують економічну та політичну природу інтеграції, правові та інституційні засади ЄС, акцентують увагу на пріоритетних галузевих політиках та структурі ЄС, розглядають інтеграцію як складний, багатогранний процес урядування. Існують щонайменше економічні та політичні мотиви інтеграційної політики. Економічні аргументи щодо зростання добробуту країн базуються на єдиних цілях, завданнях, інструментах та формах регулювання інтеграційних процесів країнами угруповання, спираються на аналіз вигод та витрат, теорію прийняття оптимальних рішень, положення мікроекономіки та інституціоналізму [18]. Політичні аргументи визначають напрям та швидкість інтеграційної політики.

Беручи до уваги економіко-правовий та політико-інституціональний підходи щодо розуміння феномену європейської інтеграції та поєднуючи положення сучасної регіоналістики й аналізу політики, спільні політики можна визначити як складний процес ідентифікації та визначення проблеми, вироблення політики та прийняття рішень й імплементації законодавчих актів, принципів, методів та інструментів їх реалізації, які впроваджуються спільними інститутами ЄС та державами-членами з метою досягнення визначених цілей і завдань. На завершальному етапі процесу вироблення політики проводиться оцінка результатів, саме вони слугують базою для виявлення проблем, тому завершують та одночасно й розпочинають наступний цикл вироблення інтеграційної політики.

Огляд основних правоустановчих договорів ЄС вказує на постійний перегляд цілей та завдань розвитку угруповання. Так, при підписанні Римської угоди про СЕС (ст. 2, 3), утворення ЄОВС та ЄАВТ країни СЕС ставили за мету створення спільного ринку та проведення спільної політики у різноманітних сферах діяльності, у тому числі в сфері атомної енергії, вугілля та сталі [7]. Угодами (25 березня 1957 р.) передбачалося забезпечити гармонійний розвиток економіки країн, безперервне та збалансоване економічне зростання, стабільність та підвищення рівня життя. Інтеграційні завдання про створення спільного ринку за умов чотирьох свобод були переглянуті Маастрихтським договором, який передбачав формування економічного та монетарного союзу й введення єдиної валюти євро, створення основ спільної зовнішньої політики та політики безпеки (II колона), співробітництво у сфері правосуддя та внутрішніх справ (III колона ЄС), включення в ДЕСп нових сфер політики (охорона здоров'я, захист споживачів, сприяння зайнятості, питань транспорту й енергетики, культури, комунікацій і т. ін.), затвердження інституту громадянства, підтримку *acquis communautaire* й інші зміни [7].

Глобальні та внутрішні виклики розвитку ставлять на порядок денний нові питання, Європейська Рада як форум для неформального та вільного обміну думками між країнами ЄС встановлює цілі спільних політик, розробляє стратегію та надає подальший імпульс розвитку, ухвалює рішення щодо спільних дій та позицій і приймає рішення у сфері зовнішньої політики та політики безпеки. Доленосними були рішення Європейської ради у березні 2000 року, які полягали у перетворенні ЄС до 2010 року на найбільш конкурентоспроможну, динамічну, високотехнологічну економіку у світі, засновану на знаннях, зорієнтовану на розвиток та залучення інновацій, прискорене та стає економічне зростання, забезпечення повної зайнятості та модернізацію соціальної політики. Уточнені у березні 2005 року завдання передбачали: зробити Європу привабливою для інвестування та працевлаштування, забезпечити економічне зростання на основі знань та інновацій, створення нових кращих робочих місць [14]. Правові засади для спіль-

них політик після 2009 року регламентує стаття 2 Лісабонської Угоди (2007), відповідно до якої ЄС надає громадянам простір свободи, безпеки та правосуддя без внутрішніх кордонів, гарантує вільне пересування людей відповідно до правил контролю на зовнішніх кордонах, надання притулку, імміграції та попередження боротьби із злочинністю [20]. Спільні європейські цінності полягають у збереженні миру, зростанні добробуту та якості життя населення, поширенні європейських цінностей, серед яких плюралізм, недискримінація, толерантність, справедливість, солідарність та рівність прав жінок і чоловіків, повага людської гідності, реалізація прав та свобод людини.

Таким чином, ретроспективний огляд цілей та завдань ЄС дозволяють зробити висновок, що Римські та Маастрихтська угоди сформували фундаментальні засади європейських політик, започаткували інтеграційний процес в економічній і соціальній сферах, спільну зовнішню політику та політику безпеки, співробітництво у сфері правосуддя і внутрішніх справ.

1. Серед дослідників ще й досі не існує єдиних критеріїв класифікації спільних політик, а науковці умовно розмежовують спільні політики ЄС та політику Спільноти [10]. Спільні політики заміщують головні елементи національних політик, наприклад, сільськогосподарська, регіональна та політика згуртування, у той час коли політика Спільноти, на зразок науково-технологічної, доповнює національні політики.

Інтеграційні європейські політики постійно еволюціонують, виникають як цілі подальшого розвитку членів об'єднання та зафіксовані у відповідних нормативно-правових актах, базуються на загальних та функціональних принципах права, тому спільні політики ЄС можна розглядати як такі, що регламентуються нормами первинного та вторинного права, які доповнюються принципами права ЄС. Така класифікація, на нашу думку, близька із розподілом європейських політик на фундаментальні (базові) та вторинні та відповідає типології Н. Мусиса. Фундаментальні політики визначають стратегічні завдання розвитку для всіх країн-учасників інтеграційного об'єднання, узгоджуються між ними, фіксуються в установчих договорах та ратифікуються на національному рівні. Оскільки інтеграційний процес проходить поступово, то базовими політиками можна вважати політику побудови митного союзу, спільного ринку, економічного й монетарного союзу, тобто такі, що відповідають етапам інтеграції.

Найбільш відомим є підхід, згідно з яким поряд із базовими (фундаментальними) та вторинними політиками фахівці виокремлюють горизонтальні й галузеві (секторальні) політики. За логікою інтеграції та задля науково-практичних цілей економічного аналізу науковці виокремлюють політику внутрішнього ринку, з акцентом на політиці конкуренції та гармонізації ринків, та стабілізаційну політику європейського монетарного союзу (Алі М. Ель-Агра), політику спільного ринку та секторальні політики (В. Моль), особливу увагу приділяють промисловій політиці та інструментам її реалізації (Дж. Пелкменс) [15; 17; 19].

За своєю природою горизонтальні та галузеві політики мають вторинний характер, причому горизонтальні впливають на загальні умови суспільно-політичного та економічного життя кожної країни, а секторальні політики стосуються окремих секторів економіки. Правові засади для вторинних політик ЄС також утворюють договори ЄС, але їх запровадження задовольняє інтереси всіх або більшості країн-учасниць інтеграційного об'єднання, розширює сферу спільних інтересів, але не супроводжується переходом до наступного етапу інтеграції, прийняті на європейському рівні рішення не завжди обов'язкові для виконання. Авторська класифікація інтеграційних політик ЄС наведена на рисунку.

Правову базу для імплементації вторинних політик, відповідно до структури ЄС, формують *acquis communautaire* (у рамках I колони), результати міждержавної співпраці (у рамках II та III колон), які деталізуються у директивах, регламентах,

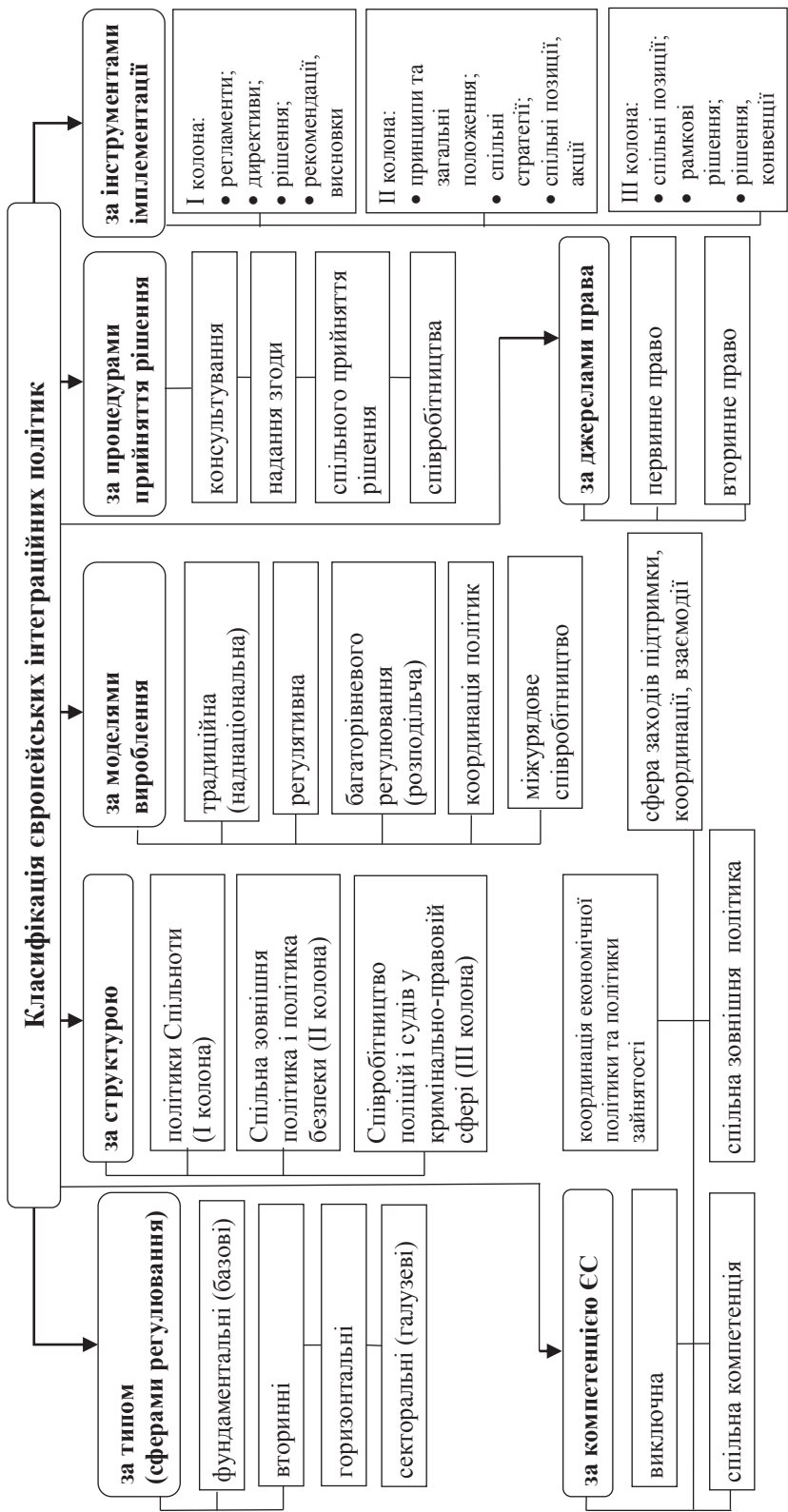


Рис. Класифікація європейських інтеграційних політик

висновках та пропозиціях Спільноти (у межах першої колони). Інтеграційні процеси впливають на розвиток інституційної бази угруповання та процес прийняття рішень на європейському рівні.

У свою чергу, зацікавленість спільних європейських інститутів, національних, регіональних і локальних гравців політичного процесу, внутрішні чинники розвитку країн і зовнішнє середовище змінюють акценти спільних політик та «обличчя» Європи в цілому. Оскільки інтеграційний процес супроводжується передачею частини національного суверенітету на європейський рівень відповідно до принципу субсидіарності, відбувається перерозподіл повноважень – компетенції між країнами-членами та Спільнотою. Однією з теорій обґрунтування розподілу компетенції між рівнями державного управління виступає теорія фінансового федералізму, згідно з якою в ЄС виокремлюють п'ять сфер компетенції. Відповідно до положень Лісабонської угоди 2007 року запропоновано таке розмежування компетенції: виключна компетенція, спільна компетенція, сфери заходів із підтримки, координації та взаємодії. Спільні економічні політики ЄС, які формують першу опору Співтовариства (торгова, митна, монетарна політики й ін.) виступають виключною компетенцією Спільноти, за результативність більшості економічних політик відповідають національні уряди та Спільнота. Для узгодження національних позицій між державами-членами у законодавстві ЄС передбачені інструменти інформування, консультування, координація (гармонізація) та уніфікація, причому, за переконанням В. Моля, існує тісний зв'язок між рівнем інтегрованості європейських політик та компетенції Спільноти. Виключна компетенція Спільноти відповідає уніфікованості чи гармонізації законодавства з питань спільних політик, наприклад, у торговій сфері, з питань конкуренції та ін. [18].

На етапі вироблення спільних політик провідну роль відіграють інститути ЄС – Європейська Рада, Рада міністрів, Європарламент у межах I колони, та COPERER I та II, робочі групи та комітети у межах міждержавної співпраці з питань безпеки та внутрішніх справ та на внутрішньодержавному рівні. Залежно від ролі, яку відіграють європейські інститути та національні гравці під час вироблення політик, доцільна класифікація залежно від моделей їх вироблення, можливе групування політик за процедурами прийняття рішень.

2. Різноманіття інтересів гравців, у тому числі міжнародних організацій та інститутів, країн-членів, сформоване лобі з окремих питань галузевої політики на регіональному та місцевому рівнях спричинили формування декількох моделей творення політики, серед яких: традиційна (наднаціональна), регулятивна, розподільча, модель координації політики та міждержавного співробітництва. Постійна зміна ролі, яку відіграють інститути ЄС у процесі прийняття рішень, глобальні виклики та інноваційний характер розвитку, роблять європейську модель управління динамічною, а інститути – схильними до партнерських відносин. В інтерпретації А. Моравчика «не існує принципової різниці між оперативною та конституційною політикою Євросоюзу. Головним стимулом європейської інтернаціональної кооперації може бути очікувана державами-учасниками економічна вигода. Вона визначає формування національних преференцій. З такими цілями країни йдуть на переговори, на яких вони бажають досягти ефективних за Парето рішень, а також вирішують усі можливі розподільчі проблеми з використанням асиметричної взаємозалежності країн-членів. Лише тоді постає питання вибору відповідних інституцій, причому при втіленні у життя узгодженої спільної політики в першу чергу слід звернути увагу на надійність договору....».

3. Дискусії щодо розподільчого впливу інтеграції загострюються під час обговорення та прийняття європейського бюджету, визначення обсягів та напрямів витрат зі структурних фондів та фонду згуртування. Модель багаторівневого управління набуває чинності під впливом зростаючого розширення ЄС в результаті розширення. Модель базується, з одного боку, на активному залученні

національних урядів у творення політики на європейському рівні, з іншого, враховує інтереси громад та регіонів. Концепція німецького федералізму, відома як концепція «політичного переплетення» (Ф. Шарпфа), була доповнена поняттям «багаторівневе управління» (Г. Маркс) та «управління в багаторівневій системі» (М. Яхтенфукс, Б. Колір-Кох) і передбачає участь інститутів різних рівнів ЄС у виробленні політики. Дослідники також погоджуються, що між європейськими, національними та субнаціональними урядами, владами та політичними акторами виникають стабільні та динамічні мережні зв'язки (Л. Хуфе, А. Бенц, Е. Гранде). Політична координація можлива за умови взаємного пристосування, конкуренції або ієрархічного керування на підставі переговорів. Модель координації політики слугує механізмом переходу від національно орієнтованого вироблення політики до колективної системи її формування. Дана модель відома як «ОЕСР техніка» – обговорення та порівняння політики країн-членів організації. Характерними ознаками цього методу є співробітництво учасників та підготовка аргументів сторін при виробленні рішення, постійні консультації та переговори, обмін досвідом та сприяння поширенню прикладів найкращої політики. За оцінками Г. Волес, метод координації політики стане типовим для ЄС як альтернатива формального перенесення політичних повноважень з національного рівня на рівень ЄС. Міжурядове співробітництво – м'яка форма вироблення політики між окремими головами держав, урядів країн-членів, або взаємодія урядів із міжнародними організаціями, різновидом такого співробітництва виступає трансавернменталізм.

4. За процедурним процесом прийняття рішень в ЄС сформовано чотири процедури – консультування, надання згоди, процедура спільного прийняття рішення та співробітництва з окремих питань. Хоча правила та процедури регламентуються договорами ЄС, їх застосування визначає Єврокомісія, коли обирає одну з них як юридичну базу для законодавчої пропозиції. У договірній базі процедура співробітництва та надання згоди імплементовані у Єдиному європейському акті, у той час коли процедура спільного прийняття рішень – у Маастрихтському договорі, посиленого співробітництва – в Амстердамській угоді. Постійно скорочується сфера застосування процедури консультування та надання згоди (застосовується з питань посиленого співробітництва, спеціальних завдань та внесення змін до статуту ЄЦБ, структурних фондів та фонду згуртування, вступу нових країн та ін.) та натомість зростає перелік політик, де застосовується законодавча процедура спільного прийняття рішень (на кінець 2008 року застосовувалась у 45 сферах інтеграційної політики). Поступово розширюється сфера політик, на які поширюється процедура ухвалення рішень кваліфікованою більшістю, що вперше було зроблено в Єдиному європейському акті, а згідно з Лісабонським договором голосування в Раді ЄС кваліфікованою більшістю стало нормою.

Висновки. Європейські інтеграційні політики можна визначити як складний процес ідентифікації та визначення проблеми, вироблення політики та прийняття рішень й імплементатії законодавчих актів, принципів, методів та інструментів їх реалізації, які впроваджуються спільними інститутами ЄС та державами-членами з метою досягнення визначених цілей і завдань. За своїми етапами цикл процесу вироблення європейської політики збігається з будь-яким циклом вироблення національної політики, але має відмінності за цілями, завданнями, принципами, методами, інструментами реалізації політики та роллю, яку відіграють інститути у процесі євроінтеграції. Спільні політики постійно еволюціонують з об'єктивних причин відповідно до економічного та технічного прогресу, розширення (звуження) повноважень інститутів ЄС, необхідності реагування на внутрішні та зовнішні виклики. Вони тісно пов'язані між собою, здійснюють взаємний вплив, сприяють розвитку інтеграційних процесів.

Держави-члени ЄС характеризуються різним рівнем соціально-економічного, культурного та суспільно-політичного розвитку, об'єктивно відчувають різну по-

требу в гармонізації національних політик та імплементації на європейському й національному рівнях. Рішення щодо вироблення та реалізації особливо секторальних політик завжди виступають предметом своєрідних «торгів» та компромісу, оскільки однаковою мірою не влаштовують інститути ЄС, держави-члени, гравців регіонального і локального рівня та фізичних осіб. Сфери, в яких найбільше зацікавлені учасники інтеграційного процесу, найбільш інтегровані й гармонізовані, вони формують економічний базис ЄС, їх правові засади закладені у договорі про Євратом, Римських та Маастрихтському договорах. Спільна зовнішня політика та політика безпеки, співробітництво поліцій і судів у кримінально-правовій сфері найменш інтегровані, стають об'єктом міжурядової співпраці країн. Амстердамський, Ніщський та Лісабонський договори розширили й удосконалили правову базу спільних політик у питаннях їх вироблення, прийняття, ухвалення рішень та їх імплементації.

З позицій теоретико-методологічного обґрунтування та практичної значущості спільні політики доцільно класифікувати за структурними ознаками, типами (сферами регулювання), джерелами права, компетенцією, моделями вироблення, процедурою прийняття та ухвалення рішень та інструментами імплементації. Для третіх країн, у тому числі для України, перспективи подальших досліджень будуть пов'язані з аналізом та оцінкою наслідків адаптації національного законодавства відповідно до європейського з питань уніфікованих та гармонізованих політик у межах першої колони ЄС: питань про полегшення взаємного доступу до ринків товарів, надання послуг, руху капіталів, запровадження європейських засад горизонтальних політик – охорони навколишнього середовища та глобального потепління, торговельної та конкурентної політики, транскордонного співробітництва, узгодження позицій між країнами з питань секторальних політик – сільськогосподарської, транспортної та енергетичної й т. ін. Значущими у довгостроковій перспективі будуть політичні та інституціональні ефекти від співробітництва у сфері зовнішньої політики, політики оборони та безпеки.

Бібліографічні посилання

1. **Буряк П. Ю.** Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. – К. : Хай-Тек прес, 2007. – С.10–196.
2. **Волес В.** Творення політики в Європейському союзі / В. Волес, Г. Волес. – К. : Основи, 2004. – 871 с.
3. **Грицяк І. А.** Правова та інституційна основи ЄС: підручник / І. А. Грицяк, В. В. Говоруха, В. Ю. Стрельцов / за заг. ред. М. Бойцуна та ін. – К. : Міленіум, 2009. – 620 с.
4. **Дайнен Д.** Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції. / Д. Дайнен. – К. : К.І.С., 2006. – 696 с.
5. **Європейський Союз на порозі ХХІ века: вибор стратегии развития: монографія /** Под ред. Ю. А. Борко, О. В. Буториной. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 472 с.
6. **Кернз В.** До права Європейського Союзу: навч. посіб. / В. Кернз; пер. з англ. В. С. Ісаковича. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 381 с.
7. **Консолідовані версії договору про Європейський Союз та Договору про заснування Європейської Спільноти; пер. Г. Заворітня; заг. ред Т. Качки. – К. : Центр європейського та порівняльного права, 2004. – 126 с.**
8. **Лук'яненко Д. Г.** Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 49–84.
9. **Міжнародна економіка: навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон [та ін.]. – 2-ге вид. – К. : Центр навч. літ., 2004. – С. 329–342.**
10. **Мусис Н.** Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис : пер. з англ. – К. : «К.І.С.», 2005. – С.13.
11. **Посельський В.** Конституційний устрій Європейського Союзу: навч. посіб. / В. Посельський. – К. : Таксон, 2005. – С.67–123.
12. **Чужиков В. І.** Україна в мегарегіональній моделі «Європа концентричних кіл» / В. І. Чужиков // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіо-

нальних суперечностей : монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 76–89.

13. **Яхтенфукс М.** Європейська інтеграція: пер. з нім. М. Яковлев / Укладачі М. Яхтенфукс, Б. Колір-Кох. – К. : ВД КМА, 2007. – 394 с.

14. 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) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l25078.htm

15. **El-Agraa Ali M.** The European Union. Economics and policies / Ali M. El-Agraa. – 7th ed. – Prentice Hall, 2004. – 566 p.

16. **Hix S.** The political system of European Union / S. Hix. – 2nd. – Palgrave Macmillan, 2005. – 490 p.

17. **McDonald Fr.** European economic integration / Fr. McDonald, St. Dearden, – 4th ed., FT : Prentice Hall, 2005. – 412 p.

18. **Molle W.** The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy. – 4th ed. / ed. W. Molle. – Ashgate: Aldershot, 2001. – 548 p.

19. **Pelkmans J.** European integration. Methods and economic analysis / J. Pelkmans. – 2nd ed. – Pearson Education Limited, 2001. – 419 p.

20. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community. Conference of the representatives of the governments of the member states. Brussels, 3 December 2007. (Or. Fr.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: eur-lex.europa.eu/en/treaties/index.htm

Надійшла до редколегії 22.12.2010.

УДК 338.246(477)

Н. О. Краснікова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОЖЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОЇ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕСІ СОТ У КОНТЕКСТІ ПОЗИТИВНОГО ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Наведено результати досліджень автора щодо можливості впливу України на рівень економічної безпеки держави на основі активної участі у Доському раунді переговорів СОТ і приєднання до існуючих коаліцій зі спільними стратегічними цілями.

Ключові слова: економічна безпека, Світова Організація Торгівлі, переговорний процес, коаліції країн, лібералізація світової торгівлі.

Вступ. Головна системна вимога економічної безпеки полягає в забезпеченні розвитку економіки [2]. Тобто утворення передумов для виживання економіки є базовою умовою підтримання економічної безпеки держави. Національне виробництво є основою відтворювальних процесів, а, відповідно, і розвитку. Відкрита економіка створює для національних виробників певні ризики, що формуються завдяки ринковій взаємодії товаровиробників на світовому ринку, а також як результат державного регулювання зовнішньої торгівлі. Отже, економічна безпека держави повинна, по-перше, кількісно відбивати ступінь зовнішніх економічних ризиків для національних виробників, а, по-друге, через комплекс заходів із запобігання можливим критичним ситуаціям, повинна передбачати управління такими ризиками.

Конструкція моделі механізму забезпечення економічної безпеки не може бути повною та об'єктивною без урахування рівня захисту національних виробників, що формується на фоні сучасних змін та головних тенденцій у правилах

світової торгівлі. Членство України у СОТ надає нашій країні додаткові можливості з підвищення рівня економічної безпеки держави у взаємодії із зовнішніми загрозами. З одного боку, ми отримали можливість відстоювати інтереси національних виробників (як тих, що працюють на експорт, так і тих, що виробляють імпортозамінну продукцію) в межах процедури врегулювання суперечок СОТ, що дозволяє спрогнозувати потенційне зменшення дискримінаційних дій інших країн відносно України. З іншого боку, ми маємо змогу брати активну участь у формуванні нових правил світової торгівлі і мінімізовувати, таким чином, можливості прийняття небажаних для нашої економіки змін. Деякі економісти взагалі розглядають СОТ як інструмент зміцнення економічної безпеки держави саме через можливість безпосереднього впливу країн-учасниць цієї організації на формування сучасних правил та процедур лібералізації світової торгівлі [1].

Загальні питання економічної безпеки України розглядаються в працях В. Шлемко, І. Бінько, О. Власюка, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Шніпко, В. Предборського, Г. Літоша. Проблеми визначення впливу зовнішніх факторів на економічну безпеку ставили і вирішували українські науковці: В. Геєць, Б. Губський, Р. Дацків, С. Коляда, В. Мунтіян, С. Осипчук, П. Пашко, Л. Пісьмаченко, А. Чесноков. Обґрунтування позицій України на ринках продовольства в СОТ розглянуті в працях Т. Осташко [4–7].

Окремо необхідно відзначити праці В. П'ятницького, що протягом уже багатьох років є основними у тлумаченні правил СОТ, а також у висвітленні характеру впливу цієї організації на економіку України. Однак ще не остаточно визначеним залишається характер впливу участі України в переговорному процесі СОТ на показники економічної безпеки, що потребує додаткового аналізу.

Постановка завдання. На основі аналізу невирішених питань, що стоять на порядку денному Доського раунду переговорів СОТ, та позицій основних гравців, які беруть участь у їх вирішенні, дослідити можливості впливу України на окремі показники економічної безпеки з метою підвищення загального рівня економічної безпеки країни. Методами дослідження виступали: аналіз, синтез, наукова абстракція.

Результати. Для використання можливостей членства в СОТ необхідно чітко усвідомлювати механізм прийняття рішень в організації та перелік питань, які ще не є остаточно вирішеними і, відповідно, результат вирішення яких викликатиме зміни в можливостях захисту національного виробництва і захисту від національного експорту, тобто впливатиме на показники зовнішньоекономічної безпеки держави [3].

Отже, по-перше, необхідно розуміти, що окрема країна з незначним товарообігом не має змоги брати безпосередню участь в остаточних переговорах «зеленої кімнати». Тому країни об'єднуються у формальні групування (за регіональним чи будь-яким іншим принципом) або ж у неформальні коаліції. З 2001 року в СОТ практикується пряме включення коаліцій держав у процес прийняття рішень СОТ, що значно розширює можливості країн, які розвиваються, стосовно активної участі у сучасних змінах правил світової торгівлі. Країни-координатори коаліцій активно залучаються для прийняття рішень у «вузькому колі». Для отримання переваг від представництва в переговорному процесі «зеленої кімнати» коаліції проводять неформальні зустрічі, на яких координатори інформують учасників про зміст закритих дискусій, що збільшує ступінь прозорості переговорів. Створення у СОТ коаліцій стало своєрідним показником підвищення легітимності багатосторонніх переговорів, які до того були обмежені та закриті для окремих країн. Коаліційний характер прийняття рішень змінив у СОТ принцип «концентричних кіл», де легітимно діяли тільки формальні угруповання країн. Тепер члени СОТ можуть вільно змінювати характер своїх коаліцій, а їх альянси можуть змінюватись залежно від змін у переговорному процесі. Таким чином, коаліції кра-

ін у СОТ є тактичними угрупованнями, пов'язаними лише порядком денним переговорів Доського раунду.

По-друге, важливою особливістю механізму прийняття рішень у СОТ є те, що переговори з різних питань у ході Доського раунду проводяться одночасно. Це, з одного боку, дає більше можливостей для компромісу та балансування інтересів сторін та досягнення результату. Але, з іншого боку, вимагає від країн значного кількісного представництва для участі у переговорах. За час проведення Доського раунду використовувались різні стратегії переговорів: спочатку «вертикальний процес» – коли переговори за кожним напрямом проводяться окремо, надалі «горизонтальний процес» – паралельне ведення переговорів за різними напрямками з можливістю використання поступок в одній сфері на відповідні дії в іншій; і, нарешті, з 2010 року застосовується «коктейльний» підхід, зміст якого полягає в паралельному проведенні обговорення на двосторонньому рівні, в групах з обмеженою кількістю учасників і в групових консультаціях делегацій з Генеральним директором СОТ [8].

Безумовно, зміни процедурного характеру пов'язані зі складним ходом переговорного процесу, а також із великим колом обговорюваних питань, що постійно розширюється відповідно до запитів сучасних проблем світової торгівлі.

Проблемні питання в документах Доського раунду переговорів відомі як положення у квадратних дужках. Позиції основних протидіючих сторін (коаліцій) визначають їх економічні інтереси, в першу чергу зумовлені міркуваннями економічної безпеки держави.

Таблиця

Питання переговорного процесу Доського раунду, що перебувають у сфері інтересів економічної безпеки України

Питання	Протидіючі сторони	Інтереси сторін
НАМА		
1. Коефіцієнти скорочення ставок мита на промислову продукцію	НАМА 11	10 – для розвинутих країн, 35 – для країн, що розвиваються.
	США, ЄС	10 – для розвинутих країн, 15 – для країн, що розвиваються
2. Механізм гнучкості	НАМА 11	Для країн, що розвиваються, до 10 % тарифних позицій на промислові товари скорочуються удвічі менше, а 5 % узагалі не підлягають скороченню
	США, ЄС	Жорстке обмеження кількості товарних позицій, що не підлягають скороченню
Сільське господарство		
1. Використання особливих захисних заходів (SSM)	Кернська група	Відміна
	ЄС та Група 10	Збереження ще на 7,5 року
2. «Особливі товари»	Група-33	Виключення 20 % товарних позицій з вимог про скорочення тарифів
	Кернська група	Мінімізація кількості особливих товарів
3. «Чутливі товари»	Кернська група	Визначення товарів на загальному рівні
	ЄС та Група 10	Використання більш вузьких категорій
4. Використання особливого захисного механізму тільки для країн, що розвиваються, від стрімкого зростання імпорту та падіння цін	Група-33	Збільшення ставок мита до 50 % від рівня зв'язування або на 40 процентних пунктів, коли зростання імпорту сягатиме 5–10 % за останні 3 роки
	Кернська група	Збільшення ставок мита до 20 % від рівня зв'язування лише коли зростання імпорту сягатиме 30–35 %

Закінчення таблиці

Питання	Протидіючі сторони	Інтереси сторін
Зміни клімату і торгівля		
Лібералізація торгівлі продуктами, що мають прямий позитивний ефект у боротьбі зі зміною клімату	ЄС, США	Стосується переліку з 43 продуктів
	Бразилія	Додавання до переліку етанолу
Спрощення процедур торгівлі		
1. Технічна допомога країнам, що розвиваються	Розвинені країни	Визнати міжнародні стандарти як загальні для проведення процедур торгівлі, обмежити технічну допомогу об'єктивними критеріями на основі чітких планів упровадження стандартів
	Країни, що розвиваються	Отримання технічної допомоги в повному обсязі і лише після цього приєднання до міжнародних стандартів
2. Контроль товарів перед відвантажуванням	Ангола	Дозволити проведення обов'язкової передвідвантажувальної інспекції країнам, що не мають власних технічних можливостей для перевірки
	ЄС та інші розвинені країни	Не допустити використання передвідвантажувальної інспекції як дискримінаційного заходу

У переговорах щодо доступу на ринки промислових товарів (НАМА) коефіцієнти скорочення ставок мита при їх подальшій підстановці у «швейцарську» формулу трансформуються у скорочення до відповідного процентного максимального рівня. Таким чином, розвинуті країни, що вже мають низькі мита на промислову продукцію, прагнуть більшого зниження ставок мита в країнах експорту з метою поліпшення доступу на світові ринки для власної продукції.

Зв'язок між коефіцієнтами скорочення та механізмом гнучкості, що визначає кількість товарів, які країни, що розвиваються, можуть вивести з режиму скорочення тарифів, формулюється як змінна шкала. За цим принципом країна, що утримається від використання механізму гнучкості, отримає можливість підвищити свій коефіцієнт на 3–5 пунктів понад стандартний рівень. Зниження тарифів відбуватиметься протягом чотирьох років.

Як видно з таблиці, основними гравцями в переговорах щодо НАМА є найрозвинутіші країни світу та група НАМА-11, до складу якої входять країни, що розвиваються (лідери Аргентина, Бразилія, Індія). Позиція України в цьому питанні може або залишатись нейтральною, оскільки власні тарифи України є вже досить низькими, або схилитись до позиції ЄС та США, оскільки високі мита, що збереглися у країнах, які розвиваються, потенційно можуть заважати українському експорту.

Переговори стовно сільського господарства є найбільш проблемними. І хоча вже визначено розмір скорочення субсидування сільськогосподарської продукції, невирішеними залишаються ще безліч питань. В ході переговорів щодо сільського господарства вже досягнуто домовленість відносно вимог мінімального рівня середнього скорочення ставок мита для розвинених країн на 54 % і максимального рівня скорочення для країн, що розвиваються, на 36 %. Слід зазначити, що 36 % – це вже знижений з 40 % реальний результат роботи Групи 20 (група країн, що розвиваються) у переговорах. Як відомо, Україна у процесі вступу до СОТ уже взяла на себе серйозні зобов'язання щодо скорочення сільськогосподарських тарифів, як і інші країни, що приєдналися до організації останнім часом. Але зобов'язання вступу не виключають подальшої лібералізації в межах загальних Доських домовленостей. Така ситуація стимулює країни, які нещодавно приєдналися до СОТ (Recentnew), об'єднати свої зусилля для отримання певно-

го звільнення від загального скорочення тарифів поза межами домовленостей під час вступу. Безперечно, для України з позицій економічної безпеки доцільно приєднатися до цієї групи з метою запобігання ще більшого зниження показника тарифного захисту національних виробників.

Оскільки загальне зниження ставок мита, яке вже було здійснене в результаті домовленостей попереднього Уругвайського раунду СОТ, призвело до зниження можливостей захисту національних виробників тарифними заходами, то подальше скорочення тарифів, хоча і викликає згоду за загальними показниками, викриває велику кількість проблемних товарних груп, які країни не готові лібералізувати з певних причин. Україна як повноправний учасник переговорів не може залишатись осторонь обговорюваних проблемних питань і повинна отримати максимальну користь для економічної безпеки від відстоювання своїх інтересів. Відповідно, позиція нашої країни повинна формуватись на принципах збереження якомога вищого рівня власних тарифів та якомога більшого скорочення тарифів, спрямованих на захист від українського експорту. Далі наведено основні проблемні питання в переговорах щодо сільського господарства, які торкаються українських інтересів:

1. Використання особливих захисних заходів (SSM). Спеціальні захисні заходи використовуються при загрозі національним сільгоспвиробникам, що заподіюється стрімким зростанням імпорту відповідної продукції, і полягають у підвищенні ставок імпорتنих мит. Україна вступила до СОТ на умовах незастосування спеціальних захисних заходів, але деякі країни (в основному розвинені) використовують і відповідно захищають такий механізм захисту. Відповідно, з позицій експортера Україні слід приєднатися саме до групи противників його використання, адже втрачати нічого, а потенціальна можливість поліпшення доступу на зовнішні ринки сільгосппродукції зберігається.

2. «Особливі товари». Міркування продовольчої безпеки, а також забезпечення джерел існування та розвитку сільських районів, виділяють певну групу товарів, до яких застосовуватимуться менш жорсткі вимоги до скорочення ставок мита. Такі товари називають «особливими». Країни-експортери вимагають установити вимогу відповідності «особливих» товарів певним об'єктивним індикаторам, які б визначали, наскільки товари пов'язані з критеріями продовольчої безпеки. Група 33 намагається закріпити право країн на визнання товарів «особливими» загальною кількістю до 20 % від сільськогосподарських товарних позицій.

3. «Чутливі товари». Протиріччя викликає також питання визначення «чутливих товарів», тобто таких, які розвинуті країни та країни, що розвиваються, можуть захищати від стандартних вимог скорочення тарифів в обмін на розширення імпорتنих квот. У цьому питанні Україні теж доречно приєднатись до Кернської групи, яка наполягає на гарантуванні істотного розширення доступу на ринки країн, що використовують сільськогосподарські квоти. Країни-імпортери погоджуються використовувати тільки вузькі категорії для визначення «чутливих товарів», щоб не витрачати свої обмежені квоти на захист товарів, які не є для них особливо чутливими. Оскільки Україна використовує лише одну тарифну квоту на цукор, то в даному питанні її зацікавленість у розширенні експортних ринків серйозно переважає.

4. Використання особливого захисного механізму тільки для країн, що розвиваються, від стрімкого зростання імпорту та падіння цін. Група-33 намагається отримати додатковий механізм легітимного захисту національної продукції сільськогосподарства, для якої зміна цін є істотним чинником зміни захисної функції мита. Механізм полягає у встановленні додаткових мит у разі перевищення певної межі рівня зростання імпорту відповідної продукції або зниження цін на 30 %. Проблемними в обговоренні цього механізму є саме рівень зростання імпорту та рівень дозволеного збільшення мита.

Отже, в переговорах щодо сільського господарства активну роль виконують:

- ЄС та Група-10 (G-10), що включає десять розвинених країн, чистих імпортерів продовольства, які субсидують сільське господарство;

- Група-33 (G-33) – група країн, що розвиваються, які прагнуть домогтись спеціальних умов захисту сільськогосподарської продукції;

- Кернська група (Cairns Group), 19 держав (Канада, ПАР, Пакистан, Австралія, Нова Зеландія, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Аргентина, Болівія, Бразилія, Гватемала, Колумбія, Коста-Рика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі) зі значною часткою аграрного експорту, які орієнтовані на вільний ринок і підтримують максимальну лібералізацію торгівлі. Саме Кернська група стала першою, до якої вирішила приєднатись Україна, що абсолютно доречно в контексті українських конкурентних переваг у сільському господарстві та зацікавленості розширення власних ринків збуту.

Додатково на переговорах обговорюється ряд питань, що формуватимуть правила торгівлі в енергетичній та екологічній сферах і безумовно є вкрай важливими для побудови концепції енергетичної безпеки України та загальних перспектив базових експортноорієнтованих галузей. Звичайно, що і в цих, нових питаннях кожна група відстоює свої економічні інтереси. Так, хоча США та ЄС і виступили ініціаторами лібералізації за 43 товарними позиціями, для яких існує певний потенційний зв'язок між збільшенням обсягів торгівлі та поліпшенням ситуації зі зміною клімату, але не включили у перелік етанол. Етанол, до речі, є єдиним продуктом, який вже продемонстрував свій позитивний ефект з точки зору зміни клімату, на чому наголошує Бразилія. США та ЄС мають істотні обмеження щодо імпорту етанолу, розвивають його національне виробництво і, відповідно, не зацікавлені в лібералізації торгівлі ним. Україна має конкурентні переваги з вирощування сировини для виробництва етанолу та активно нарощує сучасні виробничі потужності. Це за певних, сприятливих умов, до яких безумовно належить і лібералізація доступу на ринки ЄС, може стимулювати розвиток нових експортних можливостей України, а, з іншого боку, диверсифіковувати нашу енергозалежність і зміцнювати економічну безпеку держави. Отже, Україні стратегічно важливо брати участь у цих переговорах на боці Бразилії.

Крім того, СОТ посилює свої позиції у питанні регулювання сучасної торгівлі в галузі енергетики. Це питання було виведено на порядок денний після вступу в 2005 році до СОТ Саудівської Аравії – значного виробника енерготоварів. Вважається, що після вступу до СОТ Росії, Казахстану, Ірану, Іраку, Лівії та Алжиру енергетика стане однією з ключових тем цієї організації. Сьогодні системна проблема полягає в класифікації секторів та підсекторів послуг в енергетичній галузі. Іноді незрозуміло, до категорії товарів чи послуг належать деякі енергоносії, наприклад, електрика. Також назріла проблема доступу на ринки чистих енергетичних технологій, товарів і послуг з екологічної точки зору. Особливо актуальними виступають еколого-енергетичні міркування на переговорах щодо сільського господарства, коли певні сільгосптовари використовуються для виробництва біоетанолу. Як транзитер традиційних енергоресурсів і потенційний експортер чистих енергетичних товарів на основі сільськогосподарських продуктів Україна зобов'язана активно долучатися до створення нових міжнародних правил регулювання всіх аспектів енергетичної торгівлі.

З 2004 року активно дискутується в межах Доського раунду також і питання спрощення процедур торгівлі та гармонізація міжнародних торгових процедур для забезпечення переміщення товарів. До них належать митні формальності, ліцензійні вимоги та правила транзиту товарів – ті галузі, в яких адміністративні процедури та вимоги до документації можуть бути занадто складними і ускладнювати зовнішню торгівлю. Питання спрощення процедур торгівлі є унікальним у переговорному процесі тому, що від країн, які розвиваються, не вимагатимуть

виконання власних зобов'язань, якщо вони не отримають для цього відповідної технічної допомоги. Таким чином, питання технічної допомоги та визначення та зміцнення потенціалу країн стали одними з найпроблемніших питань переговорів.

Досі не існує чіткої домовленості з питань міжнародних стандартів. Невелика частка країн запропонувала зобов'язати членів СОТ застосовувати відповідні міжнародні стандарти повністю або частково як основу для своїх законів, підзаконних актів та адміністративних процедурних документів, у яких установлюються вимоги до формальностей та процедур при експорті, імпорті та транзиті [9]. Для країн, що розвиваються, пропонується своєрідна поступка, коли від них не вимагатимуть застосовувати відповідні міжнародні стандарти, якщо їх виконання пов'язане для них із серйозними технічними проблемами. Саме об'єктивні технічні можливості вживання міжнародних стандартів у країнах, що розвиваються, та в найменш розвинених країнах стають перешкодою відповідної домовленості.

На противагу тенденціям з узагальнення та спрощення процедур торгівлі, в СОТ існує необхідність дослухатись і до технічно не оснащеної «меншості» країн. Так, Ангола висунула пропозицію стосовно «контролю товарів перед відвантаженням». В ній відображено практику деяких країн, коли уряд доручає приватним компаніям проводити перевірку товарів, що підлягають імпорту на території інших країн, включаючи ціни, якісні та кількісні характеристики. Використовують обов'язкову передвідвантажувальну інспекцію більшою мірою найменш розвинені країни, які з об'єктивних причин не мають технічних можливостей для перевірки імпортованих товарів на власній території, але неврегульованість цього питання дає змогу країнам використовувати передвідвантажувальну інспекцію і як дискримінаційний захід проти небажаного імпорту [10].

Висновки. Проаналізовано базові групи невирішених проблемних питань, що стоять на порядку денному Доського раунду переговорів СОТ, та позиції основних гравців, які беруть участь у їх вирішенні. Визначено доцільність приєднання України до Кернської групи в переговорах щодо сільського господарства, оскільки відстоювання подальшої лібералізації в цьому секторі сприятиме зниженню показника захисту від українського експорту і сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки держави. Відзначено надзвичайну важливість активної участі України у вирішенні сучасних питань в енергетичній сфері та сфері торгівлі товарами, які мають позитивний ефект у боротьбі зі зміною клімату, в контексті закріплення за Україною можливості безперешкодного експорту відповідних товарів. Також для отримання можливості поміркованого гальмування лібералізації власних показників тарифного та нетарифного захисту після закінчення перехідного періоду Україні доцільно консолідувати зусилля з країнами, що нещодавно приєдналися до СОТ.

Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані з кількісними оцінками впливу домовленостей у СОТ на рівень економічної безпеки України.

Бібліографічні посилання

1. Джумалиев М. ВТО – инструмент укрепления независимости или экономической безопасности [Электронный ресурс]. // Мосты. – 2008. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://trade.ecoaccord.org/bridges/5/Russian_5.pdf.
2. Кабанов В. Г. Економічна безпека України як необхідна основа трансформаційних процесів / В. Г. Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 1(42). – С. 125–127.
3. Краснікова Н. О. Оцінка впливу захищеності національного виробника на рівень економічної безпеки держави / Н. О. Краснікова // Вісник Акад. митної служби України. Серія: Економіка. – 2010. – № 1 (43). – С. 115–124.
4. Літош Г. М. Економічна безпека країни: зміст і структурні елементи / Г. М. Літош // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4 (83). – С. 183–188.

5. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Гєєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. за ред. В. М. Гейця: Моногр. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240с.

6. **Осипчук С.** Економічна безпека та критерії її оцінювання/ С. Осипчук // Вісник Нац. акад. держав. управління. – 2008. – № 1. – С. 57–65.

7. **Осташко Т.** Обґрунтування позицій України щодо сільського господарства у переговорах Дохійського раунду СОТ / Т. Осташко // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 39–42.

8. Переговорный коктейль раунда Доха: переход от помешивания к взбалтыванию [Електронный ресурс] // Мосты. – 2010. – № 5. [Електронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/0510/0510.pdf>.

9. Документ СОТ TN/TF/W/131/Rev.1 [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/WTO_Documents_E/tnTFW131R1.pdf.

10. Документ СОТ TN/TF/W/152 [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/WTO_Documents_E/tnTFW152.pdf.

Надійшла до редколегії 17.12.2010.

УДК 339.9:336.7

М. В. Литвин

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОГО БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

Надано періодизацію становлення глобального банківського сектора з 1970 по 2010 рік. Визначено та проаналізовано основні тенденції, характерні особливості світового банківського сектора на сучасному етапі.

Ключові слова: глобалізація, світовий банківський сектор, фінансові інструменти світового ринку.

Вступ. Банківська система є необхідною умовою стабільного та належного функціонування будь-якої країни, що особливо актуалізується в умовах глобалізації світогосподарського розвитку та в контексті впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності.

Багато провідних іноземних та вітчизняних учених присвятили свої праці дослідженням процесів глобалізації та функціонування банківських систем в умовах глобалізації, серед них слід відзначити О. Белоруса [1], Д. Лук'яненка [8; 10], З. Луцишину [3], Ю. Павленка, Ю. Пахомова [2; 6], А. Поручника [10], Дж. Сороса [7], Н. Стукало [9], О. Чуб [11] та ін. Незважаючи на багатоаспектність дослідження цих проблем, визначення сучасних тенденцій світового банківського сектора в умовах глобалізації залишається мало розробленим в економічній літературі.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення та аналіз сучасних тенденцій та характерних особливостей світового банківського сектора в умовах глобалізації. Методологічну базу дослідження сформуливали праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних фінансових організацій, Глобального Інституту МакКенсі. Для досягнення мети використовувались методи історичного та логічного підходу, діалектичного розвитку, порівняльного та структурного аналізу та синтезу.

Результати. Глобалізація банківської діяльності являє собою процес об'єднання банківських систем різних країн світу на основі адаптації та імпле-

ментації міжнародних стандартів банківської діяльності з подальшим перетворенням на єдиний світовий банківський простір.

Аналіз світового досвіду банківської діяльності варто почати з особливостей трансформації світового банківського сектора в умовах глобалізації. Необхідно зазначити, що протягом 40 останніх років у розвитку банківських систем різних країн світу спостерігається взаємозалежність між ефективним функціонуванням банківської системи та рівнем розвитку економіки країни. Проаналізуємо зміни глобального банківського сектора, використовуючи дані щорічних рейтингів 1 000 найбільших банків світу за 1970–2010 рр. [18], які публікує загальновідомий журнал The Banker [5]. (див. табл. 1).

Функціонування глобального банківського сектора з 1970 по 2010 рік умовно можна поділити на чотири основні етапи:

1. Перший етап (1970–1990 рр.) – роль розвинених країн (США, Західна Європа, Японія) була домінуючою як у світовій економіці, так і в світовому банківському секторі, їх частка складала 57,8 % світового ВВП, для порівняння: країни Азії – 16,4 % світового ВВП. У 1970 р. серед десяти найбільших світових банків (за активами) 7 – американських банків, 2 – англійські банки та 1 – італійський, на 1-му місці – Bank of America Corp (США) [21]. У 1980 р. регіональна структура 10 найбільших банків світу (за активами) змінилася: 4 – французькі банки, 2 – американські, 2 – німецькі, 1 – англійський та 1 – японський, на 1-му місці – Credit Agricole (Франція) [22].

Таблиця 1

Кількість найбільших банків світу (за показником капіталу) у розрізі регіонів, станом на 1 січня, 1990–2030 рр.

Регіон/Країна	Роки					
	1990	2000	2009	2010	2020*	2030*
Захід	778	703	621	588	500	475
Європа	444	388	365	319	285	270
США	222	199	159	169	140	135
Японія	112	116	97	100	75	70
Близький Схід	58	77	88	90	90	95
Латинська Америка	40	50	49	44	40	45
Азія	104	150	193	221	300	320
Інші країни світу	20	20	49	57	70	65
БРІК**	33	43	130	146	200	215
Бразилія	18	18	13	10	20	20
Росія	-	4	33	21	30	30
Індія	7	12	32	31	40	45
Китай	8	9	52	84	100	110

Примітки: * – прогнози значення, ** – країни БРІК – Бразилія, Росія, Індія та Китай.
Таблицю складено самостійно автором за даними [17].

2. Другий етап (1990–2000 рр.) – характеризується тим, що у 1990-х роках провідні позиції у рейтингу найбільших (за капіталом) банків почали займати 6 японських банків, саме в цей час спостерігаються найвищі темпи росту економіки Японії; 2 – англійські банки, 1 – французький та німецький, на 1-му місці – Sumitomo Bank (Японія) [22] (див. табл. 1). На західні країни припадало у 1990 р. 80 % усього обсягу глобального банківського капіталу. Поступово кількість провідних

західних банків за період 1990–2000 рр. скорочується з 778 (1990 р.) банків світу до 703 у 2000 р. (США – з 222 до 199, країн Європи – з 444 до 388). У країнах Азії спостерігається протилежна тенденція росту кількості провідних банків зі 104 у 1999 р. до 150 у 2000 р. [19].

3. Третій етап (2000–2010 рр.) – характеризується трансформацією світового банківського сектора в умовах глобальних фінансових криз. У 2000 р. 1-ше місце в топ-20 найкращих банків займає Citigroup (США), а структура 10 найбільших банків світу (за капіталом): 3 американські, 4 японські, англійський, французький, китайський [23]. У цей період спостерігається значне збільшення кількості провідних банків у країнах Азії зі 150 (2000 р.) до 193 (2009 р.) та 221 (2010 р.) та скорочення кількості провідних банків західних країн (США, Японія, Європа) з 703 (2000 р.) до 621 (2009 р.) та 588 (2010 р.); активно нарощують свої позиції країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай) із 43 провідних банків у 2000 р. до 146 у 2010 р. (див. табл.1) [19].

4. Четвертий етап (2010 р. по теперішній час) – сучасний період трансформації глобального банківського сектора. У таблиці 2 наведено найбільші банки світу (за капіталом 1-го рівня) станом на 1 січня 2010 року. Перше місце посідає Bank of America Corp (США), який був уже на цій позиції у 1970 р., друге місце – JPMorgan Chase Co (США), який був лідером у 2009 р., третє – Citigroup (США) [20].

Таблиця 2

Найбільші банки світу за показником капіталу 1-го рівня, станом на 1 січня 2010 р.

Місце	Назва банку	Країна приналежності	Капітал 1-го рівня (млрд. дол.)
1	Bank of America Corp	США	160,3
2	JPMorgan Chase & Co	США	132,9
3	Citigroup Inc	США	127,0
4	Royal Bank of Scotland Group Plc	Великобританія	123,8
5	HSBC Holdings Plc	Великобританія	122,1
6	Wells Fargo & Co	США	93,7
7	Industrial and Commercial Bank of China Ltd	Китай	91,1
8	BNP Paribas SA	Франція	90,6
9	Banco Santander SA	Іспанія	81,5
10	Barclays Plc	Великобританія	80,5
11	Mitsubishi UFJ Financial Group Inc	Японія	77,2
12	Lloyds Banking Group	Великобританія	77,0
13			
14	Bank of China Ltd	Китай	73,6
15	China Construction Bank Corp	Китай	71,9
16	Goldman Sachs Group Inc	США	64,6
17	UniCredit	Італія	56,2
18	Group BPCE	Франція	54,1
19	Societe Generale SA	Франція	49,9
20	Deutsche Bank AG	Німеччина	49,5

Примітка: Таблицю складено самостійно автором за даними [20].

Слід зазначити, що баланс глобального банківського сектора трансформується, особливо під впливом глобальної фінансової кризи, на користь країн Азії, БРІК (див. рис.1) [18]:

1. Спостерігається стійка тенденція до зменшення позицій західних країн у світовому банківському секторі: з 778 у 1990 р. до 588 у 2010 р. (за прогнозами The Banker до 475 у 2030 р.).

2. Кількість провідних банків країн Азії зросла зі 104 провідних банків у 1990 р. до 221 у 2010 р. (за прогнозами The Banker до 320 у 2030 р.).

3. Збільшується кількість провідних банків Китаю, так, у 1990 р. – 8 банків, у 2010 р. вже 84 (за прогнозами у 2030 р. – 110).

4. Зростає кількість провідних банків Росії з 4 у 2000 р. до 33 у 2009 р.

5. Країни БРІК закріплюють свої позиції на світовому банківському ринку, з 33 банків у 1990 р. до 146 у 2010 р. (за прогнозами The Banker, у 2030 р. кількість провідних банків збільшиться до 215 та ВВП країн БРІК буде більше ВВП країн G7 (Канада, Франція, Німеччина, Італія, Великобританія, Японія, США).

6. Зростає кількість провідних банків країн Близького Сходу з 58 у 1990 р. до 90 у 2010 р. (за прогнозами, до 95 банків у 2030 р.).

Отже, стабільна та надійна банківська система є запорукою ефективного функціонування та сталого розвитку економіки країни. В період 2007–2009 рр. відбулося посилення фінансової нестабільності, яке не лише охопило національні економіки, а й поширилося у регіональному й світовому масштабі і, як результат, досягло рівня глобальної фінансової кризи. Глобальна фінансова криза здійснює значний вплив на розвиток банківських систем усіх країн світу. Крім того, криза прискорила трансформацію балансу глобального банківського сектора. За прогнозами експертів, домінування США та Західної Європи у глобальному банківському просторі значно скорочується, з'являються серйозні конкуренти у вигляді країн Азії та БРІК [17].

Проаналізуємо основні тенденції та проблеми розвитку глобального банківського сектора, особливо в умовах глобальної фінансової кризи. Динаміка індексу глобальних депозитів мала виражений темп прискорення у розвинених країнах, що показує, по-перше, прагнення вкладників зберегти свої накопичення та, по-друге, інтенсивні зусилля банків із залучення депозитних вкладів. Показник світових банківських депозитів досяг позначки 61 трлн. дол. на початок 2009 р., що на 5 трлн. дол. (або на 9 %) перевищує значення показника на початок 2008 р. Частка депозитів банківських послуг на фінансових ринках країн, що розвиваються, за останній рік мала стрімку тенденцію до зростання. Так, на 1 січня 2009 року загальна сума депозитів на ринках, що розвиваються, складала 14,3 трлн. дол., що на 2 трлн. дол. більше показника попереднього року, хоча частка депозитів на ринках, що розвиваються, складає лише чверть розміру глобальних світових депозитів (див. рис. 1) [14].

Загальний обсяг глобальних банківських депозитів упродовж 1991–2009 рр. демонстрував тенденцію до зростання; навіть світова фінансова криза не здійснила на нього суттєвого впливу (див. рис. 2). Так, за 1991–2009 рр. обсяг депозитів у США з 4,2 трлн. дол. підвищився до 12,5 трлн. дол. Частка депозитів у країнах, що входять до Єврозони, збільшилась на 68,7 %; в Японії – на 30,5 %; у країнах, що розвиваються, результати були ще більш вражаючими – підвищення склало 95,1 % (14,3 трлн. дол.) [14]. Частка глобальних банківських депозитів відносно ВВП мала стрімку тенденцію до зростання протягом 1991–2009 рр., а на початку 2009 р. – перевищила на 1 % відповідне значення ВВП (див. табл. 3.) [3].

Банківські депозити складають найбільшу частку світових фінансових активів як на розвинених ринках, так і на ринках, що розвиваються (див. рис. 2). Отже, як видно з рисунка 2, близько 50 % активів фінансового ринку – це банківські депозити. Загальний обсяг активів країн, що розвиваються, складає 29,6 трлн. дол.,

а в розвинених країнах – 146,8 трлн. дол. У розвинених країнах питома вага банківських депозитів у загальному числі фінансових активів менша (38,9 %), аніж у країнах, що розвиваються (48,4 %), це свідчить про те, що приватні та державні боргові цінні папери користуються більшою довірою у розвинених країнах, аніж у країнах, що розвиваються [15].



Рис. 1. Глобальні банківські депозити у розрізі за регіонами, трлн. дол., станом на початок періоду, 1991–2009 рр. [13; 24]

Таблиця 3
Глобальні банківські депозити, станом на початок 1991–2009 рр.

Показники	1991	1996	2001	2006	2007	2008	2009
Загальний обсяг світових банківських депозитів, трлн. дол.	19,0	24,7	34,0	46,3	50,7	56,1	61,1
Частка депозитів відносно ВВП, %	89	87	92	95	97	99	101

Примітка: Таблицю складено самостійно автором за даними [13].

Глобальне банківське кредитування скоротилися з 4,9 трлн дол. на початок 2008 р. до – 1,3 трлн. дол. на початок 2009 року. Близько 40 % погіршення умов кредитування відбулося через зниження рівня міжбанківського кредитування внаслідок колапсу Lehman Brothers у вересні 2008 року. У більшості випадків вилучення іноземних кредитів спрямовувало світові потоки до небанківського сектора, особливо на ринках країн, що розвиваються [14].

За період глобальної фінансової кризи не спостерігалось зменшення обсягів грошових активів, навпаки, мало місце повернення капіталу до країни-донора, оскільки інвестори – компанії, банки та інші фінансові установи – продали іноземні активи й викупили власну валюту у країні базування [14]. Загальний обсяг глобальних потоків іноземного капіталу до початку 2008 р. мав постійну тенденцію до зростання: з 1 трлн. дол. на початок 1991 р. до 10,5 трлн. дол. у 2008 року. Але внаслідок глобальної кризи й скорочення показника банківського кредитування у 2008 р. на початок 2009 р. загальний показник глобальних потоків іноземного капіталу досяг позначки 1,9 трлн. дол. (82 % падіння) (див. табл. 4) [15].

Загальний обсяг глобального кредитування, який складається з позик, різноманітних форм кредитів, гарантованих боргів, за 2000–2008 рр. зріс на 70 %, що становить 131 трлн. дол. Показник кредитування у Сполучених Штатах, Євросоні, Великобританії з 2000 по 2008 р. мав постійну тенденцію зростання. За вказаний період показник кредитування зростав також і в країнах, що розвивають-

ся, це зростання супроводжувалося збільшенням ВВП. Так, аналізуючи фінансовий ринок 15 найбільших країн, що розвиваються, науковці Глобального Інституту МакКенсі [4] виявили, що показник кредитування підвищився з 7 трлн. дол. на початок 2000 р. до 21 трлн. дол. – на початок 2009 р.; водночас ця тенденція відображала зростання ВВП [14]. Показник кредитування у відсотках до ВВП у країнах, що розвиваються, за 2000–2008 рр. зріс із 105 % лише до 113 %. Для порівняння: за той же період обсяг наданих кредитів США у відсотках до ВВП зріс із 221 % до 291 % і на початок 2009 р. становив 42 трлн. дол., обсяг наданих кредитів країн Єврозони-15 зріс із 231 % (2000 р.) до 304 % (2009 р.) [12]. Обсяги кредитування у США за 2000–2008 рр. мали постійну тенденцію до зростання за всіма секторами: найбільшу частку кредитів складали домогосподарства (96 % станом на 1 січня 2009 р.), найменшу – фінансові інститути США (57 % станом на 1 січня 2009 р.) [12].

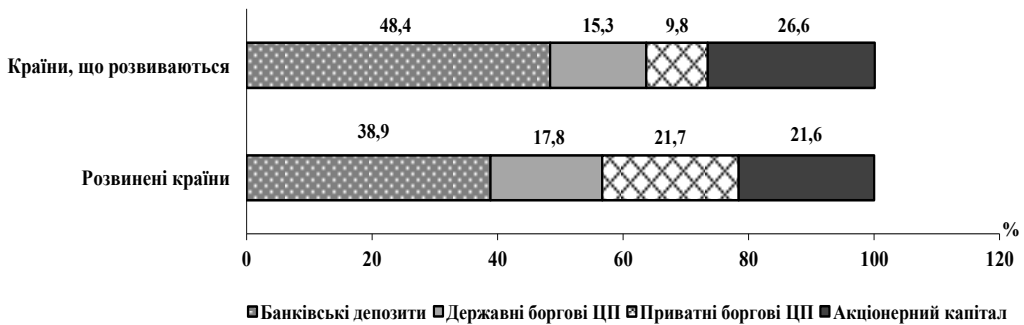


Рис. 2. Структура фінансових інструментів світового ринку, станом на початок 2009 р., % [15]

Таблиця 4

Загальний показник глобальних потоків іноземного капіталу, станом на початок періоду 1991 – 2009 рр., трлн. дол.

Показники	1991	1996	2001	2006	2007	2008	2009
Загальний показник глобальних потоків іноземного капіталу, трлн. дол.	1	1,5	5,3	7,6	8,3	10,5	1,9
Частка глобальних потоків іноземного капіталу відносно ВВП, %	4,7	5,4	13,5	15,9	17,3	20,7	3,1

Примітка: Таблицю складено самостійно автором за даними [15].

Слід зазначити, що в країнах Єврозони (мається на увазі Єврозона-15: Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словенія, Фінляндія, Франція) простежується більш стрімке зростання кредитування фінансових інститутів (71 %), ніж у США, а у домогосподарств, навпаки, банківські кредити користуються меншим попитом (62 %) [14]. Обсяги кредитування у Єврозоні за 2000–2008 рр. за період мають постійну тенденцію до зростання за всіма секторами. Найбільша частка кредитів припадає на небанківський бізнес (97 % у 2008 р.), а найменша – на домогосподарства країн Єврозони (62 % у 2008 р.). Цікаво, що на показник кредитування уряду країн Єврозони криза не мала значного впливу, цей показник має пропорційну тенденцію зростання у відсотках до ВВП країн Єврозони [12].

Банківське кредитування у США займає лише 20 % у розподілі кредитних ресурсів США, це пояснюється тим, що ринок цінних паперів у США традиційно відіграє значно важливішу роль, ніж традиційний ринок банківських послуг. Більша частина позичок (близько 80 %) припадає на інші види кредитування, які здійснюють небанківські фінансові установи [19]. Загальні обсяги кредитування у США за 1991–2009 рр., станом на початок періоду, стійко зростали. Так, на 1 січня 1991 року загальна сума наданих кредитів сягала 12,2 трлн. дол., на початок 2001 р. даний показник збільшився вдвічі й становив 22,4 трлн. дол.; у 2006 р. – 32,9 трлн. дол.; у 2008 р. – 39,0 трлн. дол. Станом на 1 січня 2009 року сума наданих в США кредитів становила 41,7 трлн. дол. [14].

Кількість традиційних банків у США значно менша, ніж уся сукупність різноманітних фінансових інститутів, які складають небанківську фінансову систему. У США функціонують дві системи кредитування: банківська і небанківська, причому обсяги їх зростання мають приблизно пропорційний характер, хоча сектор небанківського кредитування приблизно удвічі ширший за банківський. За часів рецесії небанківський сектор мав більш стабільні темпи розвитку: так, у період з 2007 по 2009 р. показник зріс на 2 трлн. дол. (з 24 трлн. по 26 трлн. дол., або на 7,77 %); американський ринок банківського кредитування, навпаки, скоротив свої обсяги на 1 трлн. дол. (з 12 трлн. до 11 трлн. дол., або на 8,33 %) [14].

У країнах Єврозони, на відміну від США, традиційне банківське кредитування має значно більше значення, аніж небанківський сектор кредитування. На банківські установи припадає 44,5 % загального обсягу кредитів у країнах Єврозони. Таким чином, для країн Західної Європи набуває особливої актуальності реабілітація банківського сектора для виходу регіону із кризової ситуації [12]. Динаміка обсягів наданих позик у країнах Західної Європи має позитивний характер. Так, на 1 січня 2001 року загальна сума наданих кредитів сягала 20,7 трлн. дол.; на початок 2006 р. – майже на 8 трлн. дол. більше (28,3 трлн. дол.); у 2008 р. – 33,5 трлн. дол.; станом на 1 січня 2009 року сума наданих у країнах Єврозони кредитів становила 36,2 трлн. дол., в якій частка банківських кредитів становить 16,1 трлн. дол. (44,5 %). Слід зазначити, що за період з 1 січня 2001 р. по 1 січня 2009 року загальний обсяг наданих кредитів у США збільшився на 46,3 %; відповідний показник у країнах Єврозони за аналогічний період підвищився на 42,8 % [14].

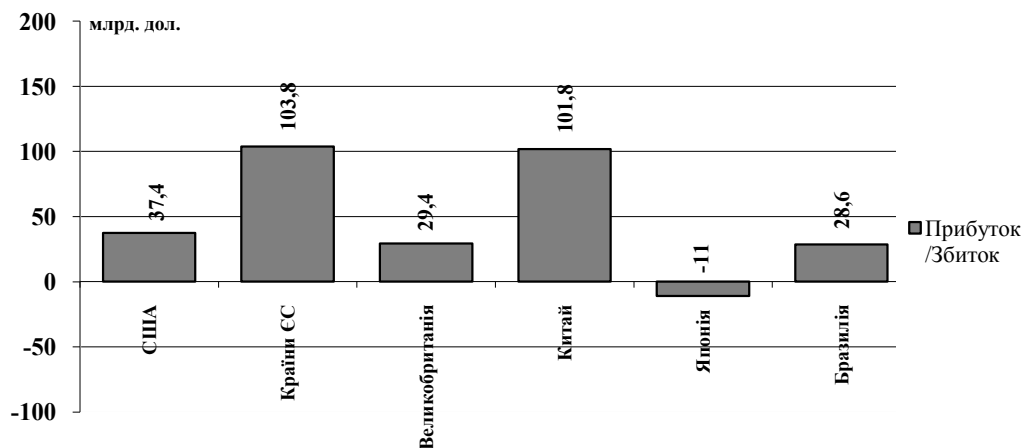


Рис. 3. Загальний результат діяльності світових банків у розрізі регіонів у 2009 р., млрд. дол. [16]

У 2009 році під впливом глобальної фінансової кризи найбільший показник обсягу капіталу 1-го рівня банківської системи був у країн ЄС-27 (1 934 млрд.

дол.) та США (973 млрд. дол.) та Великобританії (439 млрд. дол.). Найбільший показник активів банківської системи у 2009 р. спостерігався у країнах ЄС-27 (46 380 млрд. дол.), США (12 741 млрд. дол.) та Японії (9 833 млрд. дол.) [16]. Найбільший показник прибутковості банківської системи у 2009 р. був у країнах ЄС-27 (103 млрд. дол.) та Китаї (101 млрд. дол.). Японія отримала збиток – 11 млрд. дол. (див. рис. 3) [16].

Найбільший збиток у 2009 р. показав Anglo Irish Bank Corporation (Ірландія) – 18,4 млрд. дол., GMAC Inc (США) – 10,2 млрд. дол., Citigroup (США) – 8,4 млрд. дол. На 1 січня 2010 року найбільш збитковим світовим банком знов є Anglo Irish Bank Corporation (Ірландія) – 19,725 млрд. дол. [5].

Висновки. Отже, основні тенденції функціонування глобального банківського сектора формуються під впливом глобалізації, яка має позитивні і негативні наслідки. Головною тенденцією розвитку глобального банківського сектора є трансформування балансу глобального банківського сектора під впливом глобальної фінансової кризи, на користь країн Азії, БРІК. Банківські депозити займають найбільшу частку світових фінансових активів як на розвинених ринках (38,9 %), так і на ринках, що розвиваються (48,4 %); частка глобальних банківських депозитів відносно ВВП мала стрімку тенденцію до зростання протягом 1991–2009 рр., а на початку 2009 р. – перевищила на 1% відповідне значення ВВП; показник кредитування у США, Єврозоні за 2000–2008 рр. мав постійну тенденцію зростання; загальний обсяг глобального кредитування за 2000–2008 рр. зріс на 70 %, відбувається скорочення значення глобальних міжнародних потоків іноземного капіталу у 2009–2010 рр., головним чином, пов'язане із значним зменшенням показника глобального банківського кредитування.

Бібліографічні посилання

1. Глобальні трансформації сучасності. Т.1. / за ред. Ю. М. Пахомова, Ю. В. Павленка. – К. : Наукова думка, 2006. – 686 с.
2. Глобальные трансформации и стратегии развития / О. Белорус, Д. Лукьяненко и др. – К. : Ориане. – 2000. – 424 с.
3. **Луцишин З.** Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. Луцишин. – К. : ВЦ «ДрУк», 2002. – 320 с.
4. Офіційний сайт Глобального Інституту МакКенсі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.mckinsey.com/>
5. Офіційний сайт журналу The Banker [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.thebanker.com
6. **Пахомов Ю. М.** Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі: моногр. / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 240 с.
7. Сорос Дж. Джордж Сорос про глобалізацію / Дж. Сорос. – К. : Основи, 2002. – 173 с.
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
9. **Стукало Н. В.** Глобалізація та розвиток фінансової системи України: моногр. / Н. В. Стукало. – Д. : Вид-во «Інновація», 2006. – 248 с.
10. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
11. **Чуб О. О.** Банки в глобальній економіці: моногр. / О. О. Чуб. – К. : КНЕУ, 2009. – 340 с.
12. European Central Bank Statistics [електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ecb.int/stats/html/index.en.html>
13. McKinsey Global Institute. Cross-Border Investments database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.mckinsey.com/mgi/>
14. McKinsey Global Institute. Global capital markets: Entering a new era. September 2009. – 32 p.

15. McKinsey Global Institute. Global Financial Stock database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.mckinsey.com/mgi/>
16. Regions by total tier 1/total assets/total pre-tax profits 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
17. Timewell St. New World Order [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/7411/New_World_Order.html?current_page=NO_PAGE
18. Top 1000 world banks 1990, 2000, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
19. Top 1000 world banks, 1990-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/7411/New_World_Order.html?current_page=NO_PAGE
20. Top 20 world banks, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
21. TOP-10 World Banks, 1970 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
22. TOP-20 World Banks, 1990 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
23. TOP-20 World Banks, 2000 [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.thebankerdatabase.com/>
24. World Economic Situation and Prospects 2010. Global outlook. United Nations. – New York, 2010. – 202 p.

Надійшла до редколегії 20.12.2010.

УДК 339.56

Н. М. Микитчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТУРКМЕНИСТАН НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ГАЗУ

Досліджено запаси та перспективи розробки родовищ газу в Туркменістані, проаналізовано сучасний стан газових поставок на світові ринки, визначено перспективи політики диверсифікації експорту.

Ключові слова: Туркменістан, газ, родовища, газопровід, експорт, політика диверсифікації.

Вступ. За сучасних умов розвитку світової економіки споживання вуглеводневих ресурсів зростає, особливо в країнах Азії. Країни-імпортери газу шукають нові джерела, а країни-експортери – нові ринки збуту. Запаси розвіданих та перспективних газових родовищ Туркменістану дають підстави країні активно просувати свій газ на нові ринки, зміцнюючи свої позиції в міжнародній газовій торгівлі. Однак задля цього Туркменістану потрібно долати низку зовнішньополітичних перешкод та інфраструктурних труднощів. Роль Туркменістану на світовому газовому ринку розглядали ряд учених та експертів. Серед статей 2010 року слід виділити праці А. Габуєва, О. Гавриш, Н. Гриб, І. Наумова, в яких автори проаналізували політику диверсифікації експорту туркменського газу та майбутні можливості її проведення [8; 9; 11; 15]. Російські дослідники, природно, стурбовані активністю Туркменістану в просуванні свого газу на нові ринки [3; 20]. Експерти з інших країн, зокрема Індії та Вірменії, оцінюють торгівлю туркменським газом з точки зору вигоди для них [4; 19]. Потребують подальшого вивчення сучасні газові поставки, перспективи політики диверсифікації експорту газу Туркменістаном.

© Н. М. Микитчук, 2011

Постановка завдання. Метою статті є аналіз позицій Туркменістану на міжнародному ринку газу. Для досягнення поставленої мети слід виконати такі завдання: визначити запаси газу в країні та перспективи розробки родовищ; комплексно показати сучасний стан газових поставок, проаналізувати перспективи політики диверсифікації експорту газу Туркменістаном. Теоретико-методологічною основою роботи є системний підхід та проблемний метод.

Основні положення. На сучасному етапі Туркменістан видобуває 75 млрд. кубометрів газу на рік. Розвіданих родовищ у країні вистачить не на одне десятиліття. У країні є ряд потенційних родовищ природного палива, які чекають свого часу. Основним потенціалом є родовища Південний Іолотань-Осман і Яшлар, які нещодавно були піддані незалежній аудиторській перевірці. Восени 2008 року британська Gaffney, Cline and Associates оцінила запаси Іолотаня у 4 – 14 трлн. кубометрів, поставивши родовище в п'ятірку найбільших у світі. Туркменською владою у 2010 році його запас оцінюється в 21 трлн. кубометрів газу, що робить його найбільшим у світі [23].

Фахівці вважають непоганими перспективи туркменського родовища Яшлар. За попередньою експертною оцінкою, обсяги газу тут становлять близько 1,5 трлн. кубометрів. Лише підтверджені обсяги Яшлар в абсолютних цифрах уже перевищують ті, які є за газовими родовищами по Прикаспійському шельфу всіх країн Прикаспійського басейну (разом – 1,3 трлн. кубометрів). Учені переконані, що додаткові бурові роботи та сейсмічні дослідження напевно дозволять отримати нові дані, що коректують оцінки обсягів вуглеводневих ресурсів, які зберігаються в надрах Туркменістану, у бік їх збільшення [19].

У 2009 році Туркменістан підписав угоди про розробку Іолотаня в цілому на 9,7 млрд. дол. – з китайською CNPC, південнокорейськими LG International і Hyundai і Petrofac Emirates з ОАЕ. Компанії отримують фіксовану винагороду за надані послуги, але не частку у видобутку. Тому, за офіційною версією, до проекту не увійшов російський Газпром. Загальна сума прибутку від цих угод досягне понад 10 млрд. доларів. Цих фінансових ресурсів буде досить, щоб побудувати нові підземні і наземні конструкції для видобутку природного газу і нафти на нових родовищах.

Перспективними є родовища Гарабіль-Гуррукбіль, Центральнo-Каракумська група, родовище вуглеводнів, розташоване в районі Каспію. Загалом потенційний енергетичний запас республіки становить близько 45 440 млн. тонн нафтового еквівалента. З них майже 25 трлн. кубометрів природного газу. Але це тільки дані про перевірені родовища. У країні активно проводиться розвідка нових родовищ. Вже до 2030 року влада Туркменії планує видобувати понад 230 млрд. кубометрів природного газу на рік. З них 180 млрд. кубометрів блакитного палива влада має намір експортувати до Європи.

Перспективними напрямками поставок туркменського газу в довгостроковій перспективі є:

- східний напрямок – Туркменістан – Узбекистан – Казахстан – Китай (Азійський газопровід);
- північний – Туркменістан – Казахстан – Росія (Прикаспійський газопровід);
- західний – Туркменістан – Каспійське море – Азербайджан – Туреччина – Європа (Транскаспійський газопровід), з приєднанням до газопроводу «Набукко»;
- південний – Туркменістан – Афганістан – Пакистан – Індія (Трансафганський газопровід).

У 2010 році Ашгабат поставляв газ до Росії, Ірану і Китаю. Причому якщо раніше Газпром викупував 32–40 млрд. кубометрів туркменського газу за рік, то після вибуху на газопроводі у квітні 2009 року і повної зупинки поставок вони так до кінця і не відновилися. Росія перестала бути основним покупцем туркменсько-

го газу. Втрати виявилися для Ашгабата відчутними: за оцінками директора East European Gas Analysis Михайла Корчемкіна, Туркменістан втратив у 2009 році 7–10 млрд. дол., або чверть свого річного ВВП. Підписана в грудні 2009 року в Ашгабаті угода про закупівлю газу передбачає відбір до 30 млрд. кубометрів на рік, нижня планка – 10 млрд. кубометрів. І більше брати Росія не має наміру: як пояснив заступник голови правління Газпрому Валерій Голубєв, у 2010 році закупівлі в Туркменії мали скласти саме 10 млрд. кубометрів [9].

Росія купує газ дорожче за всіх – по 190 дол. за тисячу кубометрів. Для Ірану ціна становить 170 дол., для Китаю – 120 дол. Низьку ціну для Китаю в Туркменістані пояснюють тим, що Держбанк Китаю надав кредит 5 млрд. дол. [8], за рахунок якого і планується освоювати Південний Іолотань. За кредит Туркменістан розплатується газом за зниженою ціною. Проблем із грошима у КНР, міжнародні резерви якого в березні 2010 року перевищили 2 447 млрд. дол., зараз немає. Більш того, Пекін сам зацікавлений в обміні доларових активів на гарантії поставок сировини.

В останні роки вуглеводнева дружба між Пекіном і Ашгабатом помітно зміцніла. У 2007 році китайська CNPC отримала ліцензію на розвідку і видобуток газу на правому березі Амудар'ї (договірна територія Багтиярлик). Пік «газової дружби» Пекіна й Ашгабата був досягнутий у грудні 2009 року, коли було запущено газопровід Туркменістан – Китай, про будівництво якого домовлявся з Пекіном ще Сапармурат Ніязов. Труба протяжністю 1 833 км (проходить через Узбекистан і Казахстан) була побудована китайцями за рекордні три роки. В результаті у Ашгабата з'явився вихід на абсолютно новий ринок для своєї сировини. Китайські фахівці побудували Самандепінський газопереробний завод проектною потужністю очищення до 5 млрд. кубометрів природного газу [8].

Китай через різні причини вкрай зацікавлений у збільшенні закупівель туркменського газу. Газопровід є елементом китайської стратегії здобування впливів у Центральній Азії шляхом розвитку економічної співпраці і будівництва енергетичної інфраструктури в регіоні. У передбачуваному майбутньому Китай разом із Росією став головним (і значно сильніше вкоріненим, ніж США і ЄС) гравцем у регіоні, який має в ньому свої економічні інтереси стратегічного характеру (безпека постачання газу, багатомільярдні інвестиції в інфраструктуру та родовища сировини). Це означає, що значення Центральної Азії для Китаю зростає, і відповідно зростає рішучість Пекіна у захисті своїх інтересів у регіоні.

Крім економічних мотивів, зростає занепокоєння керівництва КНР про навколишнє середовище. Так, на першому засіданні Національної енергетичної комісії 23 квітня 2010 року було вирішено скоротити викиди CO₂ на 45 % до 2020 року. Для цього Пекін має намір знизити частку вугілля в енергобалансі (близько 60 %), замінивши його більш чистими джерелами енергії, перш за все газом. Крім того, комісія рекомендувала працювати над зміцненням безпеки маршрутів поставок енергоресурсів. У цьому відношенні наземна труба з Туркменістану вигідно відрізняється від уразливих морських маршрутів, за якими КНР отримує скраплений газ із Близького Сходу. У 2009 році Туркменістан уклав 30-річну угоду з урядом Китаю на постачання природного газу в обсязі до 40 млрд. кубометрів щорічно. Але такої потужності газопроводу можна досягти тільки до 2015 року [8]. Основою досягнення цієї норми є будівництво компресорних станцій.

Автором ідеї газопроводу вважається покійний президент Туркменістану Сапармурат Ніязов, який у червні 2006 року підписав рамковий договір про будівництво цього газопроводу. Газопровід Туркменістан – Узбекистан – Казахстан – Китай засновано у 2009 році. Його загальна протяжність становить 7 000 км (до китайсько-казахського кордону приблизно 2 000 км і з'єднується із внутрішнім китайським газопроводом довжиною 5 000 км, який зараз будується). У будівництві газопроводу брали участь всі чотири держави, головним постачальником

газу є Туркменістан. Пропускна спроможність газопроводу становить зараз дещо більше 13 млрд. кубометрів газу, а на проектну потужність 40 млрд. кубометрів на рік труба повинна вийти в 2012–2013 роках. У 2010 році Пекіном заплановано отримати від Ашгабата 5–6 млрд. кубометрів.

28 вересня 2010 року туркменська влада відзначила запуск компресорної станції «Багтиярлик». Станція була відкрита у східній частині Республіки (Ходжамбаському районі Лебапської області). На будівництво нового стратегічного об'єкта з державної скарбниці було витрачено майже 132 млн. євро. А от самим будівництвом станції займалася компанія з Бельгії «Енекс», котра свого часу виграла тендер на її спорудження. Компресорна станція зможе перекачувати близько 60 млн. кубометрів природного газу за 24 години [6].

Туркменістан освоює нові напрямки експорту вуглеводневої сировини, активізуючи поставки до Ірану. Іран володіє величезними запасами газу, але їх основна частина знаходиться в південній частині країни. Крім того, в Ірані слабо розвинена видобувна промисловість та інфраструктура. Тут відставання від «просунутих» країн – на кілька десятиків років. Тому зараз забезпечувати північ Ірану газом набагато простіше і дешевше за рахунок імпорту. Перша магістраль газопроводу, що з'єднала газові родовища в Туркменістані і переробний завод у Хангірані, була запущена в січні 2010 року. Восени введено в дію другу гілку газопроводу Туркменістан – Іран (Довлетабат – Салир Яп). У результаті експорт туркменського газу в Іран разом з існуючою трубою Корпедже – Курткуї зросте з 8 до 14 млрд., а в подальшому – до 20 млрд. кубометрів газу. Проект вигідний й Ірану, якому тепер немає необхідності будувати газопроводи зі своїх південних газових родовищ до північних регіонів. Це певний варіант прикордонної торгівлі між двома сусідніми країнами [15]. До кінця 2010 року Тегераном було заплановано збільшити імпорт газу з Туркменістану до 40 млн. кубометрів на добу.

Ашгабат прийняв рішення щодо просування свого газу в усіх напрямках, включаючи західний. У травні 2010 року Туркменістан почав будувати газопровід Схід – Захід, який зв'яже найбільше в країні родовище Південний Іолотань з узбережжям Каспійського моря. Спочатку цю трубу розраховувала будувати Росія, збираючись приєднати її до Прикаспійського газопроводу. Але Ашгабат вирішив будувати її самостійно, а профінансувати проект вартістю 2 млрд. дол. можуть Китай або США. Пекін не виключає надання кредиту в обмін на отримання держкомпанією CNPC нових ліцензій у Туркменістані або гарантій поставок газу з родовищ, які цікавлять КНР. Зараз на березі Каспію цей газ нікому не потрібен, але завершення проекту різко підвищить конкуренцію між Росією і ЄС за викуп туркменського газу.

Ще в 2009 році Туркменістан обговорював реалізацію проекту Схід – Захід із Росією. У березні 2009 року Президент країни Гурбангулі Бердимухамедов приїжджав до Москви на переговори з президентом РФ Дмитром Медведєвим. Росія домогалася гарантій того, що весь трубопровід потужністю 30–40 млрд. кубометрів газу на рік буде приєднуватися до Прикаспійського газопроводу, який повинен був стати одним із джерел для поставок по Південному потоку в ЄС. Але Ашгабат цих гарантій не дав. Після провалу переговорів Туркменістан навесні 2009 року оголосив міжнародний тендер на будівництво труби. У тендері брали участь понад 70 іноземних компаній, у тому числі російська «Ітера». Росіяни оцінювали свої шанси на участь у проекті як високі – влітку 2009 року «Ітера» навіть відкрила офіс в Ашгабаті. Однак тендер так і не був завершений. А потім держконцерн «Туркменгаз» вирішив будувати трубу самостійно, її планують увести в експлуатацію до 2015 року.

Втім, у проекті зараз залишається головне слабке місце – цей газопровід впирається в нікуди, оскільки на березі Каспію немає труби, яка може вивести газ далі. Експерти вважають, що, запустивши будівництво труби Схід – Захід, Турк-

меністан прагне підвищити конкуренцію між двома альтернативними проектами: Прикаспійським і Транскаспійським. Другий варіант передбачає будівництво газопроводу по дну Каспійського моря в Азербайджан і підключення труби до газопроводу «Набукко» [8]. Аналітики відзначають, що для появи Транскаспійського газопроводу потрібен офіційний поділ території Каспію, про що Азербайджан, Іран і Туркменістан не можуть домовитися багато років [11]. На саміті прикаспійських держав, який проходив у Баку 17 листопада 2010 року, Гурбангули Бердімухамедов попросив юридичної згоди прикаспійських держав на будівництво газопроводу для експорту нафтогазових ресурсів Каспію.

Ще одним проектом газопроводу, який знаходиться в першому колі великої гри в прикаспійському регіоні, є ТАПІ (Туркменістан – Афганістан – Пакистан – Індія). Ідея його будівництва виникла ще в СРСР, однак зараз її активно підтримують у США. Згідно з техніко-економічним обґрунтуванням проекту, загальна протяжність трубопроводу ТАПІ становитиме 1 735 км. Його маршрут пройде уздовж стародавнього Шовкового шляху від газових родовищ поблизу туркменського міста Давлетабада, що на афганському кордоні, до Герата на заході Афганістану. Потім газопровід піде в Гільменд і Кандагар, увійде на територію Пакистану в районі Кветти, поверне на схід у бік Мултана і закінчиться в індійському місті Фазілка, що поруч зі східним пакистанським кордоном. Згідно з останніми оцінками Азіатського банку розвитку, за річної пропускної здатності в 33 млрд. кубометрів вартість проекту складе 7,6 млрд. дол. [1].

У столиці Ісламської Республіки Афганістан, Кабулі 30 серпня 2010 року відбулася зустріч керівництва держави з туркменською владою. Основною тематикою зустрічі глав держав стало підписання Рамкової угоди щодо здійснення будівництва газопроводу ТАПІ [1]. (Цікаво, що до того як стати в 2001 році державним діячем, президент Афганістану Хамід Карзай працював на компанію Unocal, котра в середині 1990-х просуvalа план будівництва ТАПІ). В Ісламабаді проект схвалив пакистанський уряд. Азіатський банк розвитку готовий фінансувати даний проект і може виступити як «секретаріат». Початок будівництва ТАПІ, безсумнівно, стане визначальним моментом для Туркменістану (який прагне до диверсифікації експортних маршрутів), для Афганістану (який сподівається щорічно отримувати 300 млн. дол. у вигляді плати за транзит, а також отримати додаткові вигоди у вигляді поштовху до економічного розвитку), для Пакистану та Індії (вони відчувають дефіцит енергоресурсів). Росія неодноразово прямо й опосередковано виявляла свою зацікавленість в участі в ТАПІ. Проте 28 жовтня 2010 року Міністерство закордонних справ Туркменістану виключило можливість участі Росії в проекті.

12 грудня 2010 року в Ашгабаті завершився чотиристоронній саміт учасників будівництва транснаціонального газопроводу ТАПІ. За підсумками переговорів президенти підписали міжурядову угоду щодо реалізації проекту газопроводу.

Слід відзначити геополітичні вигоди ТАПІ. Вперше за шістдесят років Індія і Пакистан будуть зацікавлені і візьмуть участь в економічному розвитку одне одного – і це буде відбуватися під наглядом США. Їх примирення позитивно відіб'ється на ситуації на афганській «шахівниці» [4]. Аналітики називають США «ідеологом» цього проекту, і центральноазіатська стратегія Америки, спрямована на зниження російського і китайського впливу в даному регіоні і на розвиток зв'язків регіону з Південною Азією, напевно зробить великий крок уперед. Індія і Пакистан, що традиційно вважалися союзниками Росії та Китаю, власне, висловлюють свою підтримку цієї центральноазіатської стратегії і будуть тепер зацікавлені в довготривалій американській присутності в цьому регіоні.

Взяти на себе функції гаранта безпеки ТАПІ може НАТО. Загальну позицію НАТО виклав у січні 2009 року колишній генеральний секретар альянсу Яап де Хооп Схеффер: «Захист трубопроводів – це насамперед національний пріоритет.

І так має бути і далі. НАТО не займається захистом трубопроводів. Але коли в наявності кризи, або коли та чи інша країна просить про допомогу, я думаю, НАТО може надати допомогу в захисті наземних трубопроводів» [4]. Ряд країн НАТО, залучених до процесу стабілізації Афганістану (це США, Британія, Канада, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди та Норвегія), також є членами Азіатського банку розвитку, а керують проектом ТАПІ США і Японія – два основні акціонери цього банку. Відгалуження від ТАПІ можна буде легко протягнути від Кветти до пакистанського порту Гвадар. У цьому випадку Європа зможе безпосередньо отримувати енергоресурси з Центральної Азії, без посередництва Росії.

Туркменістан хотів би проводити самостійну і незалежну від Росії енергетичну політику в Європі, але обмеженість трубами Газпрому позбавляє його прямого виходу на європейський ринок. Ашгабат раніше заявляв про своє бажання брати участь у газопроводі «Набукко», проте цей проект почав частково втрачати актуальність для Європи після домовленостей з Південним потоком, оскільки вони вивели російський проект на домінуючі позиції в сутичці із Заходом за перевезення та транспортування енергоносіїв. Трубопровід проекту «Південний потік» потужністю понад 63 млрд. кубометрів газу і завдовжки 900 км буде прокладений по дну Чорного моря з Новоросійська в болгарський порт Варна, а потім буде проходити по території країн-учасниць транс'європейського проекту. Ряд експертів вважають малоімовірним, щоб туркменський газ через іранські газопроводи в майбутньому наповнив газопровід «Набукко» [3]. Адже, за чинним законодавством, нафтою і газом на території Ірану може володіти лише уряд. Туркменістану доведеться продавати транзитний газ на кордоні, що вкрай невигідно. У свою чергу, підключення Ірану до «Набукко» можуть не допустити США.

Вірменські вчені пропонують альтернативні варіанти доставки туркменського газу до «Набукко» по лінії Туркменістан – Іран – Вірменія з розгалуженнями:

- а) Туреччина – Греція – у напрямку до Австрії, Німеччини і Франції;
- б) Грузія – по дну Чорного моря через Україну до Польщі, Чехії та Словаччини;
- в) Грузія – по дну Чорного моря через Румунію до Австрії, Німеччини та Франції [19].

З іншого боку, окремі фахівці (здебільшого російські) стверджують, що Туркменістан не готовий йти від широкого енергетичного співробітництва з Росією, підтверджуючи свої судження такими фактами: 1) Москва, на відміну від Заходу, всі політичні процеси в Туркменістані визнає легітимними; 2) у Кремля не існує таких жорстких вимог, які прив'язані до енергетичних проектів; 3) західні партнери від туркменської сторони вимагають згоди на зарахування всіх майбутніх отриманих коштів від продажу газу в бюджет країни. Ці вимоги «зовсім не симпатичні» Бердимухамедову [10].

Однак у перших числах листопада 2010 року з'явилася інформація про те, що консорціум європейських енергетичних компаній незабаром підпише з Туркменістаном угоду на постачання газу до Європи в обхід Росії [12]. Цю ж інформацію підтвердив і Кун Мінне, почесний консул Туркменістану в Європейському союзі [12]. Постачання газу з Туркменістану до Європи почнеться до 2014 року. До речі, до консорціуму європейських енергетичних компаній входить всього дві європейські компанії і одна фінансова організація. Поки передбачається, що за рахунок коштів консорціуму буде створений європейський флот, що складається з чотирьох танкерів. Саме за його допомогою буде здійснюватися експорт нафтогазової продукції до Європи. На думку фахівців, цього флоту буде достатньо для транспортування 3–4 млрд. кубометрів газу. Маршрут пролягатиме через Каспійське море до азербайджанського трубопроводу, а звідти газ буде направлятися до Туреччини.

У квітні 2010 року в Ашгабаті відбувся I Міжнародний газовий конгрес. Ніхто з високопоставлених менеджерів Газпрому не приїхав на нього. Але енергокомісар ЄС Гюнтер Оттінгер не тільки брав участь у ньому, а і запланував переговори з президентом Туркменістану (підсумки не повідомляються). На його думку, для ЄС дуже важливо отримувати газ із Туркменістану по трубопроводу через Каспійське море і Кавказ [11].

За підрахунками, поставки в найдальшу точку «Набукко» – Австрію були б для Туркменістану настільки ж прибуткові, як і робота з Газпромом. Однак поставки в Угорщину, Румунію, Болгарію, Грецію і Туреччину виявилися б більш вигідними, додає експерт. Туркменістан зацікавлений у залученні на паливний ринок іноземних компаній. Німецький концерн RWE AG відкрив у Ашгабаті своє офіційне представництво. 16 квітня 2009 року Агентство з використання вуглеводневих ресурсів при Президенті Туркменістану та німецький концерн RWE AG підписали Меморандум про довгострокове співробітництво. Документ передбачає: 1) підписання угоди про розподіл продукції на туркменському шельфі Каспію; 2) укладення довгострокового контракту на прямі закупівлі туркменського газу; 3) продаж і передачу німецьких технологій туркменським галузевим підприємствам; 4) підтримку в розбудові Туркменської ГТС і геологорозвідувальних роботах. Туркменістан активізував контакти з іншими європейськими країнами. У червні 2010 року глава італійської нафтогазової компанії «ENI» Паоло Скароні відвідав Туркменістан у рамках ділового візиту, відбулися переговори з Гурбангулі Бердимухамедовим [5].

Політичні та фінансові кола США виявляють свою зацікавленість до газової політики Туркменістану. На початку березня 2010 року відбулася зустріч Президента Туркменістану Гурбангулі Бердимухамедова з делегацією з США з приводу вирішення питань євразійської енергетики. Посол Держдепартаменту США, Річард Морнінгстар наголосив на тому, що інтерес до Туркменістану в нафтогазовій сфері є не тільки з боку американських компаній, а й інших великих світових організацій, пов'язаних із паливними бізнесом [7]. 5 листопада 2010 року Гурбангулі Бердимухамедов прийняв віце-президента американської корпорації «Шеврон» Джея Прайора. Корпорація зацікавлена розвідкою та видобутком нафти і газу, їх переробкою, освоєнням нових вуглеводневих родовищ, у тому числі на морському шельфі, будівництвом газотранспортних комунікацій [18].

Для України проблема диверсифікації джерел газопостачання стоїть наразі дуже гостро. Адже переважна частина потреб України в газі забезпечується імпортом із Росії. Керівництво країни не задоволене російською газовою «знижкою» і намагається відновити відносини з Туркменістаном у надії одержувати більш дешевий газ із Середньої Азії. Українська делегація на чолі із заступником міністра закордонних справ країни Віктором Майком на початку вересня 2010 року відвідала з робочим візитом Ашгабат. Делегація провела низку зустрічей в уряді Туркменістану, а також у столичній мерії, де були обговорені питання туркменсько-української співпраці у транспортно-комунікаційній сфері та містобудуванні.

Газова тематика не значилася в офіційному порядку денному, проте так чи інакше газ – головна тема для більшості візаві Туркменістану. Кілька років тому Україна вже купувала туркменський газ за посередництва Росії і мала можливість частково розплачуватися бартером (у взаємозалік ішли військові і будівельні роботи українських компаній в Туркменії, поставки українських продуктів харчування). Проте потім Ашгабат відмовився від бартерних схем, а після підвищення ціни на середньоазіатський газ і з урахуванням вартості його транспортування по території РФ ці поставки втратили для Києва економічну доцільність [16].

За неофіційними даними, зараз мова йде про перспективи поставок газу в обхід РФ – через Азербайджан і термінали СПГ в Грузії. Однак, на думку директора

енергетичних програм Центру Разумкова В. Саприкіна, Україна не отримає туркменський газ, оскільки Росія цього не дозволить. Потрібно розуміти, що постачання газу – це не просто економічне питання, скоріше воно геополітичне. І з цієї точки зору Росія не допустить, щоб без її контролю газ поставлявся її території. Тому можна передбачити, що найближчим часом Україна не зможе отримувати туркменський газ.

Крім питань конкретних поставок газу, Туркменістан цікавить міжнародно-правове врегулювання транзиту енергоресурсів. Так, Туркменістан виступив ініціатором ухвалення Другим комітетом Генеральної Асамблеї ООН резолюції «Надійний і стабільний транзит енергоносіїв і його роль у забезпеченні сталого розвитку та міжнародного співробітництва» у 2008 році. Вже через півроку після ухвалення резолюції в столиці Туркменістану провели Міжнародний форум «Надійний і стабільний транзит енергоносіїв і його роль у забезпеченні сталого розвитку міжнародного співробітництва». Тоді його відвідали представники влади та енергетичних відомств ряду держав, представники міжнародних організацій (ООН, ОБСЄ, ШОС, СНД), представники енергетичної галузі, директори понад 100 нафтогазових і суміжних підприємств. Під час проведення конференції Президент Туркменістану розкритикував існуючі в усьому світі транзитні енергосистеми. Саме тоді він запропонував створити експертну групу, в обов'язки якої увійшов би контроль, регулювання та розробка правових норм в енергетичній сфері. Розглядом складу групи повинна була зайнятися ООН. Представники туркменської влади відвідали влітку 2010 року США для проведення переговорів щодо створення експертної групи з питань підготовки документа про міжнародний транзит енергоносіїв [17].

Два роки Туркменістан декларує бажання стати членом Форуму країн-експортерів газу (ФКЕГ). До складу ФКЕГ входять: *Алжир, Болівія, Бруней, Венесуела, Єгипет, Індонезія, Іран, Катар, Лівія, Малайзія, Нігерія, ОАЕ, Оман, Росія, Тринідад і Тобаго і Екваторіальна Гвінея. Норвегія та Казахстан* є спостерігачами. У деяких зустрічах міністрів також брали участь представники *Туркменістану*. На час утворення країни-учасниці форуму володіли 73 % доведених ресурсів і 33 % трубопроводів та експорту зрідженого природного газу. У числі переваг нового консорціуму називають можливість проведення узгодженої цінової політики виробниками «блакитного палива». Зі слів генсека ФКЕГ, Леоніда Бахановського: «... ми будемо робити все можливе для того, щоб зробити привабливим наш союз для Туркменістану та Казахстану, а також інших азіатських країн» [24]. Перешкодою приєднання Туркменістану до ФКЕГ є те, що потенційні покупці газу в цієї держави будуть наполягати на тому, щоб країна не поспішала ставати партнером співтовариства [24].

Висновки. Таким чином, у статті визначено запаси газу та перспективи розробки родовищ у Туркменістані, комплексно показано сучасний стан газових поставок, проаналізовано перспективи політики диверсифікації експорту газу. Туркменістан має значні запаси газу, розвіданих родовищ у країні вистачить не на одне десятиліття, низка потенційних родовищ чекають свого часу. Туркменістан володіє другими за обсягами запасами газу в СНД і на цей час має домовленості різного рівня на його постачання до ЄС, Росії, Ірану, Китаю, Пакистану та Індії. Тривалий час Росія залишалася основним покупцем туркменського газу, однак через ситуацію на світовому ринку паливних ресурсів значно зменшила обсяги закупівлі.

Ашгабат прийняв рішення про просування свого газу в усіх напрямках, включаючи західний. У 2010 році Туркменістан поставляв його до Росії, Ірану і Китаю приблизно в однакових пропорціях. Однак після реалізації всіх проектів експорт вуглеводневої сировини до Ірану й Китаю буде зростати. Одним із проектів газопроводу, який має значні перспективи, є ТАПІ. Активна політика просування

проекту газопроводу Схід – Захід, який зв’яже найбільше в країні родовище Південний Іолотань з узбережжям Каспійського моря, є перспективною за сприятливої міжнародної ситуації.

Туркменістан хотів би проводити самостійну і не залежну від Росії енергетичну політику в Європі, але обмеженість трубами Газпрому позбавляє його прямого виходу на європейський ринок. Однак можливе постачання газу до Європи в обхід Росії. Керівництво України намагається відновити відносини з Туркменістаном з надією одержувати більш дешевий газ із Середньої Азії. Проте найближчим часом Україна не зможе отримувати туркменський газ через протидію Росії. Загалом диверсифікація Туркменістаном напрямків експорту свого газу має не лише економічні, а й значні геополітичні вигоди як для Туркменістану, так і для країн – імпортерів газу. Інтереси Туркменістану у сфері газопостачання: 1) розбудова газового сектора для становлення як держави – крупного міжнародного постачальника газу; 2) диверсифікація споживачів газу за всіма можливими напрямками; 3) мінімізація залежності від Росії в експорті власного газу; 4) перехід на ринкові ціни продажу власного газу; 5) укладання прямих контрактів на поставку газу безпосередньо зі споживачами; 6) залучення іноземних кредитів до газового сектора.

Є перспективними й необхідними подальші дослідження газової політики Туркменістану в контексті розвитку міжнародної політики та економіки.

Бібліографічні посилання

1. 30 августа в Афганистане было подписано рамочное соглашение по ТАПИ представителями правительства Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/projects/2010-09-02.html/>
2. **Амансарыев Б.** «Каспийский» общий знаменатель: сотрудничество и прогресс/ Б.Амансарыев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?idr=2&id=101121a>
3. **Бабич Д.** Как не потерять туркменский газ?/ Д. Бабич / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/analytics/20091214/199226007.html>
4. **Бхадракумар М. К.** США обхитрили Россию в борьбе за туркменский газ / М. К. Бхадракумар. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inosmi.ru/middle_asia/20101030/163943481.html
5. В Туркменистан прибыла делегация из Италии, представляющая интересы нефтегазовой компании Eni. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/sosedi/2010-06-05.html/>
6. В Туркменистане открылась еще одна газокompрессорная станция «Багтыярлык» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/history/2010-09-29.html/>
7. В Туркменистане состоялась встреча правительства, связанная с вопросами евразийской энергетики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/obshee/2010-03-06.html/>
8. **Габуев А.** Туркмения просит сырьевой задаток / А. Габуев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/daily/?date=20100504>
9. **Габуев А.** Туркмения оперлась на трубу / А. Габуев, Гавриш О., Гриб Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1379081&ThemesID=188>
10. Газопровод «Южный поток» для Туркменистана выгоднее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/analitika/2010-05-09.html/>
11. **Гриб Н.** Туркменский газ поделили на троих / Н. Гриб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1354611&ThemesID=188>
12. Европейские компании будут покупать газ в Туркменистане в обход России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/sosedi/2010-11-07.html/>
13. К 2030 году добыча природного газа в Туркменистане достигнет 230 миллиардов кубометров в год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkyn.net/news/projects/2010-09-13.html/>

14. Конструктивное партнерство на Каспии на основе отношений дружбы и добрососедства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?idr=1&id=101118e/>

15. **Наумов И.** Ашгабат построил свой «Южный поток» / И. Наумов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2009-11-13/4_ashhabad.html#

16. Попри кращі відносини, РФ не дозволить Україні купувати газ у Туркменістану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=2350/

17. Представители власти Туркменистана отправились в Нью-Йорк для начала создания экспертной группы по транзиту энергоносителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkın.net/news/projects/2010-08-10.html/>

18. Президент Туркменистана принял руководителя американской корпорации «Шеврон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?idr=1&id=101105c/>

19. **Саркисян В.** Туркменистан – Иран – Армения: новый энергетический коридор Евразии / В. Саркисян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/caucasus/20100306/158463540.html>

20. **Старинская Г.** Туркменский газ пойдет в Набукко / Г. Старинская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2010/11/22/tek/562949979198050>

21. Строительство ТАПИ может поддержать Газпром РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkın.net/news/sosedi/2010-11-09.html/>

22. **Томберг И.** Туркменский газ и российско-китайский баланс / И. Томберг / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opec.ru/1147353.html>

23. Туркменистан вырвался на первые позиции в рейтинге самых богатых месторождений газа в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkın.net/news/analitika/2010-11-19.html/>

24. Туркменистан планирует стать членом организации ФСЭГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erkın.net/news/projects/2010-04-21.html/>

25. Туркмения открыла вторую магистраль газопровода в Иран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.km.ru/turkmeniya_otkryla_vtoruyu_magis/

26. В Ашгабаті завершився чотиристоронній саміт учасників будівництва транснаціонального газопроводу з Туркменістану до Індії через Афганістан і Пакистан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=969587/>

Надійшла до редколегії 13.12.2010.

УДК 339.92

Г. В. Нянешук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Визначено специфіку формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі України. Проаналізовано особливості трансформації економічного потенціалу підприємств при здійсненні міжнародного співробітництва у сфері дослідження та освоєння космічного простору.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємства космічної галузі, формування економічного потенціалу, інноваційний потенціал, міжнародне співробітництво.

Вступ. Визначення пріоритетів інноваційної моделі розвитку у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції», розробка напрямів відбудови національної інноваційної систе-

ми Державною цільовою економічною програмою «Стратегія розвитку інноваційної інфраструктури України» на 2009–2013 рр. та стратегічна спрямованість держави на активізацію міжнародного співробітництва на основі результатів парламентських слухань зумовлюють виникнення принципово нових імпульсів наукових досліджень. Парадигма інноваційного розвитку передбачає трансформацію економічного потенціалу українських стратегічних підприємств у напрямі збільшення його інноваційної складової. Перш за все, на думку автора, це стосується процесів формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі, які є осередками активізації міжнародного науково-технічного співробітництва.

Специфіка діяльності підприємств космічної галузі викладена у наукових працях О. В. Дегтярева, В. П. Горбуліна, С. М. Конюхова, С. К. Лапушкіної, А. І. Шевцова, В. С. Шеховцова. Вивчення наукових праць із дослідження категорії «економічний потенціал» підприємства виявляє значні відмінності у напрямках аналізу [1; 3–7].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей трансформації економічного потенціалу космічних підприємств України при здійсненні міжнародного науково-технічного співробітництва. Методологічний апарат дослідження складають загальнонаукові методи дослідження (діалектичний метод пізнання, наукова індукція та дедукція, системний метод, метод порівняння і синтезу), метод абстракції.

Результати. Визначення особливостей формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі дозволило авторам виокремити такі складові потенціалу як: «базовий потенціал», «експортний потенціал», «науково-дослідницький потенціал», «інтелектуальний потенціал», «технологічний потенціал», «інформаційний потенціал», «фінансовий потенціал», «виробничий потенціал». Ефективна взаємодія складових забезпечує стає функціонування підприємств галузі та конкурентоспроможність їх продукції на світовому ринку космічних технологій. Перелічені компоненти потенціалу, на думку автора, найбільшою мірою впливають на рівень економічного розвитку держави, оскільки визначають активність міжнародного науково-технологічного співробітництва (рис. 1).

Взаємодія складових компонентів економічного потенціалу забезпечує функціонування підприємницької системи, а акцент на пріоритетність трансформації, розвитку і нарощення окремих видів потенціалу визначає специфіку стратегічної спрямованості діяльності. Ці міркування дозволили авторам розробити теоретичну, фрактальну та діючу моделі формування економічного потенціалу підприємства космічної галузі України (рис. 2 – 4).

Економічний потенціал космічного підприємства можна навести у вигляді паралелепіпеда (рис. 2), де площини граней: $A_1B_1C_1D_1$ – виробничий потенціал, ABB_1A_1 – інтелектуальний потенціал, BCC_1B_1 – інформаційний потенціал, $ABCD$ – технологічний потенціал, ADD_1A_1 – науково-дослідницький потенціал, і DCC_1D_1 – фінансовий потенціал.

Найбільшої уваги заслуговують науково-дослідницький, інтелектуальний і фінансовий потенціали підприємств космічної галузі, оскільки саме ці елементи чинять найбільший вплив на формування інноваційного потенціалу. Науково-дослідницький потенціал являє собою узагальнювальну характеристику ступеня науковості діяльності підприємства, його зв'язків із центрами знань (ВНЗ, наукові інститути, центри), та рівень забезпечення наукою виробничого процесу (наявність високоточної техніки, виробничого досвіду, патентів, ліцензій, ноу-хау, розвиток інженерної справи).

Інтелектуальний потенціал є унікальною характеристикою національних підприємств космічної галузі, оскільки характеризує наявність висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників – академіків, докторів та кандидатів наук, лауреатів державних та міждержавних премій; проектантів, конструкторів, про-

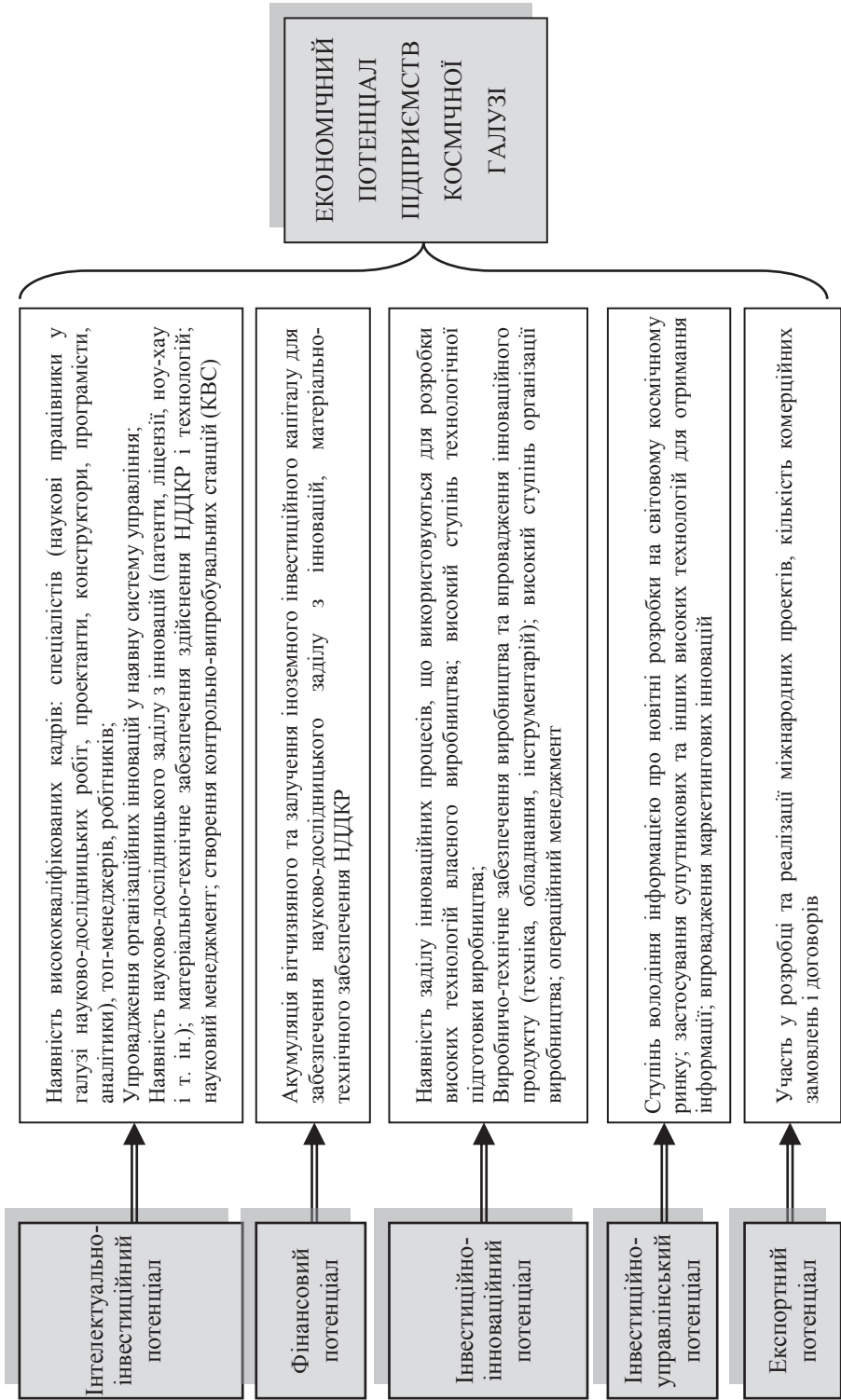


Рис. 1. Модель наповнення економічного потенціалу підприємств космічної галузі

грамістів, аналітиків, інженерів-випробувачів та інших ключових спеціалістів), які створюють та визначають прогресивність науково-дослідницького та технологічного заділу. Особливою складовою інтелектуального потенціалу є категорія управлінського персоналу, кваліфікація якого відповідає рівню міжнародних топ-менеджерів.

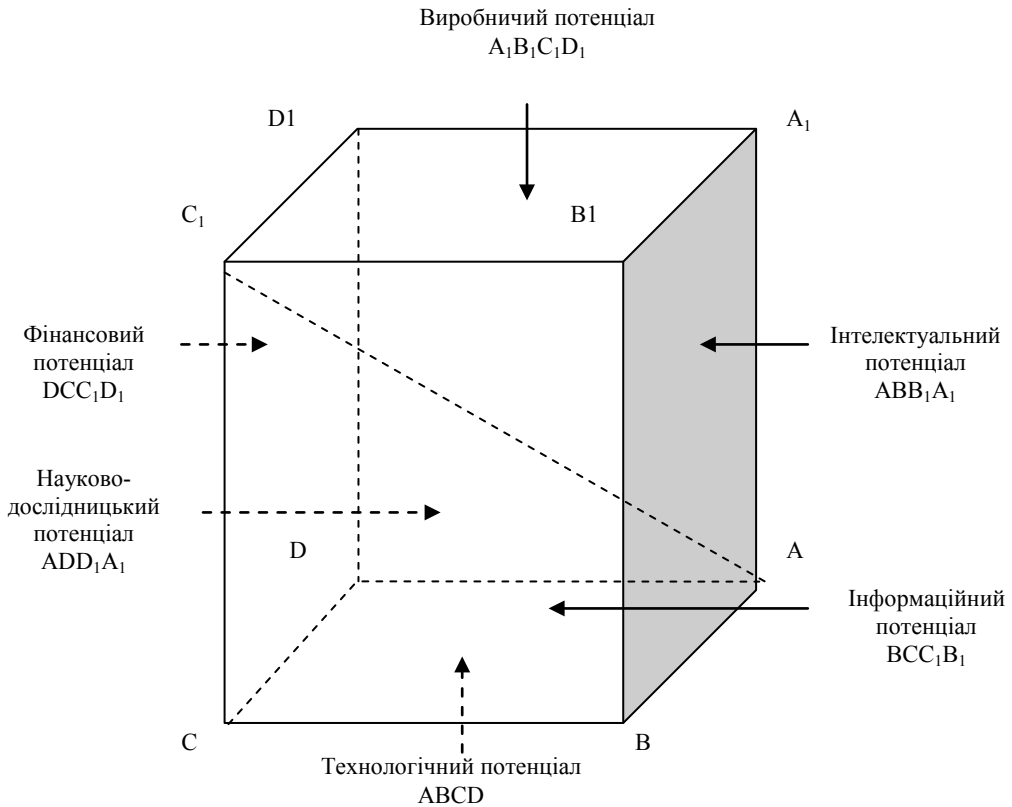


Рис. 2. Теоретична модель формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі

Функціонування підприємства повинне забезпечуватися достатністю фінансового потенціалу як взаємопов'язувального елемента системи. Відображаючи відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату, фінансовий потенціал спирається на певні умови діяльності підприємницької системи: наявність власного капіталу; можливості залучення капіталу для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; рентабельність капіталу; наявність ефективної системи управління фінансами.

Вибір геометричної форми моделі формування економічного потенціалу підприємства космічної галузі пояснюється тим, що більшість науковців-дослідників проблематики наповнення та оцінки економічного потенціалу наочно відображає свої гіпотези за допомогою паралелепіпедної моделі як найпростішої та зручної для розуміння. Крім того, умова пропорційності граней паралелепіпеда висуває вимоги доведення кожного компонента потенціалу до рівня відповідності іншим складовим. Тобто, наприклад, значний технологічний потенціал має доповнюватися відповідним виробничим потенціалом, щоб продукція, яка виготовляється, була високотехнологічною. Інтелектуальний потенціал формує засади для розвитку науково-дослідницького потенціалу, а фінансова та інформаційна складова створюють умови для остаточного формування продукту системи на виході.

На особливу увагу, на думку автора, заслуговують дві вершини паралелепіпеда на рисунку 2 – вершина A і вершина C_1 , які належать внутрішній діагоналі моделі AC_1 . З одного боку, вершина A сформована перетином граней інтелектуального, технологічного і науково-дослідницького потенціалів, а з іншого, оскільки усі грані паралелепіпеда перпендикулярні одна одній, – вершина A є основою проекції A_1A , проекції виробничого потенціалу на потенціал технологічний. Сукупне використання інтелектуальних, висококваліфікованих кадрів, парку унікального обладнання задля втілення у реальність заділу науково-дослідницьких робіт, при застосуванні новітніх, високих технологій, зумовлює формування інноваційного потенціалу. Саме тому вершину A автор називає вихідною точкою формування інноваційного потенціалу космічного підприємства.

Вершина C_1 сформована перетином граней виробничого, фінансового та інформаційного потенціалів та є основою проекції D_1C_1 – проекції інтелектуального потенціалу на потенціал фінансовий. Логічне продовження інноваційного потенціалу, сконцентроване у вершині A , спричинене достатністю акумульованого фінансового та ефективністю інформаційного потенціалів, зумовлює експорт високотехнологічного національного продукту на зовнішні ринки. Через це автор називає вершину C_1 точкою формування експортного потенціалу. Інноваційний та експортний потенціали відображають внутрішнє ефективне поєднання складових елементів економічного потенціалу підприємства космічної галузі та доповнюють один одного.

У такий спосіб може бути представлений економічний потенціал держави (рис. 3).

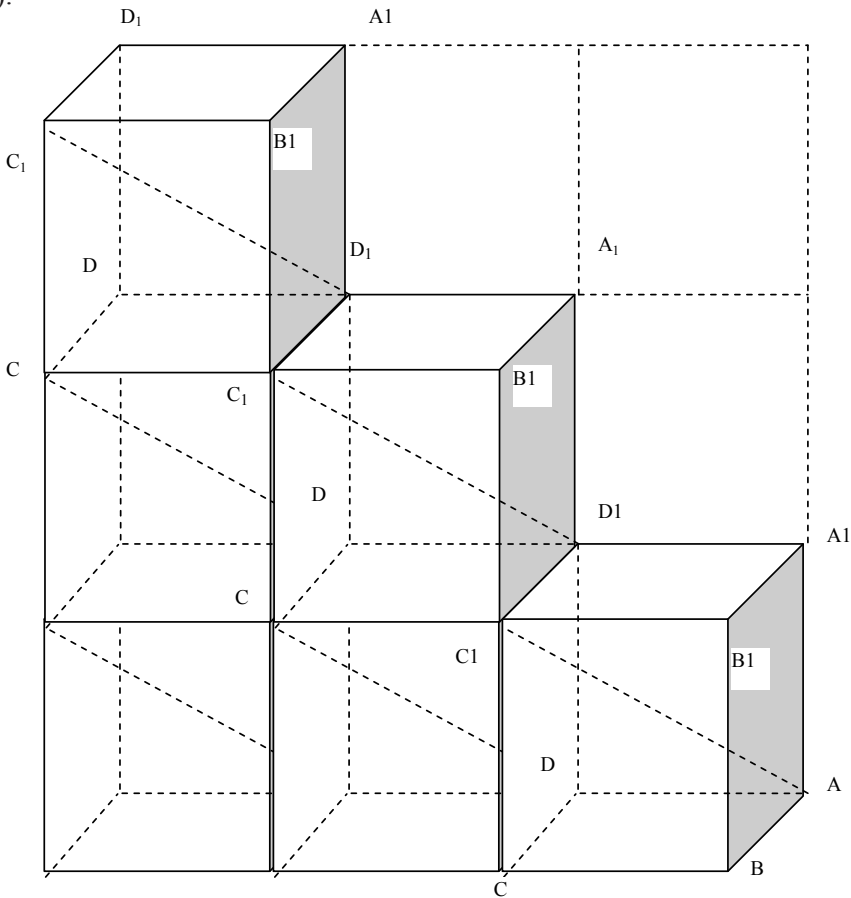


Рис. 3. Фрактальна модель формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі

Економічні потенціали підприємств космічної галузі створюють економічний потенціал галузі загалом, потенціали високотехнологічних галузей формують потенціал держави. Підприємства космічної галузі, галузеві та регіональні угруповання, національні інститути прагнуть розвивати міжнародне співробітництво. Наявність спільних граней фрактальної моделі економічного потенціалу відображає наявність спільних проектів. Закон обмеженості економічних ресурсів зумовлює функціонування господарських суб'єктів у єдиній системі наявності і доступності ресурсів, оскільки їх використання сприятиме формуванню відповідних видів складових потенціалу. У кожний проміжок часу відбувається зміна кількості доступних ресурсів та, як наслідок, зміна величини відповідного потенціалу. Грані потенціалів, показаних у вигляді паралелепіпеда, належать відповідним площинам імовірних економічних можливостей суб'єктів. Змінюючи величини складових загального потенціалу і площу граней, підприємства, так само як інші учасники економічних відносин, переміщуються у площинах потенційних можливостей.

Теоретичні моделі економічного потенціалу космічних підприємств, що характеризуються відповідністю величин складових, на практиці відчувають недостатність розвитку окремих компонентів і функціонують у вигляді діючої моделі (рис. 4).

Дослідження економічного потенціалу підприємств космічної галузі України виявляє недостатній розвиток інформаційного та фінансового елементів. Витратність здійснення науково-дослідницьких і дослідницько-конструкторських робіт у сфері дослідження та освоєння космічного простору, знецінює, перш за все, величину наявного потенціалу фінансування. Обмеженість фінансової складової економічного потенціалу зменшує і можливості використання новітніх джерел інформації, проведення маркетингових досліджень космічними підприємствами.

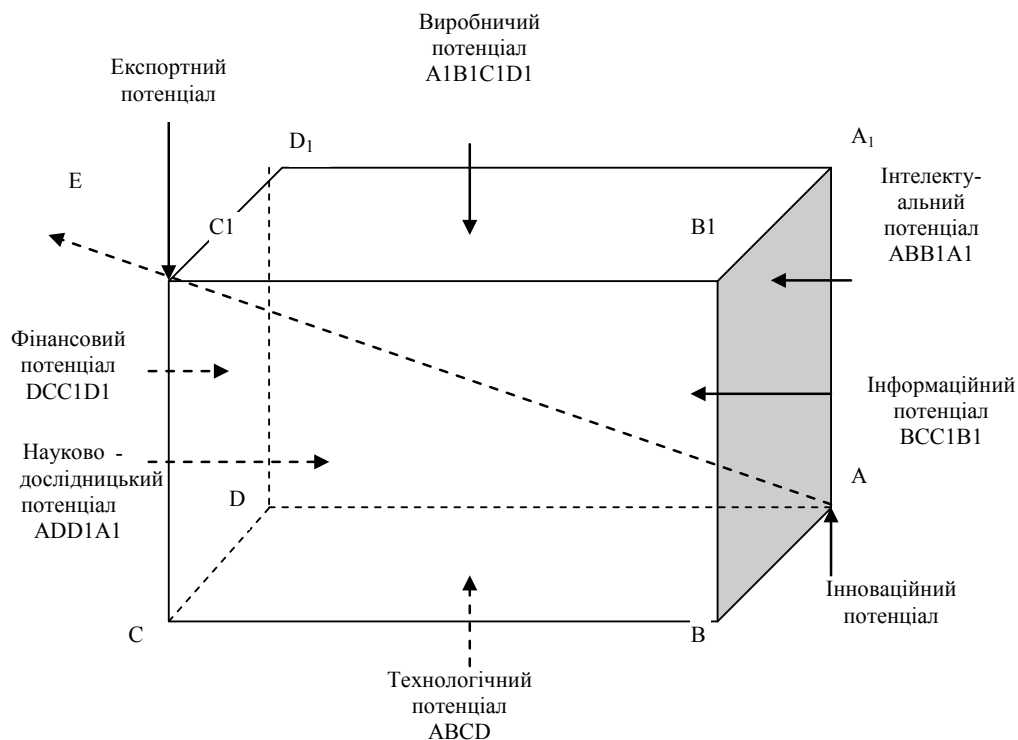


Рис. 4. Діюча модель формування економічного потенціалу підприємства космічної галузі України

Внутрішня діагональ моделі економічного потенціалу космічного ВТП України, якщо задати їй напрям, може бути названа вектором високотехнологічності. Вектор високотехнологічності має свій початок у точці формування інноваційного потенціалу (A) та прямує до його перетворення на експортний потенціал (C_1). Оскільки вектор не має кінця, автор вважає можливим продовжити вектор AC_1 та вивести вектор AE за межі системи економічного потенціалу космічного підприємства. Вихід вектора високотехнологічності за межі площин внутрішніх можливостей системи говорить про виникнення ефектів міжнародної діяльності, перехід підприємства до міжнародного науково-практичного співробітництва. Прагнення системи до рівноваги зумовлює трансформацію величин шістьох компонентів економічного потенціалу, приведення їх у відповідність до величини вектора AE , тобто до вимог міжнародних ринків космічних технологій та вимог партнерів щодо міжнародних науково-технічних проектів, що спричиняє й нарощення загального економічного потенціалу підприємств.

Враховуючи фрактальну модель формування економічного потенціалу, продукт діючої системи, виходячи за її межі, стає ресурсом іншої системи. Рухаючись у напрямі реалізації інноваційно-експортного потенціалу ззовні системи, підприємства космічної галузі України реалізують свій потенціал участі у міжнародних проектах. У той самий час, наявна внутрішня діагональ AC_1 діючої моделі економічного потенціалу підприємства може вміщувати вектор високотехнологічності іншої системи, тобто отримувати іноземні інвестиції. Ребра і площини, в яких відбувається дотик діючих систем, що містять спільні вектори високотехнологічності, виступають осередком виникнення синергетичних ефектів. Наявність площин, що належать двом і більше системам, може підвищувати ефективність їх співробітництва й спричиняти позитивні ефекти синергії або за рахунок примноження використовуваних ресурсів і формування значної величини загального потенціалу, або за рахунок прискорення взаємодії і використання потенціалу, найбільшого серед приватних.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження особливостей трансформації економічного потенціалу підприємств космічної галузі, автор сформулював такі висновки:

- економічний потенціал підприємств космічної галузі України – це інтегральна взаємодія можливостей підприємницької системи, що проектується в інвестиційно-інноваційну та експортну складові, спрямована на залучення іноземних інвестицій та більш повну реалізацію наявного інноваційного компонента в ході здійснення проектів міжнародного науково-технічного співробітництва, скорегована на величини спричинених ефектів синергії;

- специфіка взаємодії компонентів при формуванні економічного потенціалу високотехнологічних космічних підприємств може бути представлена у вигляді теоретичної, фрактальної та діючої моделей, в яких відбувається взаємний вплив науково-дослідницького, інтелектуального, технологічного, інформаційного, фінансового і виробничого потенціалів. Стале функціонування космічних підприємств, втілене в теоретичній моделі, відчуває вплив міжнародних ринків високих технологій та особливостей формування національної інноваційної системи, що спричиняє трансформацію економічного потенціалу до діючої моделі. Створюючи спільні грані інтересів з учасниками міжнародного науково-технічного співробітництва, діючі системи зумовлюють фрактальну модель формування економічного потенціалу;

- «вектор високотехнологічності» є атрибутом підприємства нового технологічного укладу, яке здійснює розробку та виготовлення унікальної космічної продукції і послуг задля активізації процесів міжнародного науково-технічного співробітництва. Поштовхом виникнення вектора високотехнологічності є впливання іноземних інвестицій в концентрацію інноваційного потенціалу підприємств

ства, логічним продовженням якого є збільшення експорту наукоємної продукції світового рівня і формування об'єктивних умов участі підприємства в міжнародних космічних проектах. Особливістю вектора високотехнологічності на підприємствах космічної галузі є спричинення організаційного, фінансового, наукового видів синергії, позитивне значення яких зумовлює зростання економічного потенціалу ВТП.

Бібліографічні посилання

1. Горшков Р. К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход / Р. К. Горшков // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4(12). – С. 9–14.
2. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба / За ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 232 с.
4. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М. : ООО «Издательство АСТ», Мн. : Харвест, 2002. – 976 с.
5. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е. Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 16–22.
6. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. К. Добикіна, В. С. Рижигов, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов. – К. : Центр учбової літ., 2007. – 208 с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – [Вид. 2-ге, без змін] – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

Надійшла до редколегії 16.12.2010.

УДК 338.45(476):339.9

С. А. Пелих*, Е. М. Бородинская**

**Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск*

***Беларусский государственный аграрный технический университет, г. Минск*

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОПОРЦИИ

Обоснована система показателей для оценки эффективности воспроизводственных пропорций, установлены структурные диспропорции в экономике Республики Беларусь.

Ключевые слова: воспроизводственные пропорции, ВВП, прибавочная стоимость, промышленность, эффективность экономики, структурные диспропорции, Беларусь.

Введение. В настоящее время требующей решения является серьезная проблема обеспечения расширенного воспроизводства используемых факторов производства в промышленности, ведь в условиях его отсутствия происходит так называемое «проедание» ресурсов – как природных, в силу невозможности осуществления необходимых для их сохранности природоохранных мероприятий, снижения вредного воздействия деятельности предприятий на окружающую среду, так и капитала (основного и оборотного), трудовых ресурсов. Важным методологическим аспектом данного вопроса является одна из центральных в теории воспроизводства и эффективности проблема определения конечных результатов

воспроизводства, выражающих «итог воспроизводственного процесса, степень реализации экономических интересов данного общества или класса» [1, с. 438–439].

С эволюцией экономической науки в каждом из научных направлений по-своему трактовался вопрос о конечных результатах воспроизводства. Так, с развитием меркантилизма (конец XV – середина XVI вв.) развивается идея о необходимости максимизации положительного сальдо внешней торговли посредством перекачивания денег из внешнего рынка во внутренний (национальный) при максимизации сальдо внешней торговли [2; 3]. Возникшая позднее модель общественного воспроизводства западной макроэкономики [2; 4], по сути, является разукрупненной моделью меркантилистов и не вносит серьезного вклада в развитие вопроса.

Представители политической экономии (В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо) рассматривали процесс воспроизводства с позиций увеличения общественного богатства за счет эффективного использования национальных ресурсов: земли, населения и капитала. Идеи политэкономов были восприняты Ф. Кенэ, который впервые описал механизм простого воспроизводства и помимо воспроизводства материальных благ выделил еще и воспроизводства классов, т. е. производственных отношений.

Работы представителей политэкономической школы А. Смита и Д. Рикардо сформировали классическую концепцию прибавочной стоимости, основанную на трудовой концепции стоимости, которую впоследствии развил К. Маркс. Прибавочная стоимость, по К. Марксу, независимо от ее происхождения есть избыток стоимости товара над издержками его производства, т. е. над всем авансированным капиталом. Прибыль, получаемая капиталистом, всегда не меньше прибавочной стоимости: «если товар продается по его стоимости, то реализуется прибыль, равная избытку его стоимости над издержками производства, следовательно, равная всей прибавочной стоимости. До тех пор, пока продажная цена товара выше издержек его производства, если даже при этом она и ниже его стоимости, все время будет реализовываться часть заключающейся в ней прибавочной стоимости, следовательно, будет получаться прибыль» [5, с. 50].

Вторая концепция прибавочной стоимости – концепция факторов производства – основана Ж. Б. Сэем, развита Дж. Б. Кларком и базируется на концепции предельной полезности.

Фактор «труд» в теории марксизма рассматривается в контексте его способности создавать новую стоимость, включающую не только заработную плату (v), но и присваиваемую капиталистом прибавочную стоимость (m). Вновь созданная стоимость, добавленная трудом к стоимости потребленных средств и предметов труда (добавленная стоимость или ДС), по теории К. Маркса представляет собой разницу между стоимостью произведенного товара (W) и оплаченным прошлым (овеществленным) трудом (c), т. е. $ДС = (v + m) = W - c$ [5, с. 30].

На основе учения К. Маркса и предпосылки о производственном характере деятельности только в сфере материального производства, в СССР впервые в мировой экономической практике в 1924 г. был составлен баланс народного хозяйства, центральным показателем которого являлся национальный доход (НД). Развитие экономической науки в данном направлении, помимо предшественников К. Маркса – В. Петти, Г. Кинг, Ф. Кенэ, связано с именами таких ученых как А. Маршал, К. Кларк, С. Кузнец, А. Первухин, Дж. Кейнс, Р. Стоун.

В теории социалистического воспроизводства результаты воспроизводства рассматриваются с позиций народнохозяйственного подхода, учитывающего общенародные интересы. На уровне экономики это физический и стоимостной объем национального дохода, на уровне первичного звена народного хозяйства – стоимостный показатель чистой продукции (объем валовой, товарной или реализованной продукции за вычетом материальных затрат), поскольку

показатель добавленной стоимости может сохраняться на одном и том же уровне и не отражает изменения в ее составе доли оплаты труда, и, соответственно, изменения темпов воспроизводства рабочей силы [1, с. 438–446].

В настоящее время более чем в 150 странах мира (в Беларуси с 1992 г.) применяется международно признанная система взаимоувязанных макроэкономических показателей Системы национальных счетов (СНС 1993 г.) [6, с. 142]. Важнейшим показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП), представляющий на уровне экономики сумму добавленных стоимостей, создаваемых в отраслях экономики. Основным отличием ВВП от НД является отсутствие в СНС разграничений производства материальных благ и деятельности по оказанию услуг. Термин «валовой» означает, что показатель включает стоимость основного капитала, потребленного в процессе производства, и рассчитывается как «сумма показателей амортизации основных средств и нематериальных активов, стоимости реконструкции, модернизации и технического перевооружения основных средств» [6, с. 163].

На уровне отрасли составляющая ВВП – валовая добавленная стоимость (ВДС) – в соответствии с методологией, используемой Национальным статистическим комитетом и соответствующей требованиям СНС 1993 г., рассчитывается как разница между выпуском продукции и промежуточным потреблением. Выпуск оценивается на основе данных о стоимости реализованной продукции, прироста (уменьшения) стоимости незавершенного производства и запасов готовой продукции. Промежуточное потребление рассчитывается по форме статистической отчетности 5-з «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)» как стоимость потребленных товаров (за исключением потребления основного капитала) и потребленных рыночных услуг с целью производства других товаров и услуг [6, с. 155–163].

Вопрос о роли добавленной стоимости как результата деятельности не только экономики, но и отдельных предприятий, активно обсуждается в современной экономической литературе.

Постановка задачи. Цель работы состоит в том, чтобы обосновать систему показателей для оценки эффективности воспроизводственных пропорций и выявить структурные диспропорции в экономике Республики Беларусь.

Результаты. В современных работах российских ученых [7–9] развивается мысль о предпочтительной максимизации добавленной стоимости (ДС), а не прибыли отдельных собственников капитала. В первом из описанных случаев учитываются цели всех участников производства: и собственников капитала, получающих дивиденды в результате работы предприятий, и наемных работников, возмещающих затраты умственных и физических сил за счет заработной платы, и государства в целом, изымающего свою долю произведенной в экономике добавленной стоимости в виде налогов. При использовании прибыли в качестве целевого критерия деятельности фирмы собственник капитала заинтересован в снижении заработной платы работников, в уклонении от налогов различными способами и в повышении цены на изготавливаемую продукцию с целью увеличения (в краткосрочном периоде) своей доли дохода. Таким образом, авторы [7–9] приходят к выводу, что максимизация прибыли отдельных собственников капитала приводит к снижению инновационного потенциала экономики, усилению отставания национального производства от мирового уровня. Характерно, что в работе [10] автор ставит в ряд приоритетов обеспечения устойчивого роста экономики создание производств с высокой добавленной стоимостью.

Отметим, что в Советском Союзе с появлением в 1928 г. теоретической модели Г. А. Фельдмана были попытки использовать добавленную стоимость (народный доход, позднее названный национальным) в качестве целевого кри-

терия эффективности на уровне предприятий, однако в силу ряда политических причин данная проблема была пересмотрена и начатая реформа остановилась в развитии [7, с. 3–5].

По мнению автора [11], в настоящее время стоит острая методологическая проблема возможностей сопоставления показателей добавленной стоимости на макро- и микроуровнях, поскольку невозможно соотнести используемую в СНС систему показателей и данные первичного звена экономики без специальных, достаточно кропотливых расчетов, что серьезно усложняет анализ как на уровне предприятия, так и на уровне отрасли. Автор предлагает использовать показатель добавленной стоимости на уровне предприятия как отражающий конечный результат производства предприятия и позволяющий «совместить интересы всех хозяйствующих субъектов, включая интересы национальной экономики» [12, с. 18].

Авторы [13; 14] в контексте обеспечения функционирования системы в режиме расширенного воспроизводства, т. е. ее саморазвития и самовоспроизводства, изучают проблему пропорциональности создания и распределения добавленной стоимости на макроуровне экономики, преломляя на экономические явления известную с древних времен теорию «золотого сечения». Центральным моментом этой теории является число, называемое «золотым сечением» («золотым отношением»), приблизительно равное 1,618, являющееся положительным корнем уравнения $(x^2 - x - 1) = 0$, и задающее пропорцию, удивительным образом присущую различным явлениям в морфологии животных и растений, архитектуре и изобразительном искусстве, музыке, поэзии, кинематографе, вычислительной математике, механике деформируемого твердого тела, законам движения планет и другим закономерностям Солнечной системы, различным физиологическим ритмам и функциям человека и т. д. [15].

Первым исследованием в области применения данной теории в экономической науке явилась работа «Закон волн» Р. Н. Эллиотта, объяснившего волновые закономерности фондового рынка. В дальнейшем теория получила развитие в исследованиях Р. Фишера. Следует отметить, что в последнее время наблюдается тенденция «повышенного внимания к золотой пропорции» [16, с. 6]. Помимо указанных работ [13; 14], появились исследования в области гармоничного управления рынком и рыночного равновесия (А. И. Иванус [17]).

Согласно оптимальной («золотой») пропорции создания и распределения добавленной стоимости основным сферам потребления национальной экономики соответствует следующая структура создаваемого совокупного общественного продукта: 38,125 % – доля промежуточного потребления (включая амортизационные отчисления), 61,875 % – доля добавленной стоимости, в том числе 17,9 % – доля производственного накопления, 23,6 % – доля доходов государственного бюджета или общественного потребления, 20,4 % – доля денежных доходов (или личного потребления) работников перерабатывающего сектора производства [13, с. 196].

Работы авторов [18] свидетельствуют о пристальном внимании к показателю добавленной стоимости при ведении бизнеса мировыми лидерами в различных сферах производства, а также иллюстрируют современные механизмы управления цепочкой добавленной стоимости: принцип модульности производства, оптимизация создания стоимости на каждом шаге цепочки ее создания, при которой особое внимание уделяется управлению логистической цепочкой при сокращении длительности цикла поставок сырья и материалов и других элементов производственного цикла с целью повышения гибкости, подвижности и восприимчивости производства к требованиям рынка.

Кроме того, в современной практике ВДС активно используется для анализа результатов деятельности отраслей экономики, в том числе для анализа производительности труда и других показателей в Евросоюзе [19]. В этой связи,

по нашему мнению, с целью отражения конечного результата деятельности отрасли и анализа процесса воспроизводства отрасли необходимо рассматривать, во-первых, показатель валовой добавленной стоимости, исчисляемый по методологии СНС, во-вторых, показатель чистой добавленной стоимости (ЧДС), очищенный от стоимости потребления основного капитала, в-третьих, прибыли, полученной вычитанием из ЧДС оплаты труда, в-четвертых, показателя чистой прибыли, полученной из прибыли вычитанием всех начисленных налогов.

Анализ динамики и факторов роста всех четырех показателей отражает, во-первых, конечный народнохозяйственный результат финансово-хозяйственной деятельности отрасли, учитывающий интересы государства, собственников капитала, наемных работников, во-вторых, результат деятельности отрасли после поэтапного очищения вновь созданной в отрасли стоимости от стоимости потребления основного капитала и труда, в-третьих, чистый конечный результат, очищенный от стоимости потребления всех первичных факторов производства: основного и оборотного капитала, труда, а также налогов, представляющих собой механизм перераспределения создаваемой участниками экономики добавленной стоимости для решения общенациональных задач государственными органами управления.

Однако развитие отрасли зависит не только от количества используемых факторов производства, но и от эффективности их использования. Поэтому воспроизводство отрасли должно обеспечивать не только их возобновление, но и рост эффективности использования первичных факторов производства с точки зрения создания ими добавленной стоимости на единицу затраченных факторов производства.

Эффективность использования труда характеризуется его производительностью (Π_m), использования основных средств – фондоотдачей (Φ_o), оборотных активов – их оборачиваемостью (O_A):

$$\Pi_T = \frac{ВДС}{Ч}; \quad (1)$$

$$\Phi_O = \frac{ВДС}{ОППС}; \quad (2)$$

$$O_A = \frac{ВДС}{Об_A}, \quad (3)$$

где $Ч$ – среднегодовая численность работников; $ОППС$ – среднегодовая стоимость основных средств; $Об_A$ – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Итак, используя подход к оценке пропорций воспроизводства с точки зрения создаваемой добавленной стоимости, а также пропорций ее распределения на составляющие элементы [1, с. 438–446], можно проанализировать структуру выпуска продукции промышленности Республики Беларусь (табл. 1).

Таблица 1

Структура выпуска продукции промышленности Беларуси в 2004–2009 годах, %

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*
Выпуск продукции	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Промежуточное потребление (включая амортизационные отчисления)	53,3	53,2	53,3	55,4	53,9	57,3	38,1
Чистая добавленная стоимость	46,7	46,8	46,7	44,6	46,1	42,7	61,9
в том числе:							
– доля производственного накопления	15,6	17,9	17,5	15,5	18,2	14,1	17,9
– доля государственного бюджета	17,3	14,8	14,7	15,6	15,1	14,2	23,6
– доля личного потребления	10,6	11,0	11,6	10,8	10,3	11,6	20,4

Примечание: * – пропорция, соответствующая принципу «золотого сечения» по [13].

Доля государственного бюджета рассчитана по сумме начисленных налогов, личного потребления – по оплате труда работников и отчислениям на социальные нужды, производственного накопления – по чистой прибыли, получаемой вычитанием из чистой добавленной стоимости двух перечисленных элементов. Промежуточное потребление и выпуск продукции рассчитаны по методологии Системы национальных счетов 1993 года.

Как видно из таблицы 1, пропорции создания и распределения добавленной стоимости в 2004–2008 гг. не являются оптимальными с точки зрения правила «золотого сечения» [13]. В структуре выпуска доля чистой добавленной стоимости меньше оптимального значения на 16–19 %. Характерно, что доли личного потребления и государственного бюджета в выпуске продукции существенно ниже оптимального уровня, обеспечивающего пропорции воспроизводства в промышленности.

При условии обеспечения соблюдения «золотой пропорции» и при фактических объемах промежуточного потребления возможные объемы создаваемой чистой добавленной стоимости составляют значения, в 1,73–1,91 раза превышающие фактический уровень (табл. 2).

Таблица 2

Соотношение фактически произведенной чистой добавленной стоимости и возможной, при обеспечении «золотой пропорции»

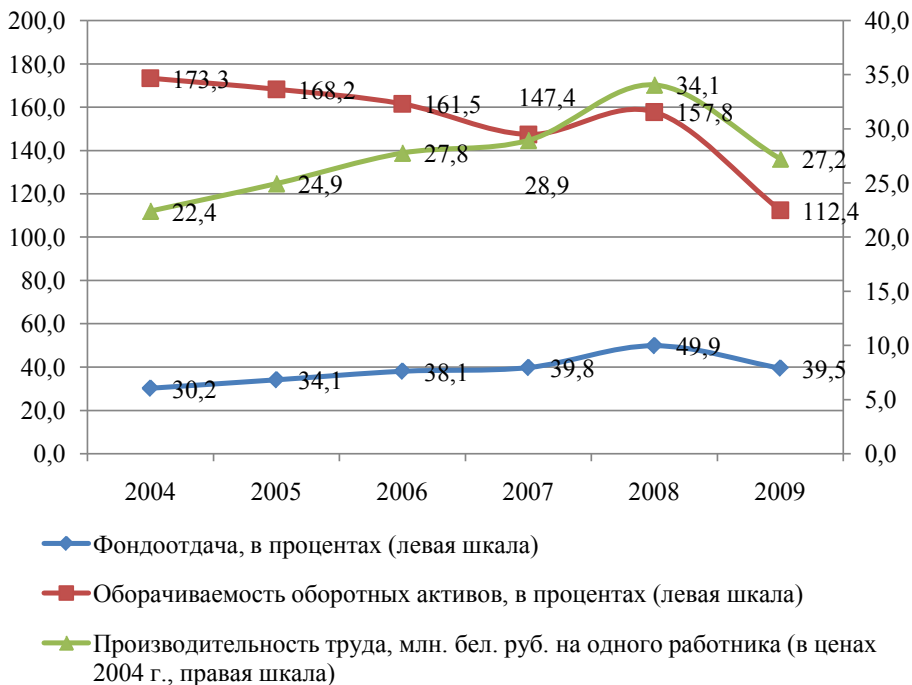
Показатели	2004	2005	2006	2007	2008
ЧДС (возможная), млрд. руб. (1)	38 661	47 280	58 811	78 836	105 107
ЧДС (фактическая), млрд. руб. (2)	22 193	27 302	33 541	41 353	58 146
Отношение 1 к 2	1,74	1,73	1,75	1,91	1,81

Проанализируем также эффективность использования факторов производства в промышленности с точки зрения создания добавленной стоимости. Как видно на рисунке 1, эффективность использования оборотных активов имеет устойчивую тенденцию к снижению, тогда как эффективность использования двух других факторов возрастает, за исключением 2009 года, отличающегося падением объемов производства и реализации продукции, снижением многих финансовых показателей вследствие кризисных явлений в мировой экономике.

Данная динамика эффективности использования факторов производства объясняется увеличением суммы добавленной стоимости, создаваемой в отрасли, при сохранении численности работников, незначительном приросте стоимости основных средств и существенном увеличении суммы оборотных активов. Последнее обусловлено ростом оборота предприятий в результате наращивания объемов выпуска при сохранении технологической базы. Данный вывод получен потому, что промышленный рост в экономике Республики Беларусь осуществляется преимущественно за счет экстенсивных факторов, т. е. является преимущественно экстенсивным, поскольку зависит в большей степени от вовлечения в оборот недоиспользованных производственных мощностей, чем от увеличения скорости обновления основных средств. Таким образом, в промышленном комплексе происходит рост выпуска продукции без соответствующего ее обновления и усовершенствования, что приводит к снижению доли производств с высокой добавленной стоимостью.

Что касается производительности труда, то и здесь, несмотря на рост показателя в 2004–2008 гг., в кризисном 2009 г. наметилось его снижение. Кроме того, по сравнению с уровнем развитых стран этот уровень не является достаточным. Например, в Евросоюзе значение производительности труда (рассчитанное как в (1)) по состоянию на 2005 г. составило около 50 тыс. евро по отрасли «машины и обо-

рудование» [19], тогда как рассчитанная по средневзвешенному курсу белорусского рубля к евро производительность труда одного работника промышленности Республики Беларусь (также в 2005 г.) составила 10,2 тыс. евро, т. е. в 5 раз меньше.



Примечание: рассчитано по формулам (1–3).

Рис. 1. Эффективность использования факторов производства в промышленности Республики Беларусь

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что для белорусской промышленности основной структурной диспропорцией является высокий удельный вес промежуточного потребления в составе выпуска продукции, которая влечет за собой искажение структуры распределения добавленной стоимости по элементам, а также недостаточные темпы роста эффективности использования труда и капитала для обеспечения расширенного воспроизводства в отрасли.

При повышении доли добавленной стоимости в выпуске и сохранении необходимых для расширенного воспроизводства пропорций распределения добавленной стоимости значительно возрастет сумма поступлений в бюджет государства, что является значительным фактором для развития общественной инфраструктуры. Увеличится также сумма затрат на оплату труда, что, при справедливой системе распределения доходов между различными категориями работников отрасли, должно способствовать повышению их благосостояния, а также росту заинтересованности в результатах своего труда. Чистой прибыли будет достаточно и на пополнение оборотных средств предприятий, и на расширенное воспроизводство основного капитала. Поэтому, по мнению авторов, необходимо уделять особое внимание на государственном уровне планированию и прогнозированию изменения доли добавленной стоимости в составе выпуска продукции, созданию и освоению производства новых, наукоемких видов продукции, развитию производств с высокой добавленной стоимостью.

Библиографические ссылки

1. **Абалкин Л. И.** Избранные труды / Л. И. Абалкин // Избранное: в 4 т. – М., 2000. – Т.1: Политическая экономия. – 798 с.
2. **Никольский А. Ф.** Геоэкономический воспроизводственный процесс: основы теории и принципы управления / А.Ф. Никольский. – Иркутск : Изд-во Института географии СО РАН, 2004. – 165 с.
3. **Бартенев С. А.** История экономических учений / С. А. Бартенев. – М. : Экономистъ, 2005. – 453 с.
4. **Насонова И. В.** Национальная экономика и воспроизводство общественного продукта: учеб.-метод. пособие/ И. В. Насонова; Ин-т управления и предпр-ва. – Мн. : Ин-т управления и предпр-ва, 2002. – 35 с.
5. **Маркс К.** Сочинения: в 39 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 1960. – Т. 25. Ч. 1. – 545 с.
6. Методологические положения по статистике. Вып. 2. Минстат Респ. Беларусь. – Мн., 2003. – 451 с.
7. **Губанов С.** Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о форме развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.
8. **Булыга Р.** Добавленная стоимость как целевой критерий / Р. Булыга, П. Кохно // Экономист. – 2007. – № 10. – С. 68–76.
9. **Малютин А.** Добавленная стоимость в управлении предприятием / А. Малютин // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 69–76.
10. **Коянбаева М. У.** Формирование производств с высокой добавленной стоимостью в экспертно-сырьевой экономике : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М.У. Коянбаева; Учреждение. – Караганда, 2008. – 28 с.
11. **Абрютина М. С.** От бухгалтерского учета – к национальным счетам / М. С. Абрютина. – М. : Финстатинформ. – 2001.
12. **Бережнова Е. И.** Проблемы оценки результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. И. Бережнова; Владивосток; Учреждение. – 2000. – 19 с.
13. **Босчаева З. Н.** Управление экономическим ростом / З. Н. Босчаева. – М. : Экономика, 2004. – 316 с.
14. **Глеба Т. И.** Воспроизводство капитала Республики Беларусь: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. И. Глеба. – Мн., 2003. – 158 с.
15. **Коробко В. И.** Золотая пропорция и проблемы гармонии систем : учеб. пособие для техн. вузов / В. И. Коробко; Ассоц. строит. вузов. – М., 1998. – 372 с.
16. **Коробко В. И.** Золотая пропорция: некоторые философские аспекты гармонии / В. И. Коробко. – М. : Изд-во Международной Ассоц. строит. вузов; Изд-во ОрелГТУ, 2000. – 204 с.
17. **Иванус А. И.** Код да Винчи в бизнесе, или Гармоничный менеджмент по Фибоначчи / А. И. Иванус. – М. : URSS, 2005. – 101 с.
18. Построение цепочки создания стоимости. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 261 с.
19. Keys of the European Business [Электронный ресурс]: Eurostat. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BW-09-001/EN/KS-ET-08-001-EN.PDF.

Поступила в редколлегию 02.09.2010.

Л. О. Петкова, Н. М. Жилияєва

Черкаський державний технологічний університет

ЕФЕКТИВНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ЙОГО МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Обґрунтовано необхідність ефективної реалізації потенціалу національних регіонів для підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності. Проведено аналіз та оцінку результативності використання економічного потенціалу національних регіонів. Запропоновано основні напрями підвищення ефективності реалізації економічного потенціалу.

Ключові слова: регіон, економічний потенціал регіону, ефективність, міжнародна конкурентоспроможність, Україна.

Вступ. Питання конкурентоспроможності країн та регіонів у сучасному глобалізованому світі доволі поширені, адже вони визначають місце національних держав у сучасному світоустрої, їх геополітичну роль та стратегічні перспективи. Регіональна політика окремих країн та інтеграційних об'єднань, слугуючи засобом як державного регулювання проблемних соціально-економічних процесів, так і підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності, набуває нових обрисів та форм із посиленням процесів транснаціоналізації.

Глобалізація зумовлює розгортання конкурентних процесів на різних рівнях економічної системи – від світового до мікрорівня. У підсумку істотно змінюється роль окремого регіону у світовій економіці. Регіон поступово стає відносно самостійним економічним суб'єктом, що вступає в конкурентні відносини як у міжрегіональних взаємодіях, так і на світовому ринку. Враховуючи зазначені тенденції, вважаємо необхідним створення умов, що забезпечують стійкі конкурентні позиції національних регіонів на міжнародному ринку. Конкурентні переваги створюються внаслідок ефективної реалізації соціально-економічного потенціалу регіону за допомогою ринкових механізмів.

Проблемам розвитку регіонів та забезпеченню їх конкурентоспроможності присвячені праці З. С. Варналія [6], М. І. Долішнього [1], Н. Я. Калужної [4], Л. Л. Ковальської [2], Ю. В. Макогона [3] та інших. Питання підвищення результативності функціонування потенціалу регіонів України для забезпечення їх конкурентоспроможності залишаються відкритими і потребують більш глибокого дослідження та вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка соціально-економічної ефективності використання потенціалу регіонів України, пошук шляхів її підвищення в контексті стратегії економічного зростання для посилення міжнародної конкурентоспроможності. Методологічну основу дослідження сформулювали праці вітчизняних учених, інформаційні матеріали Державного комітету статистики України. Задля досягнення поставленої мети застосовувалися методи аналізу, синтезу, кількісних та якісних порівнянь, індексний метод.

Результати. Аналіз причин та наслідків світової фінансово-економічної кризи актуалізує проблему суб'єктів, ресурсів та механізмів політики довгострокового економічного зростання в Україні. Попередній період відновлювального зростання (2000–2008 рр.), суттєво змінивши ключові макроекономічні змінні, зокрема, секторальну структуру економіки, не заклав основи якості економічного розвитку та технологічної трансформації. Підтримка українського експорту як ключового чинника економічного зростання продовжує залишатись основою антикризових зусиль урядів, незважаючи на політико-економічні зміни 2010 року.

Між тим, за сучасних геополітичних та геоekonomічних реалій інерційний шлях виходу української економіки з кризи не досягне минулої результативності, але здатен поглибити критичне відставання країни від провідних держав світу.

У період економічної трансформації в регіональній структурі виробництва відбуваються значні зміни. Визначальним чинником цих процесів в Україні стала стихійна інтеграція до світового господарського простору, що «спростила» спеціалізацію всієї національної економіки та її регіонів, посилила конкуренцію та сприяла витісненню українського товаровиробника із переважної більшості середньо- та високотехнологічних виробництв. Аналіз спеціалізації національного господарства у регіональному розрізі додатково відображає посилення розвитку добувних, низькотехнологічних галузей в Україні. Значні (більше ніж удвічі) перевищення середніх по країні показників спеціалізації «добування паливно-енергетичних корисних копалин» мають Донецька, Луганська, Сумська області; «добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних» – Дніпропетровська, Полтавська; «виробництво коксу, продуктів нафтопереробки» – Луганська, Полтавська; «хімічна та нафтохімічна промисловість» – Луганська, Рівненська, Черкаська; «металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів» – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області.

Найбільші втрати обсягів експорту в кризовий період мали галузі, орієнтовані переважно на зовнішні ринки – металургія, хімічна промисловість, важке машинобудування. Рівень падіння інтенсивності експорту в них склав 40–50 %. Разом із тим, середньотехнологічні виробництва, а також продукція сільського господарства та харчової промисловості, з огляду на значно стабільніший попит, мали нижчі темпи скорочення. Відновлення втрачених на зовнішніх ринках позицій потребує заходів підвищення продуктивності експортних галузей в умовах високої міжнародної конкуренції. Аналіз географічної структури українського експорту відображає вищий рівень орієнтованості на країни СНД. Так, у 2002 – 2007 рр. більша частина (30 %) українських товарів експортувалась до країн СНД, тоді як до Європи експорт склав 22 % загальної суми.

Підвищення конкурентоспроможності регіонів потребує збалансованості темпів нарощення складових економічного потенціалу та соціально-економічної ефективності його реалізації. Як параметри оцінки результативності використання потенціалу пропонуємо такі показники:

- загальний дохід на душу населення (критерій матеріального рівня життя);
- продуктивність праці (критерій ефективності виробництва);
- фондвіддача (критерій ефективності використання фондів);
- рентабельність (критерій результативності діяльності підприємств);
- продуктивність експорту (критерій результативності зовнішньоекономічної діяльності);
- людський розвиток (критерій соціальної ефективності);
- зарплатомісткість валового регіонального продукту.

Рівень доходів у даному випадку найкращим чином відображається показником наявних ресурсів, оскільки в нього, крім поточних доходів, включаються і накопичені заощадження. Для цього використовуємо показник загальних грошових доходів на душу населення. Доходи населення включають обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів (страхові відшкодування, виплати одноразової матеріальної допомоги працівникам, компенсації тощо).

Найбільший обсяг доходів у розрахунку на душу населення зафіксований у м. Києві – 40,7 тис. грн. на одну особу. Це втричі більше, ніж у Закарпатській області, яка має мінімальне значення цього показника (13,1 тис. грн./особу). Дніпропетровська та Донецька області є наступними за рівнем доходу після столиці,

значення показника становить відповідно 20,6 та 20,5 тис. грн./особу, що відображає відносно високий рівень життя населення цих регіонів. Слід відзначити наявність найбільших диспропорцій між столичним та західними регіонами, зокрема, Закарпатським, Чернівецьким, Тернопільським та ін.

Продуктивність праці відображає всі сторони господарської діяльності: рівень упровадження досягнень технічного прогресу, передових технологій організації виробництва, ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів. Тому рівень продуктивності праці розглядається як найважливіший показник прогресивності суспільної форми виробництва.

Продуктивність праці визначається відношенням вартості або кількості виготовленої продукції, в даному випадку обсягу ВРП, до чисельності зайнятих.

$$ПП = \frac{ВРП}{ЧЗ}, \quad (1)$$

де $ПП$ – продуктивність праці;

$ВРП$ – валовий регіональний продукт;

$ЧЗ$ – чисельність зайнятих працездатного віку.

Найвищої продуктивності праці досягнуто в м. Києві, де значення показника становить 119,4 тис. грн./особу. В тому числі, за видами економічної діяльності найбільшу продуктивність праці (194,3 тис. грн. в розрахунку на одну особу) забезпечено у сфері діяльності транспорту та зв'язку, що перевищує середнє значення по Україні в цій галузі в чотири рази. Найвищих серед усіх регіонів України показників продуктивності праці м. Києва досягнуто у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу (113,2), торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів (101,3), будівництва (74,4). На наш погляд, це зумовлено ефектом концентрації економічного та інтелектуального потенціалу в столичному регіоні. Наступними за показниками продуктивності праці є: Дніпропетровська область, де високий її рівень спостерігається у фінансовій діяльності, операціях із нерухомим майном, промисловості та сільському господарстві; Донецька та Запорізька області забезпечили високі показники у фінансовій діяльності та промисловості. Полтавська досягла найвищої в Україні продуктивності праці в промисловості, Харківська – у фінансовій діяльності, Київська – в сільському господарстві, мисливстві та рибальстві. Найменшу регіональну продуктивність праці забезпечили Чернівецький, Закарпатський, Тернопільський регіони із значеннями відповідно 23,2; 23,9; 25,0 тис. грн. в розрахунку на одну особу.

Фондовіддача як індикатор ефективного використання одиниці виробничих фондів є також важливим показником їх технічного стану. Вона розраховується як відношення обсягу реалізованої продукції до балансової вартості основних виробничих фондів за формулою:

$$ФВ = \frac{ВРП}{ВОВ}, \quad (2)$$

де $ФВ$ – фондовіддача;

$ВРП$ – обсяг реалізованої продукції;

$ВОВ$ – балансова вартість основних виробничих фондів.

Для розрахунку фондовіддачі використовувалась балансова (залишкова) вартість основних фондів, тобто первісна вартість, скоригована на суму зносу.

Найвищої ефективності використання основних фондів в аналізований період досягла Луганська область зі значенням показника 1,5 тис. грн., за нею – Дніпропетровська (1,4), Донецька (1,3), Запорізька (1,2), Полтавська (1,1 тис. грн.) області. Найменш ефективно використовуються основні фонди в Автономній Республіці Крим, Чернівецькій, Кіровоградській та Закарпатській областях.

Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств розраховується як відношення фінансового результату до витрат операційної діяльності підприємств:

$$P = \frac{\Phi P}{B}, \quad (3)$$

де ΦP – фінансовий результат від операційної діяльності;

B – витрати операційної діяльності.

Найвища рентабельність операційної діяльності підприємств за аналізований період спостерігається у Дніпропетровській області зі значенням показника 8,2 %, яка була забезпечена в основному за рахунок діяльності галузей промисловості, сфери торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та сільського господарства. Наступними за рівнем рентабельності у 2008 році були Хмельницька, Черкаська (по 6,0 %), Миколаївська, Кіровоградська (по 5,4 %) області – в основному за рахунок сільського господарства, Донецька (5,3 %), Запорізька (4,7 %) області – промисловості, торгівлі та ремонту автомобілів. Збитковою у 2008 році була діяльність підприємств у регіонах – Івано-Франківська область (-3,6 %), м. Севастополь (-1,5 %), Волинська (-1,3 %), Житомирська (-0,3%).

Для визначення результативності зовнішньоекономічної діяльності в регіональному вимірі були здійснені розрахунки продуктивності експорту регіону ($ПЕ$) за співвідношенням обсягу експорту товарів ($ЕТ$) та послуг ($ЕП$) до чисельності зайнятих ($ЧЗ$).

$$ПЕ = \frac{ЕТ + ЕП}{ЧЗ}. \quad (4)$$

Оцінка регіональних відмінностей за допомогою цього показника, на наш погляд, має ключове значення для підвищення зовнішньоекономічної конкурентоспроможності регіону.

Основу товарної структури експорту України складають недорогочінні метали та вироби з них, мінеральні продукти (енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки), механічне та електричне обладнання (котли, апарати, механічні пристрої, електричні машини і устаткування), транспортні засоби (залізничні або трамвайні локомотиви, наземні транспортні засоби), шляхове обладнання, продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості. Найбільшу питому вагу у структурі українського експорту займає металопродукція. Проте вона не є високотехнологічною, що обмежує довгострокові перспективи України на зовнішньому ринку.

Найкращого результату за показником продуктивності експорту досягли східні регіони держави – Дніпропетровська (8,6 тис. дол. США/особу), Донецька (6,9), Запорізька (6,6), Луганська (6,0) області, де стрімко розвиваються галузі важкої індустрії, та м. Київ (8,4 тис. дол. США/особу). Найменша результативність зовнішньоторговельних відносин у Тернопільській, Чернівецькій областях зі значенням даного показника 0,4 тис. дол. США в розрахунку на одну особу.

Для України важливою є активізація інноваційного потенціалу розвитку та експортної спеціалізації національного виробництва. Нинішня ситуація характеризується стагнацією у розвитку високотехнологічних галузей, які визначають конкурентний статус країни. У структурі промислового виробництва України домінують галузі, які не є високотехнологічними: металургія і обробка металу (22 %), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (17,8 %), харчова промисловість (15,2 %). Разом із тим, досвід розвинутих країн свідчить, що за рахунок інноваційного чинника досягається до 75 % і більше приросту ВВП.

Для оцінки людського розвитку регіонів використовуємо показники:

– тривалість життя населення, яку вважаємо за доцільне визначати показником рівня смертності на тисячу осіб;

– рівень освіти, який, у свою чергу, пропонуємо визначати показниками рівня охоплення дітей дошкільними закладами, кількістю учнів загальноосвітніх навчальних закладів, кількістю учнів та слухачів професійно-технічних навчальних закладів, кількістю студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 тисяч населення;

– ВРП на душу населення, який розраховується як частка ВРП до середньої чисельності наявного за рік населення.

Саме ці основні виміри відображають ключові можливості у забезпеченні процесу людського розвитку: прожити довге й здорове життя (вимір – довголіття); набутти, розширювати й оновлювати знання (вимір – освіченість); мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя (вимір – матеріальний рівень життя). Здоров'я є компонентом стабілізації та примноження трудового потенціалу регіону. Смертність та інвалідність у працездатному віці значно зменшують обсяги трудового потенціалу, що негативно впливає на конкурентоспроможність регіону.

Найнижчий рівень смертності на 1000 осіб за аналізований період спостерігається в м. Києві та регіонах Західної України – Закарпатській, Івано-Франківській, Чернівецькій, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Волинській областях, значення коефіцієнта в яких становить до 15,4 (табл. 1). Коефіцієнт смертності понад 18,3 спостерігається в Полтавській, Кіровоградській, Сумській, Чернігівській областях. У Чернігівській області цей показник майже удвічі вищий, ніж у м. Києві (відповідно 21,0 % та 10,9 %).

Таблиця 1

Групування регіонів України за рівнем смертності

Кількість померлих на 1000 жителів	Регіони з відповідними показниками смертності
16,3	Середнє по Україні
До 15,4	м. Київ, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Волинська обл.
15,4–16,3	АРК, м. Севастополь, Одеська, Харківська, Херсонська обл.
16,4–17,3	Запорізька, Миколаївська, Хмельницька, Вінницька обл.
17,4–18,3	Дніпропетровська, Черкаська, Київська, Луганська, Донецька, Житомирська обл.
Понад 18,3	Полтавська, Кіровоградська, Сумська, Чернігівська обл.

Вимір рівня освіти відображає можливості людей набувати знання і вміння для повноправної та багатогранної участі в житті суспільства. У сучасних умовах цінність освіченості є особливо високою і дедалі зростає в міру розвитку науково-технічного прогресу та інтелектуалізації праці.

Аналізуючи рівень освіти, слід відзначити, що найбільше дітей відвідують дошкільні заклади в Черкаській, Сумській, Донецькій, Київській, Запорізькій, Хмельницькій, Дніпропетровській областях, містах Києві та Севастополі. Це свідчить про належний рівень підготовки їх до школи, що, в свою чергу, впливає на рівень освіти. Найбільша кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів у розрахунку на 10 тисяч населення зосереджена в Рівненській, Закарпатській, Волинській областях. Це свідчить про велику питому вагу дітей шкільного віку у структурі населення цих регіонів та поліпшення в них демографічної ситуації. Найбільша кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів спостерігається у Луганській, Львівській, Вінницькій, Сумській, Миколаївській областях. Найбільша кількість студентів вищих навчальних закладів припадає на м. Київ та Харківську область, оскільки в цих регіонах зосереджено найбільше вищих навчальних закладів.

Показник матеріального рівня життя має відображати можливості доступу людей до матеріальних ресурсів, необхідних для гідного існування, включаючи ведення здорового способу життя суспільства. Однак ці можливості не визначають напрям їх використання, вибір його належить безпосередньо людині. Цей вимір є найскладнішим для оцінки та трактування людського розвитку. Матеріальний рівень життя у розрахунку індекс людського розвитку характеризується валовим регіональним продуктом на душу населення.

Найвищого рівня розвитку за показником валового регіонального продукту на душу населення серед регіонів досягнуто в м. Києві, де його значення у 2008 році у 3,5 рази перевищувало середнє значення по Україні, а найнижчого – у Тернопільській та Чернівецькій області (на 45 % менше середнього рівня). У цілому з 27 регіонів лише у дев’яти (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська, Харківська, Київська, Одеська та Луганська обл.) частка валової доданої вартості, що припадала на одну особу, була вища за середню по Україні. На ці регіони припадає 68,9 % усієї валової доданої вартості. Концентрація економічного потенціалу в зазначених регіонах значно впливає на рівень і темпи розвитку країни в цілому.

Результати розрахунку індексу людського розвитку свідчать, що найвищого рівня людського розвитку досягли м. Київ, з показником індексу 0,928, Дніпропетровська (0,591), Запорізька (0,574), Львівська (0,563), Донецька (0,556), Харківська (0,544), Одеська (0,539), Рівненська (0,538), Полтавська (0,536) області.

Зарплатомісткість ВРП визначається як відношення фонду оплати праці (Фоп), тобто сумарного обсягу річної заробітної плати зайнятих в економіці до валового регіонального продукту за певний період (ВРП):

$$Зм = \frac{Фоп}{ВРП} . \tag{5}$$

Цей показник у цілому по Україні досягнув рівня 39,1 %. В регіональному розрізі рівень зарплатомісткості ВРП значної кількості регіонів перевищує загальноукраїнське значення цього показника. При цьому за рівнем оплати праці Україна в європейських рейтингах на останніх позиціях, а за рівнем зарплатомісткості ВВП випереджає Італію, Норвегію та Іспанію. Проблема в тому, що рівень зростання зарплати набагато перевищує рівень підвищення продуктивності праці. Це, на наш погляд, пояснюється кількома причинами – підвищенням доходності окремих експортних галузей через сприятливу цінову кон’юнктуру на сировинні товари, прискореним підвищенням рівня оплати праці в період відновлювального економічного зростання, політикою соціального популізму в численні виборні періоди. Однак ця тенденція в кінцевому підсумку зумовлює обмеження ресурсів для розвитку, тобто різке уповільнення темпів економічного зростання.

Ефективність використання економічного потенціалу регіонів України в розрізі складових та інтегрального індексу ефективності показано в таблицях 2, 3.

Таблиця 2

Значення часткових індексів ефективності використання потенціалу регіонів

Регіон	Загальний дохід на душу населення	Продуктивність праці	Фондовіддача основних фондів	Рентабельність продукції, робіт, послуг	Продуктивність експорту	Людський розвиток	Зарплатомісткість
АРК	0,393	0,249	0,211	0,024	0,106	0,493	0,726
Вінницька	0,382	0,232	0,350	0,329	0,084	0,502	0,705

Закінчення таблиці 1

Регіон	Загальний дохід на душу населення	Продуктивність праці	Фондовіддача основних фондів	Рентабельність продукції, робіт, послуг	Продуктивність експорту	Людський розвиток	Зарплатомісткість
Волинська	0,353	0,244	0,359	-0,159	0,134	0,516	0,795
Дніпропетровська	0,505	0,555	0,921	1,000	1,000	0,591	1,000
Донецька	0,504	0,461	0,859	0,646	0,806	0,556	0,865
Житомирська	0,381	0,221	0,321	-0,037	0,109	0,468	0,640
Закарпатська	0,322	0,200	0,213	0,305	0,270	0,529	0,730
Запорізька	0,481	0,418	0,786	0,573	0,760	0,574	0,847
Івано-Франківська	0,363	0,276	0,362	-0,439	0,160	0,532	0,843
Київська	0,447	0,375	0,301	0,024	0,159	0,512	0,835
Кіровоградська	0,373	0,255	0,201	0,659	0,103	0,478	0,785
Луганська	0,422	0,337	1,000	0,000	0,695	0,518	0,789
Львівська	0,412	0,272	0,267	0,159	0,120	0,563	0,661
Миколаївська	0,410	0,296	0,365	0,659	0,388	0,533	0,744
Одеська	0,409	0,369	0,339	0,146	0,420	0,539	0,921
Полтавська	0,444	0,413	0,691	0,683	0,439	0,536	0,947
Рівненська	0,362	0,247	0,300	0,488	0,122	0,538	0,722
Сумська	0,414	0,250	0,497	0,195	0,204	0,501	0,645
Тернопільська	0,342	0,209	0,245	0,061	0,042	0,517	0,694
Харківська	0,455	0,379	0,405	0,366	0,158	0,544	0,916
Херсонська	0,366	0,217	0,299	0,378	0,108	0,507	0,736
Хмельницька	0,381	0,226	0,288	0,732	0,086	0,512	0,730
Черкаська	0,385	0,274	0,587	0,732	0,177	0,493	0,793
Чернівецька	0,337	0,194	0,177	0,159	0,052	0,531	0,712
Чернігівська	0,400	0,249	0,393	0,524	0,098	0,430	0,691
м. Київ	1,000	1,000	0,295	0,463	0,969	0,928	0,924
м. Севастополь	0,428	0,283	0,257	-0,183	0,144	0,525	0,671

Таблиця 3

Інтегральний індекс соціально-економічної ефективності використання потенціалу регіонів

Регіон	Індекс	Ранг	Регіон	Індекс	Ранг	Регіон	Індекс	Ранг
АРК	0,315	22	Київська	0,379	16	Тернопільська	0,301	25
Вінницька	0,369	18	Кіровоградська	0,407	12	Харківська	0,460	9
Волинська	0,320	21	Луганська	0,537	6	Херсонська	0,373	17
Дніпропетровська	0,796	2	Львівська	0,351	20	Хмельницька	0,422	11
Донецька	0,671	3	Миколаївська	0,485	8	Черкаська	0,491	7
Житомирська	0,301	26	Одеська	0,449	10	Чернівецька	0,309	23
Закарпатська	0,367	19	Полтавська	0,593	5	Чернігівська	0,398	13
Запорізька	0,634	4	Рівненська	0,397	14	м. Київ	0,797	1
Івано-Франківська	0,300	27	Сумська	0,386	15	м. Севастополь	0,303	24

Аналіз рівня ефективності використання потенціалу свідчить, що найкраще його реалізують м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська області. Спрямовувати найбільші зусилля на підвищення ефективності використання потенціалу слід Івано-Франківській, Житомирській, Тернопільській областям, м. Севастополю.

Висновки. Економічне зростання в країні та її регіонах, його соціальні наслідки перебувають у прямій залежності від можливості раціонального та виваженого використання наявного потенціалу та дієвих механізмів розподілу і перерозподілу його результатів. Необхідним завданням економічного розвитку України залишається вибір пріоритетів макроекономічної політики для недопущення їх суперечливості та максимально можливого забезпечення високих рівня та якості життя населення. В період компенсаційного та циклічного зростання економіки важливо створити передумови довгостроковості цього процесу на основі повноти та ефективності використання потенціалу розвитку. Однією з необхідних умов цього процесу виступає узгодженість державної бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Тим самим повинні підтримуватись: позиції антиінфляційної політики, як цілі макроекономічного регулювання – помірний рівень інфляції для формування сприятливих передумов економічної активності в країні, антимонопольна корекція та створення умов реального конкурентного середовища.

Для підвищення соціально-економічної ефективності використання потенціалу регіонів держави важливо забезпечити впровадження певних заходів. Зростання продуктивності праці має забезпечуватись, головним чином, за рахунок техніко-технологічного вдосконалення виробництва. Важливим напрямом забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіонів є підтримка експортного потенціалу. В Україні цілісної, стратегічно обґрунтованої системи підтримки експорту не існує. Важливою передумовою активізації експортної діяльності має бути перш за все удосконалення митно-тарифної політики відповідно до міжнародних норм та вимог та політики захисту вітчизняного товаровиробника.

Стимулювати поліпшення структури експорту необхідно за рахунок високотехнологічних галузей із скороченням відносної частки чорних, кольорових металів та виробів із них. Напрямом удосконалення структури експорту має бути збільшення частки готових виробів за рахунок зменшення продовольчої сировини. Хімічна промисловість становить значну частку в структурі експорту і за умов технічної модернізації й реконструкції її галузей, впровадження на підприємствах сучасної системи маркетингу, спроможна підвищити якісні показники своєї продукції, її конкурентоспроможність та ефективність реалізації на світових ринках. Крім того, доцільним слід вважати застосування тактики «експортного прориву», що означає інтенсивне нарощування експорту порівняно обмеженої групи товарів, для випуску яких є найбільш сприятливі умови.

Людський потенціал є основним стратегічним ресурсом і головним чинником економічного зростання в регіонах. Головним напрямом у розвитку людського потенціалу є якісне піднесення всіх рівнів освіти на основі її модернізації та приведення у відповідність до сучасних світових стандартів. Система безперервної освіти, застосування інформаційно-комп'ютерних технологій дадуть можливість примножувати інтелектуальний потенціал держави та сприятимуть зростанню продуктивності людського капіталу. Для забезпечення продовження тривалості життя необхідними є такі заходи: пропаганда ведення здорового способу життя, залучення молоді до заняття спортом; недопущення алкоголізму і наркоманії; забезпечення свободи вибору, якості, доступності всіх видів медичних послуг.

Важливим є зміцнення міжрегіональних господарських зв'язків на основі поглиблення регіональної та галузевої спеціалізації, що дасть змогу повною мірою розкрити і задіяти внутрішній потенціал територій, а також забезпечити здійснення інтеграції регіонів України в єдиний національний економічний комплекс та підвищення ролі регіонів у зовнішньоекономічному співробітництві.

З розвитком світового господарства та за необхідності подолання наслідків глобальної економічної кризи стратегічним завданням для національних економік на довгострокову перспективу є формування нових конкурентних переваг, в основі яких – інтенсивне використання нових технологій у суспільному виробництві. Результатом реалізації цього стратегічного завдання є необхідність структурного оновлення, модернізації української економіки, зростання питомої ваги високотехнологічних галузей у структурі національного виробництва та експорту, підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Бібліографічні посилання

1. **Долішній М. І.** Регіональні проблеми соціально-економічного розвитку України / М. І. Долішній // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niur.gov.ua>
2. **Ковальська Л. Л.** Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: моногр. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 420 с.
3. **Макогон Ю. В.** Економіка промисловості України в умовах кризи / Ю. В. Макогон // Економіка промисловості. – 2009. – № 45. – С. 57–67.
4. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю. К. Перского, Н. Я. Калужной. – М. : ТЕИС, 2003.
5. Офіційні дані Держкомстату України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: моногр. / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2010.

УДК 351.82 : 339

О. В. Пирог

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Досліджено сучасні світові тенденції у трансформації ролі держави в економічному розвитку країни, здійснено порівняльний аналіз антикризових заходів провідних країн світу.

Ключові слова: держава, економічний розвиток, державне втручання, трансформація, світовий досвід, США, країни ЄС.

Вступ. В умовах глобалізації світу держава стає основним суб'єктом економічної діяльності, що діє через механізм державного регулювання та шляхом проведення економічної політики. Рішення щодо рівня державного втручання в економіку кожна країна приймає самостійно, керуючись економічною стратегією та цілями економічної політики. Однак при цьому існує загальний вектор прийняття таких рішень, який формується під впливом сукупності факторів:

- 1) здатність держави через регулювання економічної діяльності суб'єктів ринку виконувати роль стабілізуючого фактора суспільного розвитку;
- 2) розуміння складності теоретичного обґрунтування та практичної реалізації присутності держави в економіці, адекватності складності самої економіки;
- 3) залежність ефективності державного управління від умов, коли держава не керує, а саме регулює економіку в межах функціональних дій самої держави та сфер, які залишилися поза межами ринкової економіки чи її ефективності;

© О. В. Пирог, 2011

4) гнучкість системи державного управління економікою через постійний пошук та послідовне втілення ефективних моделей і методів державного втручання, адекватних визначеним пріоритетам [4].

Дослідженням ролі держави в економічному розвитку країни займаються науковці-економісти тривалий час, протягом якого відбулась її трансформація від «нічного сторожа» (А. Сміт) до активного суб'єкта економічної діяльності. Фундаментальні положення ролі держави в економіці країни розглядаються в наукових працях А. Сміта, Й. Шумпетера, У. Баумоля, П. Друкера, П. Самуельсона, М. Туган-Барановського. Особливості економічного розвитку держави досліджують такі вітчизняні вчені: А. П. Гайдуцький, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, С. Кораблін, І. В. Михасюк, Е. М. Лібанова та інші.

Визначення ролі держави для економічного розвитку країни значною мірою відрізняються в різних країнах, відповідаючи історичним, культурним, економічним, соціальним та іншим чинникам. При вивченні даної проблеми слід урахувати всю сукупність специфічних особливостей країни, також необхідно звернути увагу на загальні тенденції сучасного світового розвитку, оскільки все це серйозно змінює роль держави.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу світового досвіду державного регулювання та виявлення сучасних тенденцій трансформації ролі держави для економічного розвитку країни, також порівняльного аналізу антикризових заходів провідних країн світу. Методологічною основою проведеного дослідження є наукові методи емпіричного аналізу (комплексний системний аналіз, методи порівняльного та логічного узагальнення).

Результати. З кінця 1980-х років XX ст. до середини 2007 р. загальноприйнятим був еталон економічного розвитку, який базувався на засадах неоліберальної економічної теорії та відомий як «Вашингтонський консенсус», введений у 1989 р. американським економістом Дж. Уільямсоном.

Формування та широке впровадження даного еталону відбулось після економічного спаду 1970-х років XX ст., пов'язаного із чотириразовим підвищенням цін на нафту (1973–1974 рр.) та із розвалом Бреттон-Вудської валютної системи. Результатом виходу з економічного тупика були перегляд державних функцій, скорочення бюджетних витрат та їх фінансового навантаження, а також вивільнення приватної ініціативи, покликаної забезпечити технологічне переозброєння виробництва та зниження його енергоємності [6].

Підходи кейнсіанської теорії були замінені постулатами неоліберальної теорії, які були закладені в основи «Вашингтонського консенсусу»:

- підтримка фіскальної дисципліни (мінімальний дефіцит бюджету);
- пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури серед державних витрат;
- зниження граничних ставок податків;
- лібералізація фінансових ринків для підтримки реальної ставки за кредитами на не високому, але все ж позитивному рівні;
- вільний обмінний курс національної валюти;
- лібералізація зовнішньої торгівлі, в основному за рахунок зниження ставок імпорتنих мит;
- зниження обмежень для прямих іноземних інвестицій;
- приватизація;
- дерегулювання економіки;
- захист прав власності.

Неоліберальна доктрина реалізовувалась через економічні реформи з початку 1980-х років у Великобританії та США. Позитивними результатами проведення даних реформ стало подолання інфляційних проблем, відновлення стійкого зростання виробництва та істотного зниження рівня безробіття до кінця 80-х років XX століття.

Таким чином, сформований новий тип макроекономічної політики – «Вашингтонський консенсус» рекомендувався провідними економістами до впровадження у країнах, що зазнають фінансової та економічної кризи. Незважаючи на широке застосування даного еталону економічного розвитку (переважно у більшості розвинених країн світу), у фаховій економічній літературі можна знайти її опонентів. Так, у працях лауреата Нобелівської премії Дж. Стігліца було узагальнено і піддано найжорсткішій критиці «Вашингтонський консенсус», у рамках якого систему неоліберальних цінностей було зведено до набору догматичних постулатів, оголошених єдиним вектором ефективного розвитку [6]. Останні передбачали повне розкріпачення ринкових сил за допомогою масової приватизації, свободи міжнародної торгівлі та руху капіталу, згортання державного регулювання, стискання бюджетних витрат і дефіцитів, мінімальної інфляції.

Загострення дискусії щодо «Вашингтонського консенсусу» відбулось у 1997–1999 рр. із розгортанням фінансової кризи від Східно-Азіатського регіону, Росії та України до Бразилії. Проте ці дискусії досить швидко згасли, оскільки криза торкнулась лише країн зі слабкими фінансовими ринками та серйозно не вплинула на індустріальні економіки з державним дерегулюванням.

Модель розвитку «Вашингтонський консенсус» діяла до середини 2007 р., тобто до початку світової фінансової кризи, активізація якої засвідчила необхідність перегляду існуючої моделі, зміни економічної політики та трансформації ролі держави. Головною передумовою сучасної кризи стала фінансова лібералізація, що супроводжувалась надмірною кредитною експансією [9, с. 74] та пріоритетним розвитком нових фінансових інструментів і ринків.

Світова фінансова криза, хоча й розпочалась із США, негативно позначилась на економічному розвитку як розвинених країн світу, так і країн, що розвиваються. Отже, особливість цієї кризи полягає в тому, що їй притаманний системний характер, вона охоплює всю світову економіку й різні сегменти фінансового ринку [7, с. 103].

У США та країнах ЄС спостерігається спад виробництва і найвищі за останні двадцять років темпи зниження зайнятості населення. Серед європейських країн криза найсильніше вразила Великобританію, Францію, Італію, Іспанію, Угорщину [8, с. 51], Грецію та Португалію.

На думку експертів, девальвація української гривні та ісландської крони була неминучою, оскільки економіки цих країн базуються, в основному, на одному секторі – металургійному в Україні і фінансовому в Ісландії [2, с. 16].

На тлі економічних негараздів, викликаних світовою фінансовою кризою, розвинених країн світу, економічний розвиток яких базувався на засадах неоліберальної економічної теорії, достатньо стійко витримала зовнішні загрози економіка Китаю.

За останнє десятиліття економіка Китаю розвивалась швидкими темпами та закріпила власні позиції на провідних міжнародних ринках і навіть на високотехнологічному ринку – мікроелектроніки.

Китай, відмовившись від загального державного адміністрування, намагається самостійно заповнити прогалини економічної теорії, вміло унікаючи ринкового екстремізму [6]. Стратегія економічного розвитку даної країни характеризується «м'яким» уходженням у ринок та базується на ідеологічному підґрунті, що відзначається послідовністю заходів господарського реформування у напрямі ринку [4, с. 203].

На початку сучасної кризи експертами Всесвітнього економічного форуму [5] був підготовлений довгостроковий прогноз розвитку світової економіки на період до 2020 року. За їх оцінками, світова фінансова криза може розвиватися за такими сценаріями:

– «фінансовий регіоналізм», коли світова торгівля концентрується всередині трьох основних блоків: американського, європейського й азійського (найбільш потужного);

- «тотальний протекціонізм» – глобальна економічна система не існує, «зона євро» зникає, кожна держава реалізує економічну політику на власний розсуд;
- «оновлений Бреттон-Вудс»: США, ЄС, Японія та Китай формують нові глобальні правила гри на світовому ринку товарів і послуг;
- «збалансований світ»: зберігається відкрита багатополарна система.

Глобальний масштаб кризи вимагав спільного подолання її негативних наслідків. У ХХІ ст. назріла необхідність консолідувати зусилля усіх країн світу для подолання негативних наслідків світової фінансової кризи, коли проблеми економічного розвитку активно вирішуються не лише на національному, а й на глобальному рівні. Отже, світова фінансова криза дала поштовх для усвідомлення світової економічній спільноті необхідності проведення спільних дій для подальшого розвитку світової економіки.

Провідну роль при розробці реальних рішень та формуванні перспектив для оздоровлення світової економіки взяла група країн G-20 («Велика двадцятка») разом із представниками Світового банку та Світового валютного фонду. З початку світової кризи було проведено п'ять антикризових самітів G-20 за участю глав держав та урядів країн. Загальна характеристика проведених зустрічей у часі наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Хронологія та основна характеристика антикризових самітів G-20*

Дата та місце проведення саміту	Завдання саміту	Результати саміту
14–15.11.2008 р. Вашингтон (США)	Обговорення питань, викликаних світовою фінансовою кризою	Досягнуто домовленості серед країн G-20: – про співпрацю в пріоритетних галузях із метою пом'якшення наслідків фінансової кризи; – загальні принципи реформування фінансових інститутів та заходи, які дозволять запобігати подібним кризам у майбутньому. Саміт підтвердив необхідність реформування основних інститутів Бреттон - Вудса – Міжнародного валютного фонду та Світового банку, яке буде полягати у збільшенні представництва країн, що розвиваються
1–2.04.2009 р. Лондон (Великобританія)	Обговорення необхідних дій із: – запобігання глобальної рецесії, дефляції, зміцнення фінансового сектора і недопущення протекціонізму; – посилення глобальної фінансової та економічної системи; – переходу світової економіки до стійкого зростання	Прийнято декілька документів: 1) план дій щодо виходу з глобальної фінансової кризи; 2) заява про зміцнення фінансової системи; 3) заява про направлення ресурсів через міжнародні фінансові установи. Вирішено значно збільшити ресурси МВФ – до 750 млрд. дол. США, підтримати нові асигнування СПЗ у розмірі 250 млрд. дол. США, виділити щонайменше 100 млрд. дол. США на підтримку додаткового кредитування по лінії МБР, забезпечити підтримку фінансування торгівлі в обсязі 250 млрд. дол. США, задіяти додаткову виручку від узгоджених продажів золота МВФ для фінансування бідних країн на пільгових умовах. Створено нову Раду з фінансової стабільності (РФС) із розширеним мандатом, який є наступником Форуму фінансової стабільності (ФФС) у складі всіх країн G20, країн ФФБ, Іспанії та Європейської комісії.
24–25.09.2009 р. Пітсбург (США)	Обговорення радикальної реформи МВФ та оцінка ефективності вжитих заходів.	З 2011 р. G-20 стане головним органом, який координуватиме світову економіку.

Закінчення таблиці 1

Дата та місце проведення саміту	Завдання саміту	Результати саміту
		Прийнято рішення щодо спільного підвищення банківських стандартів, у тому числі з обмеженням необґрунтовано високих виплат топ-менеджерам. Намір створити систему узгоджених дій усіх учасників G-20 у сфері економічної політики.
26–27.06.2010 р. Торонто (Канада)	Обговорення питань, викликаних світовою фінансовою кризою.	Прийнято зобов'язання скоротити дефіцит бюджету удвічі до 2013 р.
11–12.11.2010 р. Сеул (Республіка Південна Корея)	Основними питаннями саміту були: – валютна політика (валютна війна) США та Китаю; – нові правила для світового банківського сектора, розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків; – реформа МВФ. На саміті була затверджена нова концепція зростання світової економіки і соціального прогресу – «Сеульський консенсус».	У підсумковому комюніке закріплено: – необхідність забезпечення поступових змін курсу валют; – утримання від знецінення національних валют із метою отримання конкурентних переваг і перехід до валютного курсу, що відбиває ринкову ситуацію. У Сеульському комюніке не встановлюються цільові значення дефіциту або профіциту платіжного балансу, проте затверджуються правила управління значних розбіжностей. Лідери G-20 також схвалили пакет реформ МВФ, що передбачає збільшення ролі економік, які розвиваються.

Примітка: * Складено за даними [10].

У 2008 р. на саміті G-20, скликаному для вироблення шляхів виходу із фінансової кризи й запобігання подібним катаклізмам у майбутньому, була прийнята Декларація про фінансові ринки і світову економіку, також був запропонований план реформування міжнародних фінансових інститутів. Його засновано на таких базових принципах: зміцнення прозорості й підзвітності; посилення надійного регулювання; підтримка чесності на фінансових ринках; зміцнення міжнародної співпраці; зміцнення міжнародних фінансових інститутів.

При цьому декларація саміту закликає країни світу не відступати від принципів відкритого ринку й вільної торгівлі. Країни Євросоюзу виступили зі спільною позицією, яка передбачає посилення державної регуляції ринків, тоді як США віддають перевагу помірним реформам [3, с. 75].

Незважаючи на проведення постійних самітів задля спільного подолання негативних наслідків світової фінансової кризи та подальшого розвитку світової економіки, кожна країна у рамках досягнутих домовленостей розробляла власну систему заходів, враховуючи особливості економічного розвитку її економіки. У таблиці 2 наведено системи антикризових заходів США та країн ЄС, які впроваджувались протягом 2008–2009 років.

Запроваджені антикризові заходи торкнулись усіх сфер економічної діяльності США та країн ЄС. Найпоширенішим антикризовим заходом, яким скористались переважна більшість країн світу, виступають масовані державні вливання. У вересні 2008 року уряди Бельгії, Нідерландів та Люксембургу оголосили про інвестування 11,2 млрд. євро в найбільшу фінансову групу Бельгії – Fortis Group. Тоді ж про надання 6,4 млрд. євро бельгійському банку Dexia SA заявили Бельгія, Франція та Люксембург. У жовтні 2008 року уряд Швейцарії викупив за 6 млрд.

франків (близько 4 млрд. євро) додаткову емісію акцій провідного банку UBS AG. Під його ж неліквідні папери Центральний банк Швейцарії надав гарантії на суму в 54 млрд. доларів.

Таблиця 2
Система антикризових заходів провідних країн світу протягом 2008–2009 рр.*

Сфери	Країна	
	США	Країни ЄС
Монетарна політика	1. Заходи для надання ліквідності в національній валюті (ФРС): зменшення ставки рефінансування до 0–0,25 % з 5,52 % на початок кризи. 2. Заходи для збільшення ліквідності в іноземній валюті (ФРС уклав угоди про своп-операції з ЄЦБ, Банком Англії, Банком Японії та Швейцарським національним банком).	1. Заходи для надання ліквідності в національній валюті (ЦЕБ): зменшення ставки рефінансування до 1,0 % з 4,25 % на початок кризи. 2. Заходи для збільшення ліквідності в іноземній валюті (ЄЦБ уклав двосторонні угоди про свопи євро на швейцарські франки та шведські крони на суму 10 млрд. євро).
Ринок житла й іпотека	1. Розширення програм підтримки придбання житла (сприяння реструктуризації іпотечних кредитів та розширення програм із гарантування кредитів).	1. Розширення програм підтримки придбання житла (будівництво доступного житла (Франція, Великобританія) та розширення програм із гарантування кредитів (Великобританія).
Фінансова допомога держави фінансовим установам	1. Рефінансування або гарантування банківських боргів за рахунок державних коштів. 2. Кредитування банків та інших фінансових установ. 3. Кредитування під заставу надійних комерційних паперів (під заставу ліквідних активів). 4. Викуп «токсичних» (проблемних) активів (ФРС).	1. Рефінансування або гарантування банківських боргів за рахунок державних коштів (Франція, Великобританія). 2. Кредитування банків та інших фінансових установ (Франція, Німеччина). 3. Викуп акцій фінансових установ державою (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Португалія). 4. Викуп «токсичних» (проблемних) активів (Великобританія – 600 млрд. фунтів стерлінгів, Франція).
Контроль за грошовими коштами банків	1. Обмеження грошової винагороди топ-менеджменту. 2. Створення спеціального інституту регулювання фінансових ринків у цілому.	1. Обмеження грошової винагороди топ-менеджменту (Великобританія). 2. Створення спеціального інституту регулювання фінансових ринків у цілому (Франція, Німеччина). 3. Вимога для банків кредитувати підприємства та домогосподарства (Франція, Великобританія).
Фінансова допомога реальному сектору	1. Податкові пільги окремим галузям. 2. Державне кредитування, прямі фінансові вливання в реальний сектор.	1. Капіталізація фінансових установ для кредитування реального сектора (Чехія – 0,3 млрд. крон). 2. Податкові пільги окремим галузям (Франція, Великобританія, Німеччина). 3. Державне кредитування, прямі фінансові вливання в реальний сектор (ЄС, Великобританія, Австрія). 4. Реалізація галузевих програм (ЄС). 5. Гарантії по банківських кредитах / компенсація відсотків по банківських кредитах (Франція, Великобританія). 6. Стимулювання споживання (Великобританія, Німеччина, Франція, Чехія, Австрія, Бельгія).

Закінчення таблиці 2

Сфери	Країна	
	США	Країни ЄС
Сприяння розвитку та впровадженню нових технологій	1. Енергетичні кредити (на розвиток чистих відновлювальних джерел енергії – 4 млрд. дол. США). 2. Інтенсифікація запровадження транспортних технологій.	1. Енергетичні кредити (Франція, Великобританія). 2. Інтенсифікація запровадження цифрових технологій (Франція, Великобританія, Німеччина). 3. Інтенсифікація запровадження транспортних технологій (Франція, Німеччина).
Інвестиції в розбудову та модернізацію інфраструктури	Транспортна інфраструктура (реконструкція шосе, мостів, доріг, портів, аеропортів та залізниць на суму 45,2 млрд. дол. США).	1. Транспортна інфраструктура (Великобританія – модернізація залізниць на суму 15 млрд. фунтів стерлінгів, Німеччина – технічне переоснащення закладів муніципальної та транспортної інфраструктури на суму 17,3 млрд. євро, Франція). 2. Підтримка проектів державно-приватного партнерства (Великобританія, Польща).
Підтримка зайнятості та безробітних	Збільшення виплат із безробіття та розширення покриття і термін виплати.	1. Збільшення виплат із безробіття та розширення покриття і термін виплати (Франція, Іспанія, Болгарія). 2. Домовленості з найбільшими роботодавцями, компенсації роботодавцям, запровадження виплат із часткового безробіття (Великобританія, Німеччина, Франція, Австрія, Данія, Угорщина, Іспанія). 3. Збільшення витрат на підвищення кваліфікації (Великобританія, Німеччина). 5. Консультативна допомога (Великобританія). 6. Зниження квоти іноземної робочої сили (Італія, Франція).
Допомога малому та середньому бізнесу	Зниження податкового навантаження (звільнили від податків доходи від інвестицій у малий бізнес).	1. Програми кредитування (Великобританія, Німеччина, Франція). 2. Формування спеціального фонду для інвестування у малі та середні підприємства (Франція, Великобританія). 3. Зниження податкового навантаження (Франція – підприємства до 10 осіб були звільнені від сплати податків; виділено 11,4 млрд. євро для поповнення обігових коштів).
Підтримка міжнародної торгівлі	1. Укладення угод про зону вільної торгівлі та державні домовленості про розширення торгівлі (угоди з Китаєм, Колумбією, Панамою, Південною Кореєю). 2. Розвиток торговельного фінансування (підвищення рівня підтримки фінансування та страхування експорту через Експортно-Імпортний банк США).	Розвиток торговельного фінансування (Великобританія – підтримка фірм-експортерів через Департамент кредитних гарантів для експорту).

Примітка: * Складено за даними [1, С. 7–32].

У листопаді 2009 року британський уряд узяв під контроль 57,9 % акцій одного з найбільших банків країни Royal Bank of Scotland, надавши йому 20 млрд. фунтів стерлінгів (22,68 млрд. євро). Фінансову допомогу держави також отримали два інші фінансові гіганти Британії – HBOS і Lloyds TSB.

У січні 2009 року було оголошено про придбання державою 25 % плюс одна акція другого за розміром банку Німеччини Commerzbank з одночасним наданням йому 10 млрд. євро. На початку квітня 2009 року уряд Німеччини виступив з ініціативою щодо купівлі акцій провідного оператора ринку нерухомості Нуро Real Estate Holding AG.

Запроваджені заходи дали позитивні результати для економічного розвитку світової економіки, що відбилось на поступовому відновленні економік з початку 2010 року США, країн ЄС та Японії. Однак уже наприкінці 2010 року (з III кварталу) провідні країни світу поступово згортають програми державної підтримки, що призводить до уповільнення економічного зростання світової економіки.

Протягом 2010 року країни G-20 продовжують застосовувати власні заходи. Так, на саміті у Торонто у 2010 року США виступали з пропозицією щодо стимулювання споживчого ринку, тоді як країни Євросоюзу наголошували на необхідності скорочення зовнішнього боргу та жорсткого регулювання бюджетної сфери.

Країни-лідери світової економіки (члени G-20) єдині в думці, що теоретико-методологічна база економічного розвитку є застарілою і вимагає негайного удосконалення на основі міжнародної взаємодії з урахуванням сучасних чинників: глобалізації та посилення ролі держави у всіх сферах економічної діяльності, особливо у фінансах і торгівлі.

В економічній політиці відбувається перехід від ринкових свобод (державного дерегулювання) до посилення контролюючих функцій держави. Однак така трансформація ролі держави для економічного розвитку зовсім не означає повернення до класичних кейнсіанських ідей.

На наш погляд, серед проведених самітів G-20 найбільш продуктивними були зустрічі лідерів протягом 2010 року у Торонто (Канада) та Сеулі (Республіка Південна Корея), за результатами яких були сформовані та закладені базиси економічної моделі економічного розвитку.

Нова модель ґрунтується на дев'яти положеннях, які повинні забезпечити в найближчі десятиліття в країнах, що розвиваються, економічне зростання і соціальний прогрес:

- створення сучасної інфраструктури;
- встановлення балансу в національній економіці;
- забезпечення захисту державних і приватних інвестицій;
- соціальний захист;
- високий рівень державного управління;
- продовольча безпека.

Нова модель розвитку «Сеульський консенсус» відмовляється від ультраліберальних основ вільного ринку (засад «Вашингтонського консенсусу») та стверджує, що не існує єдиної формули розвитку. «Сеульський консенсус» враховує досвід країн з новими ринками, які досягли за останнє десятиліття XXI ст. вражаючих темпів економічного зростання та рівня соціального розвитку.

Висновки. Під впливом сучасних умов світового економічного розвитку (глобалізація усіх сфер економічної діяльності, фінансова криза 2008–2009 рр., посилення ролі країн Азії та Латинської Америки у світовій економіці) відбувається трансформація ролі та функцій держави задля економічного розвитку країн.

Відбувається формування нового світового економічного порядку. Сучасна світова криза стала активним поштовхом до перегляду економічної парадигми, яка склалася ще за індустріального типу розвитку, до вимог постіндустріального суспільства. На наш погляд, сучасна криза є результатом перетину та «зіткнення» положень «старої» («Вашингтонського консенсусу») та «нової» («Сеульського консенсусу») моделей економіки.

Отже, вихід зі світової економічної кризи має стати «відправною» точкою постіндустріального розвитку з новітніми законами для економічного розвитку усіх країн світової економічної спільноти.

Перспектива подальших досліджень полягає у формуванні «новітньої» ролі держави для національної економіки України, враховуючи світовий досвід та особливості економічного розвитку країни, у сучасних умовах.

Бібліографічні посилання

1. Антикризова політика в світі та Україні: порівняльна оцінка заходів та економічних ефектів: Аналітична доповідь. – К. : Ін-т економ. дослідж., 2009. – 41 с.
2. **Барановський О. І.** Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 13–32.
3. **Боднар І. Р.** Наслідки фінансової глобалізації для України / І. Р. Боднар // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 68–75.
4. **Ганушак-Єфіменко Л. М.** Трансформація ролі держави в економіці та податкова система / Л. М. Ганушак-Єфіменко, Ю. А. Малащенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: 36. наук. праць: Вип. 27. – К. : НАУ, 2010. – 258 с. – С. 201–213.
5. Давос–2009: чи є життя після кризи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrrudprom.com/digest/drtertdffggh290109.html>
6. **Кораблін С.** Сопілочка Щуролова / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2009. – № 20 (748).
7. **Медведкіна Є. О.** Циклічність національних економічних систем в умовах глобальної фінансової кризи / Є. О. Медведкіна // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2 (15). – С. 103–108.
8. **Мищенко В. І.** Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В. І. Мищенко, Р. С. Лисенко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 50–57.
9. **Уманців Ю. М.** Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Ю. М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 73–85.
10. G-20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.g20.org.

Надійшла до редколегії 10.12.2010.

УДК 339.924: 331.556.4

О. Л. Притикіна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ДІТЕЙ, ЩО ЗАЛИШАЮТЬСЯ НА БАТЬКІВЩИНІ

Проаналізовано окремі економічні й психологічні наслідки трудової міграції для дітей і підлітків, що залишаються на батьківщині.

Ключові слова: міграція, діти, підлітки, грошові перекази, позитивні й негативні наслідки, ефект заміщення, ефект доходу, ефект витіснення.

Вступ. Поглиблення процесів глобалізації й транснаціоналізації сучасних міжнародних відносин зумовлює появу й зміцнення тенденції до збільшення обсягів і розширення географії міграції. Так, за попередніми оцінками Міжнародної організації праці, у 2010 р. загальна кількість міжнародних мігрантів у світі досягне 214 млн. (або 3,1 % від загальної чисельності глобального населення; з них тільки 7–8 % – біженці, решта – економічно активні особи (105,4 млн.) й члени їхніх родин) [1, с. 1, 2]. При цьому статистика по країнах – найбільш привабливих реципієнтах свідчить, що значний відсоток сімей, які переїжджають разом, є тільки у Сполучених Штатах (79,9 % станом на 2008 р.), Канаді (62 %), Новій Зеландії

дії (58,8 %); в більшості ж приймаючих держав відповідний показник не перевищує 35% (наприклад, у Нідерландах він становить 25,6 %, Німеччині – 22,4, Іспанії – 19,9) [2, с.188–251].

Відповідно виникає проблема, пов'язана з неповнолітніми, які залишаються на батьківщині. Незважаючи на обмеженість і фрагментованість інформації (що частково пояснюється різницею в методологічних підходах до оцінки), наявні статистичні дані змушують зосередити особливу увагу на дослідженні цієї теми. Зокрема, в сільських районах Бангладеш чисельність дітей, залишених батьками-мігрантами, коливається від 18 до 40 %; Танзанії – 50–60; Малі – 80 [3, с.13]; Китаї – 21 % у середньому по країні, 28 % – у сільській місцевості [4]. За приблизними оцінками, 20–30% дітей з Філіппін, 2–3 – з Індонезії [5, с.11] мають батьків, що працюють за кордоном.

Крім того, сталість міграційної динаміки (підвищення загальної кількості осіб іноземного походження в провідних регіонах світу за період 1990–2010 рр. становило 55 %; менш розвинутих – 18 % [6, с. 1, 2]) дає серйозні підстави прогнозувати суттєве зростання показників, що розглядаються, особливо в країнах, які розвиваються. Останнє пояснює й загострює необхідність глибокого дослідження обраної теми.

Протягом останніх кількох десятиліть питання транскордонного руху потоків товарів, грошей, інформації й робочої сили (який з часом тільки інтенсифікується) є предметом постійних наукових дискусій і ретельних досліджень. З погляду глобальних міграційних процесів у західній літературі вважаються класичними працями G. Borjas, M. Boyd, W. A. V. Clark, G. F. De Jong, B. A. Lee, D. Massey, J. Mincer, D. S. Meissner, D. Papademetriou, P. H. Rossi, O. Stark. Аналізу впливу трудових переміщень на дітей, що залишаються поза процесом, присвячені праці B. Bainvel, D. Comini, B. Cordero, H. de Haas, R. de la Garza, A. L. D'Emilio, H. Glind, T. Lam, D. McKenzia, H. Rapoport, A. Rossi, C. Skoog, B. Yeoh та інших. Усвідомлюючи важливість проблеми, значну увагу її аналізу приділяють провідні міжнародні організації: Світовий банк, Міжнародна організація праці, Міжнародна організація з міграції, Дитячий фонд Організації Об'єднаних націй (UNICEF).

Для вітчизняної літератури питання є досить новим, тому потребує ретельного наукового дослідження.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягала в оцінці ролі трудового руху населення в житті неповнолітніх, які залишаються батьками-мігрантами (обома відразу або одним із них) у країні – донорі робочої сили. Під час роботи авторка керувалася загальними методологічними принципами, що дозволили науково й об'єктивно підійти до вивчення поставлених питань, серед яких: методи системного підходу, порівняльного аналізу, синтезу й аналізу емпіричних досліджень, інституційний і структурно-функціональний аналіз.

Результати. На даному етапі не викликає сумніву й особливої потреби у статистичному підтвердженні той факт, що переважна більшість міграцій як у межах визначеної країни (зокрема, між селом і містом), так і за національні кордони здійснюється, перш за все, з метою одержання більш високооплачуваної (якщо не єдиної можливої) роботи. Відповідно зростає роль грошових переказів – частини заробітку мігрантів, яка переказується на батьківщину. Мільйони домогосподарств (приблизно 10 % від загальної чисельності населення) отримують подібну підтримку з-за кордону; означені трансферти є суттєвим джерелом іноземної валюти для більшості країн, які розвиваються (так, у Таджикистані майже 46 % ВВП складають грошові перекази мігрантів, у Тонго – 39, Молдові – 34, а в Лесото, Гайані, Лівані, Самоа, Йорданії, Гондурасі та Киргизькій республіці – від 30 до 20 % [8, с.168]). На вищезгадану групу держав у 2009 р. припадало близько 76 % загальносвітового показника (приблизно 316 млрд. дол.) [7, с. 117]. Тільки за 1995–2004 рр. відповідний обсяг збільшився майже в 2,8 раза

(для порівняння, за той же період обсяг прямих іноземних інвестицій підвищився лише на 61 %, а державної допомоги – на 47 %) [8, с. 167].

Позитивна роль закордонних трансфертів у боротьбі з крайньою бідністю домогосподарств, на думку цілої низки як окремих науковців, так і інституційних структур, виявилася настільки значною, що навіть привела до виникнення такого поняття як «*ейфорія грошових переказів*» [3, с. 69].

Проте, з урахуванням специфіки теми, що досліджується, вплив не є таким однозначним. Зокрема, одним з аспектів, що традиційно аналізуються у відповідному випадку, є освіта дітей, які залишаються на батьківщині. Фахівці, які спеціалізуються на проблемах дітей мігрантів, стверджують, що міграція визначає прийняття рішень щодо освіти за трьома основними напрямками:

1) *ефект доходу*, який викликається грошовими переказами (див. табл. 1) [3, с. 19]. Необхідно зауважити, що крім розбіжностей, наведених у таблиці, існують менш очевидні, пов'язані з гендерними або віковими особливостями. Так, дослідження, яке мало місце в Непалі, виявило позитивний вплив на успіхи в школі дітей молодшого віку (5–10 років) й фактичну його відсутність у випадку з підлітками (11–16 років) [9, с. 10]. У Сальвадорі батьківські трансферти підвищили ймовірність потрапити до школи дівчат і хлопців вікової категорії 11–14 років і практично не змінили ситуацію для неповнолітніх чоловічої статі (15–17 років) [10, с. 42].

В Еквадорі, Молдові, Пакистані, навпаки, спостерігалася тенденція до зниження рівнів успішності й відвідуваності занять, перш за все, дівчатами-підлітками, які більш схильні або, часто, вимушені взяти на себе обов'язки з догляду за господарством, братами й сестрами після від'їзду матері [11, с. 24]. Аналогічна ситуація, яка трактується як *ефект заміщення* між домом і шкільною освітою, має місце в Мексиці [9, с. 10]. Більше того, в країні різко знижувалися шанси для хлопчиків узагалі закінчити неповну середню школу (22 %); для представників обох статей – середню (від 13 до 15 %) [12, с. 28, 29].

Таблиця 1

Вплив грошових переказів мігрантів на рівень освіти дітей

Грошові перекази	
дозволяють:	спричиняють:
– відправити дітей у країні (як правило, приватні) школи (досвід Філіппін, Індонезії, Таїланду тощо) [11, с. 20; 3, с. 18]; – дітям більше років присвятити освіті, поліпшуючи тим самим перспективи на гідну роботу в майбутньому й знижуючи необхідність дитячої праці [9, с. 10; 10, с. 42]. Так, у Мексиці діти у родинах мігрантів закінчують значно більше класів школи, ніж їхні однолітки з решти сімей [3, с. 18]; на Філіппінах – отримують академічні нагороди (47 проти 32 % у однолітків з немігрантських родин), неакадемічних нагород (25 проти 12 %), приєднуються до наукових організацій (41 й 24 % відповідно) [13, с. 31]; – пом'якшити наслідки економічних криз, знизити ступінь вразливості до потрясінь, і, як результат, менше залучати дітей до праці [9, с. 10].	– значний негативний вплив на відвідування занять хлопчиками у віці від 12 до 18 років і дівчатами – від 16 до 18 років [3, с. 19]; – зниження рівня успішності як наслідок розлуки з батьками, нестачі відчуття захищеності, контролю, необхідності виконувати обов'язки дорослих, до яких неповнолітні ще не готові [11, с. 21]. Останнє навіть призводить до виникнення бажання кинути школу взагалі [11, с. 24]. Так, у Китаї рівень успішності 80 % дітей відповідної категорії був оцінений за результатами випробувань як середній або нижчий за середній; близько половини – занизький [4].

2) безпосередній вплив дорослих членів родини на *попит на дитячу працю* [3, с. 19]. Для неповнолітньої особи, зайнятої в домашньому господарстві, міграція дорослого члена родини може мати два протилежні наслідки: по-перше, зростання тривалості часу, протягом якого ця особа мала працювати, а також граничної продуктивності праці дитини, яка повинна замінити батьків (навіть за рахунок навчання); по-друге, грошові перекази – окрім означеного вище ефекту доходу – можуть впливати на продуктивність праці хлопця або дівчини, якщо використовуються для фінансування виробничих інвестицій, таких як купівля землі або виробничого обладнання. Таким чином, розміщені доходи можуть сприяти зниженню кількості нещасних випадків на виробництві [3, с. 21, 22]. Якщо ж діти працюють за межами дому, міграція дорослого члена й обсяги грошових коштів прямо не впливають на результати дитячої праці.

3) *стимули до інвестування в навчання* [3, с. 19]. Як свідчить світовий досвід, у більшості випадків мігранти, плануючи напрями реалізації грошових переказів, віддають перевагу капіталовкладенням, наприклад, у спорудження будинку, придбання землі, погашення позики, навчання дітей; на практиці ж реалізується лише 15 % відповідних передбачень (тобто сім'ї витрачають більше на споживчі товари, ніж на інвестиції в майбутнє) [14, с. 5]. Останнє частково пояснюється тим, що діти мігрантів, наслідуючи батьків, обирають для себе роботу за кордоном (особливо молоді чоловіки [12, с. 29]) й розуміють: шанси повернути кошти, які були вкладені в освіту в більш розвиненій країні, дуже низькі й майже відсутні для осіб-нелегалів [3, с. 19].

Більше того, міграція та освіта іноді можуть розглядатися як «альтернативні шляхи соціально-економічної мобільності». Наприклад, мексиканські підлітки, які мають намір переїхати до Сполучених Штатів, розуміють, що рівень знань, кваліфікації, підтверджені національним документом, є недостатнім для отримання гідної роботи в країні призначення. Таким чином, вони взагалі не бачать сенсу в отриманні середньої освіти на батьківщині [5, с. 17, 18]. З огляду на такі перспективи знижуються або взагалі зникають стимули до інвестування в освіту, тобто ефект доходу від грошових переказів поступається місцем *ефекту витіснення*.

Роль грошових переказів, крім вищезазначеного, змінюється й залежно від терміну, на який дорослі члени родини залишають батьківщину. Наприклад, у випадку з Нікарагуа виявилось, що сезонні міграції матері доволі позитивно впливали на ранній когнітивний розвиток дітей. Згідно з дослідженнями, сезонні мігранти не тільки не втрачали, а навіть зміцнювали зв'язок із нащадками; більш ефективно контролювали розподіл свого доходу. Зокрема, позитивний ефект значно підсилювався у разі, коли жінки-мігранти жорстко регламентували витрачання переказів винятково на власних дітей (їжа, одяг, освіта тощо); геть інший результат мав місце у випадку спрямування трансфертів від постійної міграції членам сім'ї взагалі [15, с. 7, 8].

Як джерело трансфертів міграція також має потенціал значного поліпшення добробуту дітей, які залишилися на батьківщині [11, с. 20]. Діти живуть у кращих умовах, у тому числі відремонтованих і повністю обладнаних будинках; в окремих випадках мають власну кімнату. Вони володіють фінансовими ресурсами, достатніми для оплати навчання без необхідності заробляти на нього власноруч. Наприклад, у Молдові респонденти із сімей мігрантів стверджували, що вони мають більше кишенькових грошей, ніж однолітки (за оцінками перших, різниця становила два рази). Завдяки батькам, які виїхали за кордон, діти мають перевагу в придбанні таких коштовних речей як персональні комп'ютери, аудіотехніка, витратні матеріали, які необхідні для якісного виконання домашніх завдань і часто є недоступними за ціною для неповнолітніх, мобільні телефони тощо. Для дітей, які залишилися на батьківщині, мобільні телефони стають об'єктами першорядної важливості, оскільки вони допомагають їм увійти в контакт з їхніми батьками [16, с. 17, 18].

Попередні результати опитувань в Еквадорі продемонстрували, що, на думку неповнолітніх респондентів, міграція має як позитивні, так і негативні наслідки. Діти до 10 років віддавали перевагу першим [17, с.10] (що частково пояснюється зниженням напруги за рахунок одержання додаткових матеріальних благ); особи старшого віку відчували, скоріше, негативний вплив [17, с. 10] (в тому числі з причини відчуження й заздрощів однолітків. Крім того, зайві гроші в руках підлітка самі по собі створюють загрозу доступу до отримання «небажаних благ», головним серед яких є наркотики [11, с. 24]).

Безсумнівним є вплив трансфертів з-за кордону й на інший показник якості життя дитини – стан її здоров'я. Наприклад, дослідження, що проводилося в Мексиці, довело: в родині, в якій хоча б один із батьків був мігрантом, спостерігалось нехай і незначне (69 г), але збільшення маси тіла новонародженого немовляти; зниження рівня дитячої смертності в перший рік життя на 1,5 % порівняно з рештою сімей [18, с. 11, 12].

У ході аналізу впливу грошових надходжень з-за кордону, який проводився Світовим банком у Латинській Америці, виявилися кращими антропометричні показники малюків до 5 років у сім'ях мігрантів; спостерігалось підвищення вірогідності того, що під час пологів буде присутній лікар, а також імовірності проведення усіх необхідних щеплень у дітей від 2 до 5 років [3, с. 16].

Філіппінські діти мігрантів, серед яких проводилося анкетування, виявилися вищими, важчими і хворіли рідше порівняно з однолітками, батьки яких працювали на батьківщині [19, с. 11].

Проте і в контексті здоров'я також спостерігається певна неоднозначність. Так, хоча медичні працівники вважають, що раціон неповнолітніх із родин мігрантів кращий, ніж у решти дітей, опитування вчителів показало іншу думку. Останні стверджували: деякі з цих дітей не їдять регулярно, що має негативний вплив на їхнє здоров'я; в окремих випадках за відсутності батьків діти намагаються «приховати» визначені проблеми зі здоров'ям, відкласти візити до лікаря з різних причин [16, с. 19].

Однак здоров'я будь-якої людини, а дитини – особливо, крім безпосередньо фізичного стану, передбачає й наявність психологічної складової. Глибока депресія і відчуття відчуженості у дітей, особливо на ранніх стадіях міграції батьків, спостерігаються практично у всіх країнах, що розглядалися [11, с. 21]. Дослідження в Тринідаді виявили, що в таких дітей удвічі більше шансів мати емоційні проблеми [9, 10]. Наприклад, підлітки, чиї батьки виїхали за кордон, часто стикаються з труднощами в соціалізації, ізолюючи себе в малих групах однолітків, які опинилися в аналогічній ситуації [11, с. 21]; неповнолітні відповідної категорії відіграють обмежену роль у своїх громадах і нерідко стикаються з відсутністю поваги до їхніх прав на участь у суспільному житті [11, с. 22]; в них виникають труднощі щодо прийняття рішень, оскільки діти опиняються «між двох вогнів»: вихователями й батьками [11, с. 22].

Обстеження, проведене на Ямайці, де середній термін розставання триває від трьох до десяти років, довело: діти мігрантів іноді протягом усього життя потерпають від відчуття занедбаності, знедоленості, втрати [20, с.10,11]. Залишених матерями не покидає відчуття пригніченості, апатії, страху [21, с.10]. Більше того, було доведено, що відсутність матері є ключовим детермінантом появи у дитини проблем із законом (80 % відповідної категорії; при цьому серед причин, що пояснювали таку відсутність, міграція посідала друге місце); необхідно зауважити, що станом на 2010 р. у загальній чисельності міжнародних мігрантів частка жінок, що виїжджають наодинці, становила 51,6 % [1, с. 26].

Опитування вихователів із Шри-Ланки показало негативну реакцію на від'їзд матері, а саме: у 22,1 % дітей до 5 років спостерігалася втрата апетиту та у 5 % у тій самій віковій групі – ваги; у 20 % неповнолітніх з'явилися напади гніву, перш

за все й найбільш сильно – у підлітків, що пояснюється природними особливостями пубертатного періоду; 10 % дітей старшого віку (15–18 років) продемонстрували зниження рівня концентрації [14, с.6].

У Мексиці питома вага підлітків, які мали проблеми з наркотиками й алкоголем, була вищою серед сімей, де батько – мігрант. Наслідком міграції і, відповідно, відсутності контролю, ставав також низький рівень успішності в школі, підвищення ризику для дітей стати об'єктом зловживань або експлуатації (особливо для тих, хто залишився без матері, а не батька) [20, с.10,11].

Досвід Молдови свідчить, що доволі часто до участі в незаконній і злочинній діяльності підлітків призводить непосильний тягар відповідальності, що лягає на їхні плечі за відсутності батьків [11, с.24].

Немаловажним питанням є вибір (якщо такий взагалі можливий) осіб, які візьмуть на себе обов'язки опікунів. За даними перепису населення 2005 р. в Китаї, 47 % дітей з тих, що живуть з одним із батьків, залишаються з матерями; в середньому по країні 26 % (у західних і центральних регіонах – 73 %) – з бабусею і дідусем (у деяких випадках кількість онуків на руках останніх сягає семи! Виявлено ще одну закономірність: чим молодша дитина, тим вища ймовірність, що обоє батьків будуть працювати далеко від дому. Цілком очевидно, що для чоловіків і жінок похилого віку, навіть якщо вони мають найдобріші наміри, такий тягар може виявитися непосильним). Понад 27 % дітей залишаються з іншими родичами, друзями, або без допомоги дорослих (більше половини всіх неповнолітніх, що залишилися поза міграцією – 53 % – не отримують прямого піклування батьків). Як виявилось у ході обстеження в провінції Сичуань – лідері за чисельністю дітей, залишених батьками, 60 % респондентів вважають, що їхні родичі не ставляться до них, як батьки; 75 % очікують на якомога скоріше повернення заробітчан [4].

Проблеми можуть також виникати у випадку, коли з дітьми залишається один із батьків. Зокрема, як виявилось, філіппінські чоловіки не схильні до спілкування зі своїми нащадками, оскільки не пов'язують із ними будь-яких серйозних сподівань; водночас, вони вимагають дотримання жорсткої дисципліни, щоб нагадати дітям про їх роль у домашньому господарстві. Чоловіки (на відміну від жінок), як правило, не бачать значного сенсу у докладанні нащадками зусиль для досягнення успіху в школі. Така поведінка лише підсилює емоційне напруження в родині [22, с.12].

У випадку ж, коли чоловік мігрує (приклад Барбадосу), жінки часто виявляються неспроможними взяти на себе роль глави сім'ї, що часто спричиняє негативні наслідки, зокрема, для неповнолітніх дівчаток, які стають об'єктами сексуальних домагань з боку знайомих своєї матері [23, с. 15].

Можливо саме з цих причин деякі батьки з тих, що мають змогу надсилати перекази, віддають перевагу вчителю як опікуну, оскільки останній, на думку родичів, уже добре знає дитину, а відповідна послуга може бути відносно недорогою. Однак недоліком за такої ситуації може виявитися перевантаження педагога або недостатність уваги з його боку [24, с. 14].

Висновки. Отже, проведений аналіз красномовно свідчить: міграція сама по собі не може гарантувати реалізацію прав дитини й забезпечити достойний рівень життя (доступ до освіти, охорони здоров'я, різноманітних матеріальних благ). Не може вона змінити й укорінені гендерні відносини, які споконвік передбачають для дівчаток і матерів роль хатніх працівниць, і, можливо, обмежують їхнє право на отримання оплачуваної роботи та вищої освіти. Проте міграція створює умови для подолання економічних труднощів на рівні як окремих родин, так і країн у цілому; забезпечує взаємозбагачення різних культур; поширення й обмін знаннями. Але важливо мати на увазі, що завжди існують верстви, які потерпають, навіть, на перший погляд, від позитивних змін. На захист інтересів саме таких верств,

найуразливішими серед яких, безсумнівно, є діти, повинна бути спрямована увага політиків, урядів, соціальних інститутів і провідних міжнародних організацій.

Бібліографічні посилання

1. **International Labour Migration: A Rights-Based Approach**. – **International Labour Office**. Geneva. – 2010. – 328 p. – Режим доступу: <http://www.ccme.org.ma/fr/Bibliothèque-numérique/Télécharger-document/244-International-labour-migration.-A-rights-based-approach-ILO-BIT-2010.html>.
2. **International Migration Outlook**. – **Sopemi, 2010 OECD**. – 2010. – 357 p. – Режим доступу: <http://www.megaupload.com/?d=TFM77NRE>.
3. **Rossi A.** The Impact of Migration on Children in Developing Countries. – 2008. – 63 p. – Режим доступу: <http://cwcw.princeton.edu/migration/files/Rossi.pdf>.
4. **The Children of Migrant Workers in China**. **China Labour Bulletin**. – 2008. – Режим доступу: <http://www.china-labour.org.hk/en/node/100459>.
5. **Cortes R.** Children and Women Left Behind in Labour Sending Countries: an Appraisal of Social Risks. United Nations Children's Fund (UNICEF), Policy, Advocacy and Knowledge Management Section, Division of Policy and Practice, New York, 2008. – 58 p. – Режим доступу: [http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Children_and_women_left_behind\(3\).pdf](http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Children_and_women_left_behind(3).pdf).
6. Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision Source: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. 2009. – 23 p. – Режим доступу: http://www.unclef.com/esa/population/migration/UN_MigStock_2008.pdf.
7. **World Migration Report 2010**. The Future of Migration: Building Capacities For Change. – International Organization for Migration. – 2010. – 295 p. – Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR_2010_ENGLISH.pdf.
8. **Притикіна О.Л.**, Грошові перекази мігрантів як чинник економічного зростання в країнах, що розвиваються / О. Л. Притикіна, А. Л. Сурніна // *Культура народів Причорномор'я*. – 2010. – № 186. – С. 167–170.
9. **Van de Glind H.** Migration and Child Labour – Exploring Child Migrant Vulnerabilities and Those of Children Left Behind / International Labour Office, International Programme on the Elimination of Child Labour (IPEC) – Geneva: ILO, 2010 – 27 p. – Режим доступу: http://www.childmigration.net/files/Migration_&_CL_WP_Final_OnLine.pdf.
10. **Acosta P.** Labour Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: the Case of El Salvador. World Bank Policy Research Working Paper No. 3903, Washington. – 2006. – 57 p. – Режим доступу: http://www.childmigration.net/files/Acosta_06.pdf.
11. **De la Garza R.** Migration, Development and Children Left Behind: A Multidimensional Approach // United Nations Children's Fund (UNICEF), Policy, Advocacy and Knowledge Management, Division of Policy and Practice, New York, 2010. – 60 p. – Режим доступу: http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Postscript_Formatted_Migration_Development_and_Children_Left_Behind.pdf.
12. **McKenzie D., Rapoport H.** Can Migration Reduce Educational Attainment? Evidence from Mexico // World Bank Policy Research Working Paper 3952, June 2006. – 42 p. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Can_Migration_reduce_Educational_Attainment.pdf.
13. **Edillon R.** The Effects of Parent's Migration on the Rights of Children Left Behind in the Philippines. – United Nations Children's Fund (UNICEF), Policy, Advocacy and Knowledge Management (PAKM), Division of Policy and Practice, New York, 2008. – 80 p. – Режим доступу: http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Philippines_The_Effects_of_Parent_Migration.pdf.
14. Left Behind, Left Out: The Impact on Children and Families of Mothers Migrating for Work Abroad. Save the Children in Sri Lanka. Research Findings and Policy Challenges. – 2006. – 12 p. – Режим доступу: http://www.crin.org/docs/save_sl_left_out.pdf.
15. **Macours K., Vakis R.** Seasonal Migration and Early Childhood Development. Social Protection Discussion Paper No. 0702, the World Bank, Washington. – 2008. – 24 p. – Режим доступу: <http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2008/rp2008-48.pdf>.
16. The Impact of Parental Deprivation on the Development of Children Left Behind by Moldovan Migrants // United Nations Children's Fund (UNICEF), Policy, Advocacy and Knowledge Management (PAKM), Division of Policy and Practice, New York, 2008. – 112 p. – Ре-

ЖИМ доступу: [http://www.unicef.org/The_Impact_of_Parental_Deprivation_on_the_Development_of_Children\(1\).pdf](http://www.unicef.org/The_Impact_of_Parental_Deprivation_on_the_Development_of_Children(1).pdf).

17. Policy and Programme Work on International Migration and Development. United Nations Children's Fund. – 2008. – 11 p. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/population/meetings/seventhcoord2008/P05_UNICEF.pdf.

18. **Hildebrandt N., McKenzie D.** The Effects of Migration on Child Health in Mexico. Forthcoming, *Economia*, Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association. – 2005. – 35 p. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer?WDSPIB/2005/04/29/000012009_20050429125802/Rendered/PDF/wps3573.pdf.

19. **Yeoh B., Lam T.** The Costs of (IM) Mobility: Children Left Behind and Children who Migrate with a Parent. Paper presented at the Regional Seminar on Strengthening the Capacity of National Machinery for Gender Equality to Shape Migration Policies and Protect Migrant Women, Bangkok, Thailand, 22-24 November. – 2006. – 37 p. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/esid/gad/Events/RegSem22-24Nov06/Papers/BrendaYeoh.pdf>.

20. **D'Emilio A.L.**, The Impact of International Migration: Children Left Behind in Selected Countries of Latin America and the Caribbean. United Nations Children's Fund (UNICEF) / D'Emilio A.L., Cordero B., Bainvel B., Skoog C., Comini D., Gough J., Dias M., Saab R., Kilbane T. New York, 2007. – 36 p. – Режим доступу: http://www.unicef.org/videoaudio/PDFs/The_Impact_of_International_Migration_LAC.pdf.

21. **Reyes M.** Migration and Filipino Children Left-Behind: A Literature Review – Режим доступу: http://www.unicef.org/philippines/Synthesis_StudyJuly12008.pdf

22. **Kwaku Owusu Afriyie.** Impact of International Migration on Children Left Behind. University of Amsterdam. – 100 p. – Режим доступу: <http://www.childmigration.net/files/SSRN-id1284994.pdf>.

23. **Munduate C.** UNICEF's Rights-based Approach to the Gender Dimension of Migration (CRC/CEDAW). UNICEF Division of Policy and Practice. Policy, Advocacy and Knowledge Management (PAKM) – 2008. – 19 p. – Режим доступу: http://icgmd.info/sessions/session_1_2/pps_cristian_munduate_03.pps.

24. **Bryant J.** Children of International Migrants in Indonesia, Thailand, and the Philippines: A Review of Evidence and Policies. Innocenti Working Paper No. 2005-05. Florence, UNICEF Innocenti Research Centre. – 2005. – 40 p. – Режим доступу: http://www.unicef-irc.org/publications/pdf/iwp2005_05.pdf.

Надійшла до редколегії 15.01.2011.

УДК 339.727.2(477)

О. Г. Пуригіна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ТА ДЕРЖАВНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Розглянуто стан і тенденції міжнародних міграційних потоків та державну міграційну політику в Україні на основі динаміки міграційного руху населення. Проаналізовано рух біженців і шукачів притулку в Україні за країнами походження, показники країн з найбільшою кількістю емігрантів та іммігрантів.

Ключові слова: міжнародні міграційні потоки, міграційна політика, рух населення, біженці, емігранти, іммігранти, Україна.

Вступ. Від чіткості та продуманості міграційної політики залежить подальший розвиток і ефективність трудової міграції в Україні, визнання та престиж держави у світі. Слід зазначити, що вирішальна роль у регулюванні інтенсивних міграційних потоків належить управлінню соціально-економічними факторами,

тобто умовами життя і трудової діяльності людей, що можуть змінюватися в результаті відповідного перерозподілу капітальних вкладень, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання.

Залежно від джерела фінансування вони можуть мати оперативний і довгостроковий характер. Основними серед них є розподіл і структура робочих місць, регіональні відмінності у максимальних розмірах особистого підсобного сільського господарства, система матеріальних пільг за безперервний стаж роботи на підприємстві або в галузі, тривалість робочого дня і режим праці, забезпеченість житлом, рівень транспортного, медичного, побутового та культурного обслуговування, територіальні відмінності у структурі споживання населення, організація шкільного навчання, забезпеченість населення закладами соціальної інфраструктури, обсяг і благоустрій житлового фонду, стан навколишнього середовища тощо [1].

Постановка завдання. Мета роботи полягала у тому, щоб на основі динаміки міграційного руху населення проаналізувати стан та встановити тенденції міжнародних міграційних потоків, дослідити державну міграційну політику в Україні. Методологічну базу дослідження сформували інформаційно-аналітичні матеріали Держкомстату України, Міжнародної організації праці, праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених. Для досягнення мети застосовувалися методи наукового пізнання, індукції та дедукції, порівняльного аналізу, динамічних рядів, структурних порівнянь.

Результати дослідження. У роботі наведено інформацію про міграційну ситуацію на державному кордоні України згідно з даними сайту Державного комітету України у справах національностей та міграції. Збільшилися міграційні потоки через державний кордон України, зокрема через канали легального в'їзду (табл. 1).

Таблиця 1

Біженці й шукачі притулку в Україні за країнами походження

Всього за звітний рік	Кількість прийнятих клопотань				Надано статус біженця				%
	2003	2005	2007	2003–2007	2003	2005	2007	2003–2007	2003–2007
	1367	1765	2272	8869	56	49	33	294	3 %
За країнами походження									
Афганістан	283	187	233	1152	36	27	12	158	14 %
Ірак	190	54	206	621		3	3	12	2 %
Росія	101	165	84	561	6		1	16	3 %
Сомалі	72	42	126	340	10	2		16	5 %
Грузія	25	39	49	181	1	2	2	8	4 %
Іран	69	33	18	175		3		10	6 %
Узбекистан	1	23	48	160			2	8	5 %
Вірменія	54	29	14	151		1	2	5	3 %
Сирія	33	25	16	130		1	1	6	5 %
Судан	7	13	10	67	1			3	4 %
Конго	2	10	15	59				1	2 %
Ліван	19	6	7	52		2		2	4 %
Ліберія	9	3		38				1	3 %
Гана		1	3	33				6	18 %
Білорусія		6	12	31		2	3	7	23 %
Інші держави	12	14	52	128		1	1	2	2 %

Основною тенденцією є почастищення спроб перетнути державний кордон України нелегально, минаючи пункти пропуску. Протягом 2002–2007 років прикордонним відомством України виявлене близько 52 тис. незаконних мігрантів. З них: затримано за порушення державного кордону – близько 16 тис. осіб; за порушення правил перебування в Україні – 5,5 тис. іноземців; відмовлено в пропускові через державний кордон – 29,3 тис. осіб.

При цьому загальною тенденцією є збільшення затримок незаконних мігрантів на державному кордоні України. Відбувається збільшення потоків нелегальних мігрантів із країн пострадянського простору і відповідне збільшення їх частини в загальній кількості незаконних мігрантів. Протягом 2002–2006 років істотно збільшилася кількість незаконних мігрантів із країн колишнього СНД, насамперед, громадян Китаю, Росії, Індії, Мексики (табл. 2).

Також спостерігається збільшення кількості незаконних мігрантів, що в'їжджають в Україну з метою постійного проживання з порушенням порядку в'їзду. Ця ситуація погіршується збільшенням кількості незаконних мігрантів, що не виїхали з України після закінчення терміну перебування на її території. Протягом 2002–2006 років не виїхало з України понад 123 тис. іноземців і осіб без громадянства з країн – постачальників незаконних мігрантів (більшість – громадяни Азербайджану, Білорусії, Вірменії, Грузії, Молдови, Росії, Угорщини, Узбекистану). Місця їх перебування наведено в таблиці 1.

Таблиця 2

Країни з найбільшою кількістю емігрантів у 2010 р., млн. осіб

Країна	Кількість виїжджаючих, млн. осіб	Країна	Кількість виїжджаючих, млн. осіб
Мексика	11,9	Україна	6,6
Індія	11,4	Бангладеш	5,4
Росія	11,1	Пакистан	4,7
Китай	8,3	Великобританія	4,7
Філіппіни	4,3	Німеччина	3,5
Туреччина	4,3	Італія	3,5
Єгипет	3,7	Польща	3,1
Казахстан	3,7		

Окрім цього, спостерігається збільшення кількості іноземців і осіб без громадянства, що в'їжджають в Україну з приватних причин – на запрошення родичів або третіх осіб (табл. 3.)

Таблиця 3

Країни з найбільшою кількістю іммігрантів у 2010 р., млн. осіб

Країна	Кількість виїжджаючих, млн. осіб	Країна	Кількість виїжджаючих, млн. осіб
США	42,8	Австралія	5,5
Росія	12,3	Індія	5,4
Німеччина	10,8	Україна	5,3
Саудівська Аравія	7,3	Італія	4,5
Канада	7,2	Пакистан	4,2
Великобританія	7,0	ОАЕ	3,3
Іспанія	6,9	Казахстан	3,1
Франція	6,7		

Слід відзначити такі особливості міграційного руху: маятникова трудова міграція поширена серед жителів прикордонних із Росією і Молдовою областей (зокрема в Луганській, Донецькій, Сумській та Чернігівській); громадяни України здійснюють трудову міграцію здебільшого в країни Євросоюзу [2].

Основні шляхи легалізації незаконних мігрантів в Україні: зміна статусу перебування; одержання легалізованих в Україні документів до прибуття в Україну; звертання з клопотанням про надання статусу біженця; звертання іноземців в органи МВС України з клопотанням про продовження терміну перебування на території України (наприклад, у 2002–2006 роках органами МВС був продовжений термін перебування в Україні 25 472 іноземцям (у 2004 – 25 472, у 2005 – 61 066, у 2006 – 32 300 особам). Окремим питанням постає проблема шукачів притулку та біженців в Україні. Значну частину міжнародних міграційних потоків, до яких прилучилася Україна, становлять люди, які змушені мігрувати не з власної волі.

Кількість біженців, тобто осіб, які перебувають за межами власних держав і не можуть або не бажають користуватися їх захистом через переслідування або обгрунтоване побоювання переслідувань за ознаками раси, національності, громадянства, релігії, належності до певної соціальної групи чи політичних переконань, постійно зростає. Якщо після закінчення Другої світової війни, коли Організація Об'єднаних Націй, вважаючи проблему біженців однією з центральних у повоєнному світі, створила Управління Верховного Комісаріату ООН у справах біженців (УВКБ ООН) як допоміжну установу Генеральної Асамблеї, підмандатними новоствореній організації вважалися 1 млн. біженців та переміщених осіб в Європі, то на початок 1980-х років у світі нараховувалося вже 8 млн. біженців. У 1991 р. цей показник становив майже 17 млн., у 1995 р. досяг максимальної величини – 27 мільйонів. У 1996 р. вперше було зафіксовано його зниження – осіб, підмандатних УВКБ ООН, налічувалося тоді 26,2 мільйона. На січень 2000 року їх було 22,3 мільйона [3].

Розглянемо ситуацію, яка склалася з біженцями в Україні. Україна ухвалила перший Закон «Про біженців» у 1993 р. та почала виконувати його у 1996 році. До 2001 р. близько 5 100 шукачів притулку отримали статус біженця. Станом на 1 січня 2005 року 2 459 біженців продовжували проживати в Україні. Більшість з них походять з Афганістану (1 290 осіб чи 52,5 %), 28,8 % – з країн колишнього Радянського Союзу (709 осіб, у тому числі 188 із Чеченської Республіки РФ), 13 % (318 осіб) є африканськими біженцями з Конго (96), Судану (69), Ефіопії (33), Анголи (30) та інших країн Африки. Також в Україні проживають 40 біженців із Сирії (1,6 %), 38 з Іраку (1,5 % загальної кількості біженців), 27 з Ірану та 37 біженців з інших країн Близького Сходу, Азії чи Європи. Інформація про міграційний рух населення у січні – вересні 2010 року наведена у таблиці 4.

Станом на 1 січня 2006 року в Україні було 2 346 біженців. Близько трьох четвертих серед дорослих біженців – чоловіки (1 372), близько 25 % – жінки (462). Приблизно 31 % (625) від усіх біженців – діти до 17 років, у той час як літніх біженців (75) – менше 3 %. Близько 45 % визнаних біженців живуть у м. Києві (943) чи Київській області (167), близько 25 % – в Одесі (610). Решта 22 % живуть у Харкові (198), Львові (92), Запоріжжі (74), Полтаві (51), Вінниці (47), Хмельницькому (39) та Чернівцях (34). Ще 8 % живуть у 16 інших регіонах України – також переважно у містах (табл. 4).

Щороку близько 1 200–1 400 осіб звертаються по притулок в Україні, дехто – через колишні зв'язки з країною, дехто – мігруючи через Україну до Європейського Союзу. Цим пояснюється те, що більшість заяв про надання статусу біженця припадає на м. Київ та Закарпаття. На сьогодні близько 2 300 осіб чекають рішень виконавчих органів чи судів у своїх справах щодо надання притулку. Протягом 2004 року в Україні по притулок звернулися 1 364 особи з таких країн: Афганістан – 320, Пакистан – 146, Бангладеш – 120, Індія – 103, Палестина – 72, Ірак – 69, інші країни Азії – 114, Російська Федерація – 126, інші країни СНД – 97, країни Африки – 191, інші країни – 6. Але слід визнати, що

багатьом особам, які звернулися по отримання статусу біженця, відмовлено як таким, що не відповідають цьому статусу [4; 5].

Таблиця 4

Міграційний рух населення у січні – вересні 2009 року, у розрахунку на 1 000 осіб

Області	У межах України			Зовнішня міграція		
	вибулих	прибулих	приріст	вибулих	прибулих	приріст
Україна	13,4	13,4	-	0,6	0,3	0,3
Автономна Республіка Крим	12,8	12,1	0,7	1,6	0,5	1,1
Вінницька	17,6	17,4	0,2	0,7	0,3	0,4
Волинська	16,3	15,5	0,8	0,4	0,3	0,1
Дніпропетровська	12,6	12,9	-0,3	0,6	0,3	0,3
Донецька	12,0	12,4	-0,4	0,6	0,4	0,2
Житомирська	16,9	16,4	0,5	0,5	0,3	0,2
Закарпатська	6,1	6,3	-0,2	0,2	0,3	-0,1
Запорізька	11,9	12,0	-0,1	0,7	0,4	0,3
Івано-Франківська	11,2	11,0	0,2	0,4	0,3	0,1
Київська	14,3	11,8	2,5	0,4	0,1	0,3
Кіровоградська	16,4	16,2	0,2	0,6	0,2	0,4
Луганська	13,3	14,2	-0,9	0,6	0,5	0,1
Львівська	11,2	11,8	-0,6	0,2	0,2	-0,0
Миколаївська	11,7	11,8	-0,1	0,6	0,3	0,3
Одеська	12,9	12,6	0,3	1,5	0,3	1,2
Полтавська	15,1	15,1	-0,0	0,4	0,2	0,2
Рівненська	16,1	16,5	-0,4	0,1	0,2	-0,1
Сумська	17,5	17,8	-0,3	0,4	0,3	0,1
Тернопільська	12,1	12,6	-0,5	0,4	0,3	0,1
Харківська	15,1	15,3	-0,2	0,5	0,3	0,2
Херсонська	13,2	13,9	-0,7	0,5	0,2	0,3
Хмельницька	16,3	15,9	0,4	0,4	0,3	0,1
Черкаська	15,4	14,9	0,5	0,5	0,3	0,2
Чернівецька	10,8	10,7	0,1	0,7	0,3	0,4
Чернігівська	15,2	14,4	0,8	0,6	0,3	0,3
м. Київ	12,2	13,0	-0,8	1,1	0,4	0,7
м. Севастополь (міськрада)	11,6	8,4	3,2	2,2	0,6	1,6

Слід зазначити, що всі іноземці та особи без громадянства, які звертаються до органів міграційної служби з клопотанням про надання їм статусу біженця, мають проходити обов'язкове медичне обстеження на предмет виявлення серед них хворих на небезпечні захворювання, зокрема туберкульоз та СНІД. Це сприяє як своєчасному лікуванню самих хворих, так і недопущенню поширення хвороб серед населення, запобіганню спалахів можливих інфекцій. Так, відповідно до Закону України «Про біженців» та постанов Кабінету Міністрів України від 22 червня 1994 року № 428 «Про створення органів міграційної служби в Україні» та від 04 квітня 2000 р. № 603 «Про створення Державного департаменту у

справах національностей та міграції» на підставі розпорядження Одеської облдержадміністрації від 25 квітня 2000 року № 285/А – 2000 «Про створення в Одеській області пункту тимчасового розміщення біженців» за погодженням із Міністерством юстиції України та Міністерством фінансів України було створено пункт тимчасового розміщення біженців. Медико-санітарне обслуговування осіб, розміщених у пункті, забезпечують відповідні територіальні лікувально-профілактичні та санітарно-епідеміологічні заклади органів охорони здоров'я за направленням адміністрації пункту. В ньому функціонує медпункт з ізолятором для осіб, яких є підстави вважати хворими або носіями збудників інфекційних хвороб. Відповідно до ст. 8 Закону України «Про біженців» спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері охорони здоров'я, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації при зверненні органів міграційної служби забезпечують обов'язкове медичне обстеження, у разі необхідності – лікування осіб, щодо яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання про надання статусу біженця та яким надано такий статус [6; 7].

Стосовно цього Міністерством охорони здоров'я України на виконання доручення Прем'єр-міністра України від 21 липня 2001 року № 10146/3 щодо приведення законодавчих актів у відповідність із Законом України «Про біженців» розроблено наказ МОЗ України від 04 березня 2002 року № 82 «Про затвердження порядку проведення обов'язкових медичних обстежень осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця», зареєстрований у Мін'юсті 22 квітня 2002 року № 379/6667.

Висновки. Зараз слід виокремити збільшення кількості іноземців, котрі після юридичної допомоги з боку неурядових організацій звертаються за отриманням статусу біженця в Україні і звільняються з місць тимчасового утримання органів охорони кордону. Так, протягом 2003 року звільнено з місць тимчасового перебування і передано органам міграційної служби 287 іноземців, у 2004 – 262, у 2005 – 954, а в 2006 році – 513 осіб [8].

За останні роки міграційні процеси в Україні набули принципово нового характеру та якості, змінилися пріоритети. Внаслідок впливу сільських мешканців до міст сформувалися системи з високою концентрацією міського населення. Водночас у сільській місцевості в багатьох регіонах розширюються межі малозаселених територій, виводяться з господарського обігу значні площі земель. Багаторічний вплив сільської молоді до міст України та за її межі визначив деформацію всіх демографічних структур і процесів у сільській місцевості, що супроводжувалося збільшенням частки осіб пенсійного віку, зростанням смертності, скороченням народжуваності, зниженням природного приросту сільського населення. Взагалі міграція населення в межах України та до інших країн, за деякими винятками, характеризується зміною її напрямів і географічних зв'язків.

Бібліографічні посилання

1. **Бутов В. И.** Демография: учеб. пособ. / В. И. Бутов // под ред. В. Г. Игнатова. – Изд. – 2-е, перераб. и доп. – М. : ИКЦ «Март»; Ростов-на-Дону: Издательский центр «Март», 2005. – 576 с.
2. **Еко У.** Міграційні процеси в третьому тисячолітті / У. Еко // Всесвіт. – 2001. – № 1–2. – С. 143–144.
3. **Билсборроу Р.** Статистика международной миграции: рекомендации по совершенствованию системы сбора данных / Р. Билсборроу, Г. Хьюго, А.Обераи, Х. Злотник // Международное бюро труда. – М. : АСADEMIA, 1999. – 419 с.
4. Седеркопингский процесс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soderkopring.org.ua/page12556.html>

5. Прайс Тайм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prime-tass.ru/news/articles/>
6. Офіційний сайт Державного комітету України у справах національностей та міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scnm.gov.ua.
7. Сайт Представництва Міжнародної організації праці в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.kiev.ua.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Надійшла до редколегії 12.12.2010.

УДК 339.727(477)

І. Л. Сазонець

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОРПОРАЦІЯМИ ТА БАНКАМИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ

Головним напрямком дослідження є аналіз сучасного стану фінансового ринку України як джерела інвестиційних ресурсів, можливостей вітчизняних компаній та банків щодо залучення коштів на світовому ринку капіталу. Сучасна ситуація потребує розвитку альтернативного джерела запозичення коштів, яким може стати робота на розвиненому світовому фінансовому ринку. Розгляд основних інструментів і механізмів виходу та залучення коштів на міжнародному ринку капіталів, на прикладі єврооблігацій, є важливим питанням у контексті ефективного функціонування економіки в цілому.

Ключові слова: єврооблігації, світовий ринок капіталу, інвестиційні ресурси, інструменти залучення фінансових ресурсів, банки, Україна.

Вступ. Макроекономічні показники України мають позитивну тенденцію, поступово зростають активи банків, страховиків, недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування, тобто відбувається процес становлення внутрішніх інвесторів. Проте сучасний розвиток інституційних інвесторів і фондового ринку в цілому дещо уповільнюють економічні перетворення через нестачу коштів. Вихід на світовий ринок запозичень можливий лише для обмеженого кола вітчизняних підприємств. Сучасна ситуація демонструє неготовність України до реальної конкуренції з розвиненими країнами. Однак шлях до зростання конкурентоспроможності є, він складний, але можливий, і полягає в реформуванні системи функціонування фондового ринку як механізму задоволення потреб отримання суб'єктами господарювання – емітентами коштів, а інвесторами – необхідної віддачі на вкладений капітал. Проте за відсутності розвиненого фондового ринку реальною можливістю для залучення значних за обсягами (понад 100 млн. дол. США) коштів є вихід на світовий ринок капіталу.

Незначні можливості банківського сектора України, зумовлені його низькою ліквідністю, створюють перепони для активного розвитку стратегічних підприємств держави, тому важливо розглянути та виявити слабкі сторони вітчизняного фінансового ринку і створити передумови для його реформування, залучаючи для цього іноземний капітал. Дієвим інструментом його залучення можуть виступити єврооблігації.

Постановка завдання. У статті поставлено мету проаналізувати ефективність та доцільність випуску єврооблігацій вітчизняними великими підприєм-

ствами. Для досягнення мети було здійснено: аналіз необхідності виходу вітчизняними підприємствами на світовий фінансовий ринок, аналіз сучасної ситуації на українському фінансовому ринку, виявлення шляхів залучення інвестиційних коштів. Методологічну базу дослідження сформував праці вітчизняних, зарубіжних учених, дані Національного банку України, Асоціації українських банків та міжнародних рейтингових агентств. У роботі застосовано метод аналізу та синтезу, структурних порівнянь, динамічних рядів, наукової абстракції.

Результати. Сучасна ситуація на фінансовому ринку України фактично не дає змоги проводити глибинні перетворення, переоснащення великих підприємств та їх модернізацію через нестачу коштів. Нерозподілений прибуток як найдешевше джерело інвестицій недостатній, кредитні ресурси банків обмежені і мають надмірно високу вартість для більшості підприємств, фондовий ринок нерозвинений. В таких умовах єдиним виходом для великих підприємств залишається вихід на світовий ринок капіталу [1].

Відповідно до звіту міжнародного рейтингового агентства Fitch Raitings, присвяченого оцінці ризиків банківських систем 81 країни світу, Україна входить до 16 держав з найбільш вразливою банківською системою. Ситуація в країні найбільш наближена до Болгарії, Угорщини, Індії, Казахстану, Коста-Рики, Литви, Румунії, Туреччини та Хорватії [6].

Оскільки норма доходності споживчого кредитування значно перевищує аналогічний показник інших банківських послуг, цей сегмент є найуспішнішим і має найшвидші темпи зростання, що спонукає банківські установи значною мірою фокусуватися на ньому. При цьому залишаються поза увагою питання забезпечення фінансовими ресурсами великих підприємств.

Таким чином, низька ліквідність банківської системи і нерозвинений фондовий ринок країни унеможливають розвиток економіки. Залучення фінансових ресурсів для реалізації стратегічних програм розвитку великих підприємств на внутрішньому ринку в достатніх обсягах обмежене.

Згідно з нормативами кредитних ризиків на одного контрагента (Н7) та на одного інсайдера (Н9) Національного банку України граничний обсяг кредитних засобів складає не більше 25 % власного капіталу банку для незалежного контрагента і 5 % статутного капіталу банку для інсайдера [4]. Виходячи з вищезазначених нормативів і розмірів власного капіталу, розраховуємо максимальні обсяги кредитів для банків першої двадцятки. Результати розрахунків наведені у таблиці 1 [3].

З наведених даних видно, що кредити обсягом понад 100 млн. євро для одного контрагента можуть видавати лише три українські банки, кредити обсягом понад 50 млн. євро – 8 банків, понад 30 млн. євро – 15 банківських установ. Оскільки синдіковані кредити в Україні практично відсутні, виникає об'єктивна необхідність у новому інструменті залучення фінансових ресурсів.

Внутрішній фінансовий ринок поки що не достатньо розвинений для того, щоб забезпечити фінансовими ресурсами вітчизняний великий бізнес, через що випуск облігацій на внутрішньому ринку для великих підприємств малоефективний захід. Інвестиції в облігації мало цікавлять вітчизняні банки як основну групу інституційних інвесторів, оскільки запропонована доходність облігацій, як правило, на 1–3 % нижча за відсоток банківського кредиту. Активи пенсійних фондів поки що незначні і не можуть розглядатися як джерело фінансових ресурсів, принаймні в тактичній перспективі. Страхові компанії, маючи значно більш доходні альтернативи для інвестування (нерухомість, акції, іноді банківські депозити тощо), також не виявляють зацікавленості в активному розвитку ринку облігацій у країні.

Нестача внутрішніх інвестиційних коштів стимулює вітчизняні підприємства та компанії орієнтуватися на залучення іноземних фінансових ресурсів. Все актуальнішим стає випуск і розміщення таких боргових інструментів як CLN (Credit

Links Notes) – розміри можливих залучених коштів 75–150 млн. дол. США, та єврооблігації – 100–500 млн. дол. США. Оскільки питання переозброєння вітчизняних великих підприємств стоїть досить гостро, вихід на міжнародний ринок для залучення коштів на впровадження інновацій є правильним рішенням. По-перше, вихід на світовий ринок капіталу дає змогу за допомогою CLN залучити кошти на 2–3 роки зі ставкою 9–12 % та за допомогою єврооблігацій (вимоги до емітентів вищі, ніж до CLN) на 3–5 років і ставкою 8–10 %, тобто значно дешевше, ніж на внутрішньому ринку країни. По-друге, компанія, яка проводить залучення коштів на міжнародному ринку, не використовує свій потенційний заставний ресурс, тобто залучення коштів через кредит залишається можливим. По-третє, компанія, що вийшла на світовий ринок капіталу, коштує на 15–25 % дорожче, ніж до виходу, це зумовлено визнанням публічності компанії, значно поліпшує її імідж. Цей факт особливо вигідний для публічної компанії при проведенні злиття з компанією національного рівня, не відомою міжнародному ринку як партнер, і тому, можливо, недооціненою ним. Вартість розміщення єврооблігацій складає в середньому від 2 до 4 % обсягів залучення ресурсів (200–300 тис. дол. США на послуги юристів-міжнародників – оскільки традиційно у міжнародних угодах діє англійське право, 1,2–1,4 % складають комісійні посередника за розміщення облігацій) [7].

Таблиця 1

Власний капітал банків України станом на 01.07.2007 року за даними Асоціації українських банків, млн. євро [3]

№ з/п	Банк	Капітал, млн. євро	Питома вага, %	Статутний капітал, млн. євро	Граничний розмір кредиту для незалежного контрагента (Н7)	Граничний розмір кредиту для інсайдера (Н9)
1	Приватбанк	632,102	8,641	306,298	158,03	15,31
2	Райффайзен банк Аваль	507,67	6,94	308,921	126,92	15,45
3	Укрсиббанк	460,022	6,289	312,624	115,01	15,63
4	Державний експортно-імпорتنний	395,331	5,404	189,193	98,83	9,46
5	Укрсоцбанк	311,798	4,262	54,433	77,95	2,72
6	Надра	242,704	3,318	57,356	60,68	2,87
7	Ощадбанк	216,12	2,954	106,366	54,03	5,32
8	Пумб	208,798	2,854	111,114	52,20	5,56
9	Альфа-Банк	176,679	2,415	127,256	44,17	6,36
10	ОТП Банк	169,899	2,323	76,471	42,47	3,82
11	Брокбізнесбанк	154,763	2,116	95,626	38,69	4,78
12	Форум	153,924	2,104	121,025	38,48	6,05
13	Кредитпромбанк	145,012	1,982	95,626	36,25	4,78
14	Фінанси і кредит	144,419	1,974	76,354	36,10	3,82
15	Укрпромбанк	141,24	1,931	123,873	35,31	6,19
16	Укргазбанк	99,517	1,36	58,847	24,88	2,94
17	Хрещатик	95,726	1,309	79,443	23,93	3,97
18	Фінансова ініціатива	94,303	1,289	88,263	23,58	4,41
19	ТАС-Комерцбанк	88,298	1,207	70,999	22,07	3,55
20	ВТБ Банк	86,353	1,181	54,255	21,59	2,71

Вихід на ринок CLN займає від 3 до 6 місяців, єврооблігацій – від 4 місяців до року, для розміщення єврооблігацій обов'язковою вимогою є проведення міжна-

родного незалежного аудиту мінімум за 3 роки. Висновки аудиторів повинні бути підтверджені аудиторською компанією з Великої четвірки. Тобто через механізм випуску та розміщення єврооблігацій відбувається набуття компанією статусу публічної. Варто підкреслити, що найбільш ефективним є випуск єврооблігацій, оскільки, крім залучення коштів, такий варіант виходу на світовий ринок капіталу має низку переваг, таких як: залучення ресурсів на більш вигідних умовах (довший термін і нижчі відсоткові платежі), створення публічного іміджу компанії, завдяки необхідності проходження аудиту в авторитетних міжнародних компаніях, спрощення реалізації процедури IPO тощо.

Високі темпи росту активів спонукають банки адекватно нарощувати капіталізацію та пасиви, а також диверсифікувати джерела їх надходження. Останнє змушує банки виходити на зовнішні ринки для пошуку інвесторів. Інструментом залучення інвесторів виступають єврооблігації. Таким же чином намагаються залучити ресурси і великі вітчизняні юридичні особи [2].

Стосовно державного регулювання даного питання, перш за все слід відмітити постанову Національного банку України, згідно з якою вимоги до запозичень на міжнародному фінансовому ринку для вітчизняних банків стануть більш жорсткими. Згідно з цією постановою, максимальна вартість запозичених ресурсів має бути нижча 8,2 % (тобто вартість корпоративних запозичень не повинна перевищувати вартість державних більше ніж на 200 базисних пунктів), такий підхід унеможливає доступ до світового ринку капіталу навіть з боку банків першої десятки за обсягами активів [4]. Результати розміщення єврооблігацій українськими банками наведені у таблиці 2 [5]. Така політика зумовлена стрімким зростанням заборгованості приватного сектора економіки, проте відношення корпоративного боргу до ВВП в Україні не перевищує встановленого МВФ граничного розміру у 115 %.

Випуски єврооблігацій можуть відбуватися шляхом прямого випуску або із застосуванням опосередкованих схем. У випадку прямого випуску емітентом і кінцевим одержувачем коштів, отриманих від розміщення єврооблігацій, є одна й та ж сама особа, яка безпосередньо несе відповідальність за розрахунки з іноземними інвесторами по зобов'язаннях.

Що ж стосується опосередкованих схем випуску єврооблігацій, то такий випуск може відбуватися за посередництва корпоративної структури, спеціально створеної з цією метою (від англ. «special purpose vehicle», або скорочено «SPV», що в перекладі означає «спеціалізований засіб»), або банківської установи. Характерною рисою опосередкованих схем є те, що власники єврооблігацій мають обмежене право вимоги (limited recourse) до емітента де-юре (SPV або банку), водночас, дійсну відповідальність за виплату по облігаціях несе позичальник, який є емітентом де-факто [7].

Таблиця 2

Результати випуску та розміщення єврооблігацій банками України

Банківська установа	Місяць розміщення	Термін розміщення	Сума, млн. дол. США	Відсоткова ставка, % річних
Приватбанк	Січень	5 років	500	8,000
Укрсоцбанк	Лютий	3 роки	400	8,000
Пумб	Лютий	3 роки	150	9,750
Альфа-Банк	Лютий	3 роки	185	9,750
Пумб	Травень	3 роки	125	9,630
VAB Банк	Травень	3 роки	125	10,125
Надра	Червень	3 роки	175	9,250
Укрсиббанк	Липень	3 роки	200	7,375
Альфа-Банк	Липень	3 роки	150	9,250
Альфа-Банк	Липень	3 роки	50	9,110
Південний	Липень	3 роки	100	10,250

Найчастіше опосередковані схеми мають податкові переваги. У випадку застосування опосередкованої схеми випуску єврооблігацій за посередництва іноземного банку останній виступає емітентом так званих «облігацій участі у кредиті», які розміщуються з-поміж інвесторів, а кошти, отримані у результаті розміщення, банк надає у кредит компанії, в інтересах якої здійснюється опосередкована схема. Саме така схема використовувалася для випуску євробондів українськими емітентами, зокрема, Київською міською радою, а також ЗАТ «Київстар Дж. ЕС. Ем.», Укрсиббанком і Приватбанком.

Крім звичайних єврооблігацій, можливий випуск забезпечених облігацій. Західні банки, використовуючи сек'юритизацію через механізм єврооблігацій, повторно залучають кошти під забезпечення пулом виданих кредитів. Сек'юритизація може здійснюватись не тільки під забезпечення кредитно-інвестиційним портфелем, і не тільки банківськими установами. Єврооблігації можуть бути забезпечені майбутніми надходженнями від продажів чи іншими вхідними грошовими потоками, проте слід зазначити, що найчастіше такий варіант сек'юритизації використовують державні монополії. Вартість проведення сек'юритизації розрізняється залежно від макроекономічних умов і показників конкретного емітента. Наприклад, ризикова премія іпотечних облігацій відносно держоблігацій в Україні складає близько 127–130 базисних пунктів, у той час як аналогічна премія в Польщі – 65–70 пунктів, Угорщині – 110, Іспанії – 23, Німеччині – 18. На розмір ризикової премії на міжнародному ринку головним чином впливають рейтингові оцінки України, наведені у таблиці 3 [7].

Таким чином, висока вартість фінансових ресурсів для вітчизняних емітентів єврооблігацій, перш за все, зумовлена загальнодержавними проблемами, оскільки українські рейтинги позиціонують цінні папери вітчизняних емітентів як спекулятивні, а не інвестиційні.

За таких умов ще одним джерелом залучення коштів є акціонерний капітал. Додаткова емісія акцій, як правило, використовується за умов перевантаженості боргами, відсутності довгострокових кредитів, проте такий спосіб також має і певні негативні наслідки, які полягають у розширенні кола акціонерів, що не завжди вигідно. Вартість розміщення додаткової емісії акцій на західних біржах через посередників становить 2–4 %. Слід зазначити, що все частіше використовуються конвертовані облігації, за ними інвестор має право обміняти облігації на акції, можливо, отримує додаткову премію або додаткові пільги при наступному розміщенні цінних паперів даного емітента.

Таблиця 3

Рейтингові оцінки України

Агентство	Рейтинг	Прогноз зміни рейтингу	Дата присвоєння рейтингу
Standard&Poor's в іноземній валюті у національній валюті	BB- BB	Негативний Негативний	Травень 2005 Травень 2005
Moody's	B1	Позитивний	Листопад 2003
Fitch	BB-	Негативний	Січень 2005

Проте низький рівень корпоративної культури та відсутність достатньої нормативно-правової бази значною мірою зменшують привабливість акціонерного капіталу не як інструмента розподілу власності, а як засобу залучення інвестиційних ресурсів.

Незважаючи на кризові явища в економіці світу та України, вітчизняні підприємства продовжують здійснювати європозики. Так, наприклад, у квітні 2010 року на міжнародний борговий ринок вийшов холдинг «ДПЕК»: компанія розмістила п'ятирічні єврооблігації обсягом 500 млн. дол. США із фіксованою купонною ставкою 9,5 % річних. У травні 2010 року компанія «Метінвест» здійсни-

ла розміщення п'ятирічних єврооблігацій з доходністю 10,5 % на загальну суму 500 млн. доларів. Обсяг єврооблігацій України та їх динаміку показано на рисунку [8].

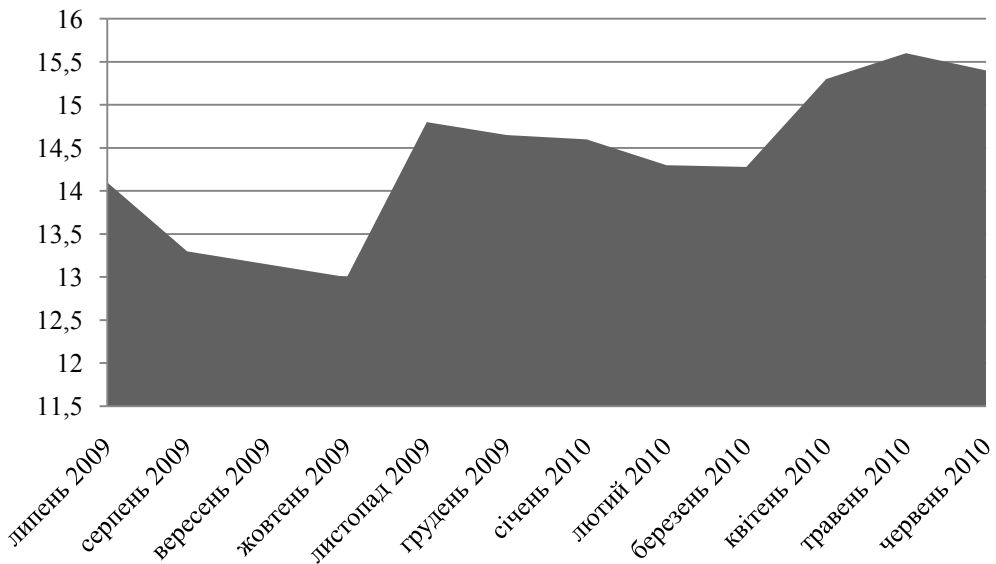


Рис. Обсяг ринку єврооблігацій України, млрд. доларів

Висновки. Становлення фондового ринку – необхідна умова для підвищення рівня конкурентоспроможності економіки, оскільки зараз, за підрахунками Всесвітнього економічного форуму, Україна займає 78-ме місце із 117 країн, для яких розраховується індекс. Таким чином, можна констатувати, що нерозвиненість фондового ринку значною мірою створює передумови виникнення дефіциту інвестицій в економіці. В умовах низької ліквідності банківської системи джерелом залучення коштів можуть стати міжнародні фондові інструменти, такі як єврооблігації, CLN-облігації або вихід на IPO. На етапі формування та розвитку внутрішнього фондового ринку та банківського сектора важливим питанням є залучення об'єктивно необхідних фінансових ресурсів на світовому ринку.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що єврооблігації є найбільш ефективним і зручним інструментом для залучення інвестиційних ресурсів на світовому фінансовому ринку. Активне зростання обсягів запозичень на міжнародному ринку, перш за все, зумовлене нестачею внутрішніх джерел надходження фінансових ресурсів і, як наслідок, надмірною вартістю внутрішніх інвестицій порівняно із залученими на світовому ринку. Крім того, зростання привабливості виходу на світовий ринок капіталу стимулює й наявність значної кількості опосередкованих переваг, які стосуються публічної компанії, відомої на зовнішніх фінансових ринках. Таким чином, упровадження ефективно діючого механізму випуску і розміщення вітчизняними емітентами єврооблігацій – найкоротший шлях до модернізації та підвищення конкурентоспроможності економіки країни в цілому.

Бібліографічні посилання

1. Оксанич С. Фондовому ринку потрібні інвестиції / С. Оксанич // Цінні папери України. – 2006. – № 45. – С. 12–13.
2. Сазоньєв І. Л. Інвестування: міжнародний аспект: навч. посіб. / І. Л. Сазоньєв, В. А. Федорова. – К. : Центр учбової літ., 2007. – 272 С.

3. Ассоциация украинских банков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.com.ua.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Business Information Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bin.com.ua>.
6. Fitchratings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fitchratings.com>.
7. Библиотека «Ценные бумаги Украины» – Режим доступа: <http://www.securities.org.ua>.
8. Официальный сайт информационного агентства CBRONDS. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbonds.info>.

Надійшла до редколегії 20.11.2010.

УДК 004:339

О. М. Сазонець

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ГЛОБАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ

Розглянуто актуальні аспекти глобальних інформаційних технологій в контексті розвитку процесу техноглобалізму. Досліджено розвиток міжнародних компаній інформаційної сфери, проаналізовано, як укрупнення компаній, які займаються розробкою інформаційних технологій, позначається на їх економічних показниках, структуровано види злиттів та поглинань.

Ключові слова: міжнародні компанії, інформаційна сфера, укрупнення компаній, інформаційні технології, злиття, поглинання, техноглобалізм.

Вступ. Формування інформаційного суспільства можливе тільки на засадах консолідації державного, громадського та підприємницького сектора. У сфері міжнародного співробітництва перспективнішим напрямом є координування дій у галузі інформатизації з країнами світу, особливо Східної Європи та Центральної Азії. Пріоритетами цього співробітництва є регіональне партнерство, введення електронного зв'язку на рівні державного сектора економіки, проведення консультацій щодо інформаційної безпеки як усередині кожної країни, так і у співробітництві між державами, інформатизації експорту, медіа-служб тощо.

Як визначають відомі науковці [5], одним із головних чинників глобалізації є впровадження інформаційних технологій. Тому глобалізаційні процеси насамперед торкнулись компаній інформаційної сфери.

На думку професорів Л. Роціуса та В. Д. Сікори, історія техноглобалізму розпочалася з 1977 року, коли Р. Ронштадт (R. Ronstadt) [1] спробував оцінити важливість НДДКР, які проводяться багатонаціональними корпораціями [2; 8; 9]. Пізніше багато досліджень було опубліковано С. Острі (S. Ostry) та Р. Нельсоном (R. Nelson), Д. Архібуґі (D. Archibugi) та Дж. Мічі (J. Michie), які зробили висновок, що техноглобалізм сформувався у 80-х роках XX століття. В цей час у світовій економіці почався етап, що отримав назву «постіндустріальний». Цей етап розвитку світу характеризується використанням інформаційних технологій, «інтелектуальними» комп'ютерами, автоматизацією та роботизацією всіх сфер і галузей економіки.

Більшість учених вважають, що техноглобалізм загалом означає процес глобалізації, який поширюється на сферу інноваційних технологій, науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР). Проте якщо розглядається цей термін у вузькому значенні, то він означає, що процеси виробництва, трансмісії (передачі) і поширення (дифузії) технологій стають все більш інтернаціональними за своїми масштабами.

Сучасні українські автори також розглядають відносно новий для світової економіки процес поєднання глобалізації та інновацій, який отримав назву «техноглобалізм». Зокрема, в дисертаційній роботі О. І. Чернявської ідентифіковано основні економічні фактори становлення й розвитку техноглобалізму (промислової та науково-технологічної революції; інформатизація суспільства та формування глобального інформаційного простору; інтернаціоналізація науки та техніки; економічна глобалізація) та обґрунтовано вплив таких новітніх детермінант на його поглиблення як синхронізація національних бізнес-циклів, загострення глобальної конкуренції, формування глобального технологічного циклу, формування державних і корпоративних стратегічних альянсів, монополізація виробництва і капіталу, розгортання економічних криз, рецесій, глобальних катаклізмів.

Сьогодні спостерігається стрімке зростання міжнародних компаній інформаційних технологій, що є одним із головних факторів техноглобалізму. За визначенням М. Н. Осьмової [8], «національні держави вимушені практично ділити виконання своїх економічних та політичних функцій із суб'єктами транснаціонального капіталу ТНК, ТНБ та міжнародними економічними організаціями».

Постановка завдання. Метою даної наукової роботи є дослідження розвитку найкрупніших компаній інформаційної сфери та аналіз результатів їх діяльності в контексті техноглобалізму. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних корпорацій інформаційної сфери. Для досягнення поставленої мети застосовувалися методи аналізу, синтезу, динамічних рядів, структурного порівняння, наукової абстракції.

Результати. До найбагатших ТНК інформаційної сфери належать такі компанії як Cisco Systems, Inc., Apple Inc., Dell Inc., Hewlett-Packard Co., Intel Corp., Microsoft Corporation, Oracle Corp. Автором проведено дослідження їх економічного стану виходячи з балансових показників. Найбільший загальний дохід у таких компаній як Dell Inc., Hewlett-Packard Co., Microsoft Corporation (рис. 1). Майже у всіх компаній дохід збільшується.

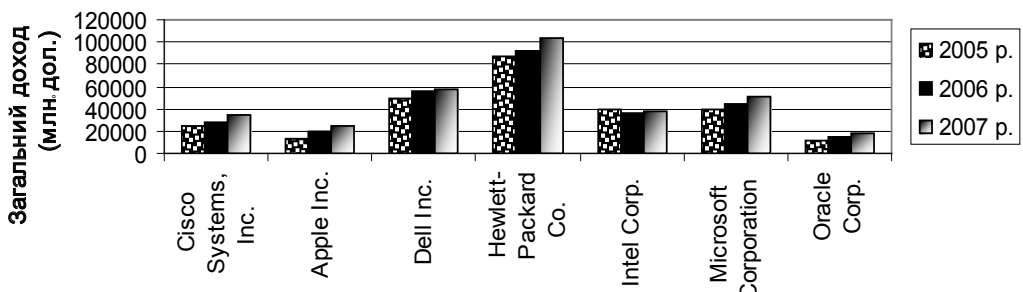


Рис. 1. Динаміка загального доходу компаній інформаційної сфери

За внеском у НДДКР випереджальні позиції займає компанія Cisco Systems (рис. 2), що говорить про її великий потенціал у розвитку інноваційної сфери.

Вивчаючи показники досліджуваних компаній щодо ефективності використання довгострокових інвестицій, ми бачимо, що найкраще значення цього показника у компанії Cisco Systems, Hewlett Packard (рис. 3). На міжнародну арену гло-

бального ринку виходять також компанії, які стали називатися глобальними. Визначення глобальної компанії найбільш чітко виражене таким чином.

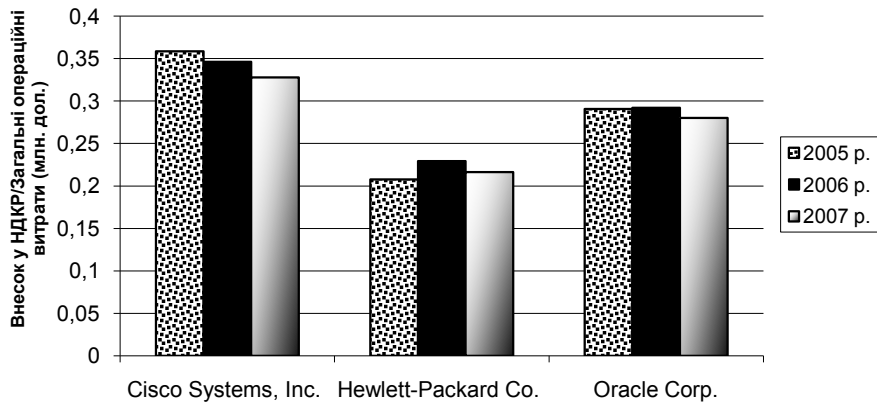


Рис. 2. Обсяги внеску в інноваційні технології компаній інформаційної сфери

Компанія називається глобальною, якщо вона має такі ознаки:
1) обсяг продажів повинен дорівнювати десяткам мільярдів доларів;
2) наявність виробництва товарів і послуг, торгової або фінансової діяльності на всіх п'яти континентах;

3) делегування частини своїх управлінських і регулювальних ознак міжнародним організаціям (наприклад, СОТ);

4) прийняття від уряду певної частини соціальної відповідальності за стан населення і розвиток малого і середнього бізнесу в країнах, що розвиваються;

5) офіційна, відкрита участь компанії в обговоренні і підготовці ухвалення найважливіших рішень, пов'язаних із соціально-економічним розвитком світової спільноти [8].

У глобальних компаніях дуже важливим є процес забезпечення інформацією. При цьому необхідно виділяти як інформаційне забезпечення осіб, що приймають інформацію, так і інформаційну інфраструктуру, що дозволяє компанії оперативно приймати інформацію, яка надходить, і адекватно на неї реагувати [8]. У процесі техноглобалізму можуть розвивати бізнес тільки компанії, що засвоїли нові принципи перетворень своєї діяльності, основними з яких є скорочення періоду стратегічного планування, проведення безперервного фінансового обліку. Найяскравішими прикладами таких компаній є Cisco, Microsoft.

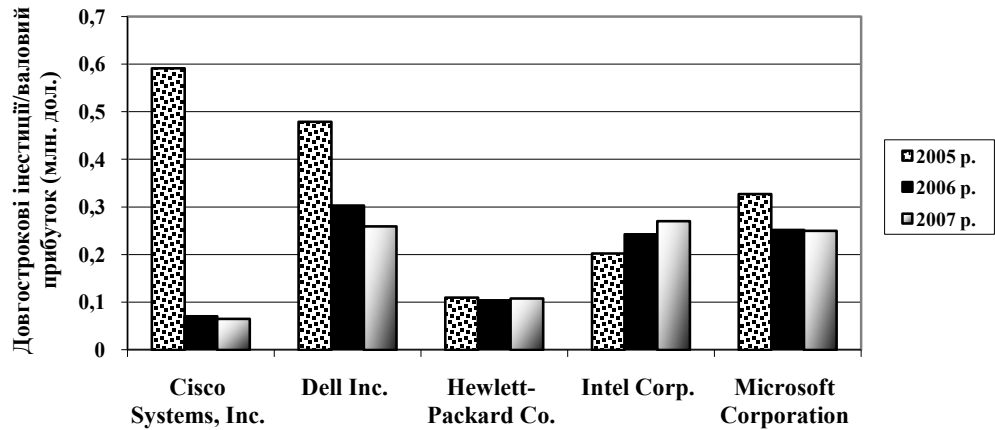


Рис. 3. Динаміка показника ефективності довгострокових інвестицій компаній інформаційної сфери

У процесі конкуренції компанії переходять до економічно вигіднішого рішення проблеми бізнесу, до так званого е-бізнесу, до ведення бізнесу через мережі, що сприяє автоматизації процесів, здешевленню ведення бізнесу. Але в той же час необхідними стають витрати на підтримку функціонування мереж, наймання кваліфікованого персоналу, здатного працювати в мережі, і т. ін. При цьому самі мережі стають видом бізнесу [2]. В умовах розвитку процесу техноглобалізму за допомогою мереж захоплюються нові ринки, значущість компетенції менеджменту зростає при роботі в мережах дуже швидко. Одним і тим же ресурсом протягом фіксованого проміжку часу можуть користуватися різні компанії з різним ефектом. Мережі допомагають доводити до користувача безперервний потік інформації про економічний і фінансовий стан компанії, надавати в автоматизованому режимі нові показники, що є потрібними. Це, у свою чергу, зумовлює зростання швидкості прийняття рішення на різних кінцях мережі. При цьому, якщо раніше мережею користувалися професіонали, то в даний час спостерігається тенденція, що все більше мережа доступна окремим індивідуальним споживачам – неспеціалістам, що веде до відмови від посередників у різних операціях.

Провідною в галузі розвитку мереж є компанія Cisco. Це високоприбуткова компанія з високим щорічним приростом. Відмінні її риси – функціонування всіх учасників процесу в єдиному інформаційному просторі, надходження всіх сигналів без яких-небудь затримок, робота без посередників, контроль продукції постачальників, скорочення часу виходу на ринок нового продукту за допомогою спеціальних автоматизованих засобів тощо.

Однак ці процеси протікають в умовах жорсткої конкуренції. Можна сказати, що в умовах глобального ринку з'явилося таке явище як гіперконкуренція, яка потребує високої віддачі в умовах взаємодії ТНК. Вона залучає усю групу менеджерів, що стоять на чолі компаній, потребує також віддачі від усього персоналу до найнижчого рівня.

Глобальний характер процесів у сфері телекомунікації підтверджується зростанням обсягів компаній, що досягається багатьма засобами, зокрема злиттям та поглинанням компаній у цій сфері (рис. 4).

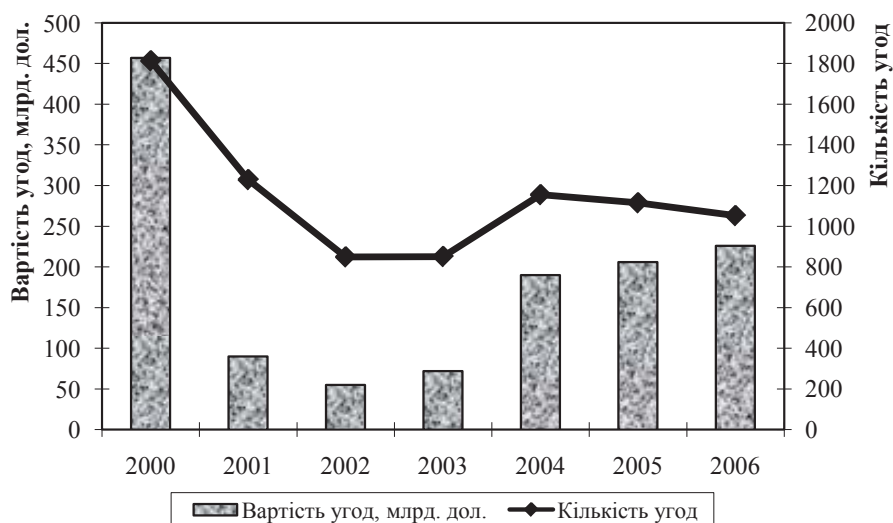


Рис. 4. Тенденції розвитку ринку злиття та поглинання у секторі телекомунікацій [7]

Сектор інформаційних технологій після 2000 р. також демонструє різке падіння показників активності ринку злиття та поглинання. Проте вже з 2002 р. від-

новилася позитивна тенденція, і у 2006 р. активність ринку за обома показниками досягла 55 % від рівня 2000 р. (рис. 5).

Ця динаміка впливає із ситуації падіння фінансових ринків після подій 11 вересня 2001 року, після яких вбачалося деяке піднесення на цих ринках. Великою угодою з поглинання стало придбання компанією Cisco провідного постачальника пристроїв для захисту мережевих повідомлень із боротьби зі спамом та шпигунськими програмами IronPort. Компанія Motorola придбала 100 % акцій компанії Symbol Technologies, яка стане частиною підрозділу з виробництва обладнання для операторських та корпоративних мереж Motorola Networks & Enterprise. Компанія Seagate Technology, яка за останні роки додержується стратегії розширення своєї клієнтської бази та збільшення можливостей зростання за рахунок виходу за межі основної діяльності компанії з виробництва жорстких дисків та переходу у більш широку категорію рішень для збереження даних, придбала компанію Evault – лідера у сфері надання послуг резервного копіювання даних онлайн.

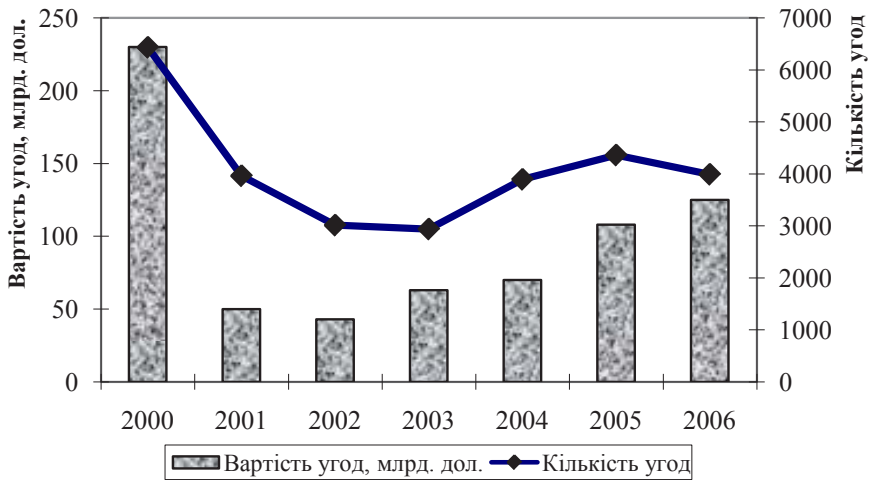


Рис. 5. Динаміка світового ринку злиття та поглинання у секторі інформаційних технологій [7]

Процес техноглобалізму супроводжує розвиток та поширення світових мереж. Зростає якість та можливості цих систем. Сьогодні цьому сприяє подальший розвиток серверних технологій, технологій побудови веб-додатків, Інтернет-телебачення. Основною операційною системою, під якою працюють сервери, є Windows. Згідно з даними компанії IDC, за останні 10 років частка серверів під управлінням операційної системи Windows у світі зросла з 23 до 68 %. Приблизно 40 % Windows-серверів працюють для підтримки ІТ-інфраструктури компаній, що діють у різних сегментах економіки. Також сервери поставляються під управлінням операційних систем Unix, NetWare, Linux. На ринку систем доставки веб-додатків провідні позиції займає компанія Citrix Systems. Продукти цієї компанії виділяються надійністю, продуктивністю, зростанням доходів та рівнем взаємодії з торговими партнерами. Засновники послуги Інтернет-телефонії Skype запускають перше, за їх словами, Інтернет-телебачення професійної якості. Програмне забезпечення дасть глядачам можливість доступу до будь-якого виду телебачення через Інтернет.

Зростає зв'язок між різними регіонами світу завдяки розповсюдженню техноглобалізму. За прогнозами Telecommunications Industry Association, у 2010 році обсяг світового ринку становить 4,3 трлн. дол. Мобільний зв'язок розповсюджується з більшою швидкістю у країнах Азії, Центральної та Східної Європи, Африки та Латинської Америки, ніж у Японії, Північній Америці та Західній Європі.

У перспективі тенденція збережеться. Причинами цього є, по-перше те, що велика кількість людей у цих регіонах не має своїх мобільних телефонів, по-друге, незначна вартість проведення бездротового зв'язку порівняно з дротовим і, по-третє, психологічний момент, тому що у цих країнах мати мобільний телефон дуже престижно. Найбільш вагомим результатом у виробництві мобільних телефонів домоглися компанії **Motorola та Nokia, хоча Sony Ericsson має шанси наздогнати** ці компанії завдяки високим темпам зростання за 2006 рік (табл.). Ринок мобільних телефонів поділений на два ринки – ринок мобільних пристроїв і ринок надання послуг мобільного зв'язку. При цьому ринок провайдерів послуг відрізняється меншою монополізацією.

Таблиця

Виробництво мобільних телефонів провідними компаніями світу (за даними IDC)

Виробник	2005 р., млн. шт	2006 р., млн. шт	Зростання за рік, %
Nokia	264,9	347,5	31,2
Motorola	146	217,4	48,9
Samsung Electronics	102,8	118	14,8
Sony Ericsson	51,1	74,8	46,4
LG Electronics	54,9	64,4	17,3
Інші	213,1	197,8	-7,2
Усього	832,8	1019,9	22,5

В умовах техноглобалізму поширюються зв'язки між компаніями світу. Це унеможливує роботу транспортних перевезень без її автоматизації. Тому популярним стає використання програмного забезпечення для забезпечення роботи всіх учасників бізнес-процесів незалежно від їх територіального розташування у світі. Це програмне забезпечення використовує як інформацію, що вводиться співробітниками й агентами, розташованими по всьому світу, так і зовнішню інформацію, отриману від компаній-перевізників. Наприклад, програмне забезпечення німецької компанії **Seehafen Transportkontor Gildemeister GmbH займається** глобальною логістикою і з упровадженням свого програмного забезпечення у компаніях збільшує обсяги перевезень приблизно в 10 разів [6].

Процес техноглобалізму у галузі інформаційних технологій пов'язаний з поширенням впливу компаній, що виготовляють цю продукцію. Так, компанія Cisco, один із світових лідерів з виробництва мережевих технологій для Інтернету, продовжує нарощувати свою присутність по всьому світу. Зараз її діяльність з надання послуг сервісної підтримки та технічного консалтингу розвивається особливо високими темпами у країнах СНД. Для цього необхідно було провести чимало заходів. Для Cisco цими заходами було повномасштабне інвестування свого сервісного департаменту, який обслуговує замовників її продукції у країнах СНД.

Питання поширення впливу техноглобалізму серед інформаційних ТНК вирішують, виконуючи кроки з маркетингових заходів, заходів у сфері продажів, вдаючись до різних структурних змін. Прикладом проведення цих заходів служить компанія Corel, яка зараз має близько 1 200 тис. співробітників. У цій компанії іноді один співробітник опікується декількома напрямками завдяки використанню структурованої системи маркетингу. Її офіси розміщені по всьому світу. Наприклад, головний європейський офіс розташований у Великій Британії, відділ, що відповідає за Центральну Європу, – у Німеччині. Крім того, є ще три підрозділи – у Мадриді, Мілані, Парижі. Все це сприяє підвищенню ефективності роботи компанії.

Розширення впливу компанії можливе при наявності великого обсягу її обороту. Це досягається укрупненням компаній за допомогою придбання нової ком-

панії, злиття, поглинання, викупу акцій компанії. Остання операція використовується компаніями для протидії з боку конкурентів, які також можуть намагатися заволодіти активами. До цієї операції, наприклад, неодноразово вдавалася компанія Symantec, що допомогло їй збільшити потужність своєї діяльності.

Ще одним прикладом укрупнення є придбання інших компаній. Останнім часом, як згадує головний аналітик компанії Forrester Research, Роб Уайтлі, Citrix є одним із найбільш швидкозростаючих постачальників приладів SSL VPN для віддаленого доступу. Це сталося завдяки використанню технологій, розроблених декількома придбаними нею компаніями. До аналогічних заходів удалася і компанія Cisco, яка, починаючи з 1993 року, придбала близько 120 компаній.

Поєднання виробничих потужностей компанії веде до подальшого злиття. Це відбувається шляхом спільного виготовлення продукції. Одним із прикладів такого об'єднання є заснування компаніями Hitachi, Samsung, Seagate, Toshiba альянсу Hybrid Storage Alliance, що ставить перед собою мету створення накопичувачів на основі традиційних жорстких дисків та флеш-пам'яті. В результаті кінцеві користувачі отримають такі переваги як швидке завантаження, низьке енергоспоживання, висока надійність, висока стійкість до ударів, простота установа, захист даних.

Наукові дослідження є невід'ємною частиною діяльності компаній у сфері інформаційних технологій. Але фінансування науково-технічних розробок – дуже складне питання, яке успішно вирішується, як правило, великими компаніями, що охоплюють своєю продукцією увесь світ. Ці компанії зацікавлені у розгалуженій мережі науково-дослідних організацій, де співробітничать спеціалісти різних країн. До таких належить компанія Cisco, що спеціалізується на розробці уніфікованих комунікацій. Вона має центри НДДКР у Європі, Азії, Північній Америці, Ізраїлі.

Висновки. Для становлення сучасного ринку інформаційних технологій в Україні в умовах розгортання процесу техноглобалізму необхідне об'єднання зусиль розробників інформаційних систем. Необхідна консолідація зусиль щодо просування на зовнішніх ринках конкурентоздатної продукції українських компаній, злиття наукового і виробничого потенціалу України для створення програмного забезпечення, яке відповідає міжнародним стандартам, а також умов для подальшого розвитку в галузі інформаційних технологій. Потрібно активізувати діяльність у сфері популяризації української ІТ-продукції на експортному ринку, ринку іноземних інвестицій, удосконалювати існуюче законодавство, сприяти науковій діяльності у сфері інформаційних технологій. Неабияку роль у цьому процесі відіграє Асоціація «Інформаційні технології України». Необхідна також активізація діяльності у сфері інформаційних технологій як цієї асоціації, так і окремих компаній.

Бібліографічні посилання

1. Роциос Л. Глобализация технологии и национальные системы инноваций / Л. Роциос, В. Д. Сикора. – К., 1995. – С. 52.
2. Сазонець О. М. Інформаційні технології у світовому конкурентному середовищі / О. М. Сазонець // 36. наук. праць Черкас. держ. технолог. ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 18. – С. 61–63.
3. Сайт німецької компанії Seehafen Transportkontor Gildemeister GmbH [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gildemeister.de>.
4. Сайт фонду Інформаційне суспільство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isu.org.ua>.
5. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия. Перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 1998. – 568 с.
6. Тенденції розвитку ринку злиття та поглинання у секторі телекомунікацій. – 2006M&Areport. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wilmerhale.com>.

7. **Чернявська О. І.** Економічні фактори становлення та розвитку техноглобалізму. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02. – КНЕУ ім. Вадима Гетьмана / О. І. Чернявська. – К. : КНЕУ, 2010. – 20 с.

8. **Reich R.** Who Is Us? / R. Reich // Harvard Business Review, January-February, 1990, pp. 53–64.

9. **Tonelson A.** The Perils of Techno-Globalism / Tonelson A. // Issues in Science and Technology. Summer 1995, pp. 31–38.

Надійшла до редколегії 15.12.2010.

УДК 339

С. Е. Сардак

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗМІНА ВИМОГ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено сучасні глобальні тенденції, загрози, виклики і проблеми економічного розвитку та визначено нові умови господарювання у світовій економіці. Розроблено концептуальні вимоги щодо управління розвитком людських ресурсів.

Ключові слова: вимоги, управління розвитком, людські ресурси, світова економіка.

Вступ. Світова економіка як сфера суспільних відносин щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання результатів людської діяльності у планетарному масштабі є системним середовищем, яке постійно динамічно розвивається. Економічний розвиток викликає докорінні зміни суспільного життя, трансформації характеру та форм соціально-економічних відносин, перерозподіл власності й влади, переміщення ресурсів, виробництв, товарів і благ тощо [4].

Кожна епоха формує власні тенденції, загрози, виклики та проблеми у світовій економіці, що змінюють вимоги до побутової, пізнавальної, творчої, виробничої та господарської діяльності людських ресурсів і потребує розробки адаптованих механізмів управління людським розвитком [5]. Дана проблематика особливо актуальна на сучасному етапі світогосподарського розвитку в умовах відсутності світової війни, відносної стійкості міжнародного економічного порядку, сталості темпів розгортання науково-технічного прогресу, концентрації влади та сформованості міжнародного поділу праці [8].

Протягом останніх десятиріч міжнародні організації, уряди країн, науково-дослідні установи та окремі зарубіжні науковці (у тому числі: С. Алкайр, М. Армстронг, Г. Беккер, Е. Брукінг, М. Десаї, Л. Едвінсон, А. Маршалл, М. Мелоун, М. Нуссбаум, І. Робейнс, А. Сен, Ч. Хенді, Т. Шульц) почали активно досліджувати питання економічного розвитку та управління розвитком людських ресурсів у світовій економіці. В Україні даний напрям досліджень висвітлюється у наукових публікаціях таких вітчизняних фахівців як: Н. І. Верхоглядової, О. А. Грішнєвої, В. М. Колпакова, О. М. Левченко, Е. М. Лібанової, Л. Г. Мельника, В. Г. Никифорова, В. А. Савченко, І. І. Тимошенко, Л. М. Тимошенко, А. С. Філіпенко, Г. В. Щокіна. Але у сучасній економічній думці залишається недостатньо дослідженим питання визначення чіткої структури рушійних сил трансформації світогосподарського середовища та змісту вимог до управління розвитком людських ресурсів на різних управлінських рівнях світогосподарського простору, що вимагає поглиблення наукових пошуків у даному напрямку [7].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зміни вимог до управління розвитком людських ресурсів, зумовлених розгортанням сучасних глобальних тенденцій, загроз, викликів та проблем світового економічного розвитку. Цільова спрямованість дослідження зумовила використання методів спостереження, системного аналізу, синтезу, узагальнень, порівнянь.

Результати. На зламі тисячоліть, наприкінці першого десятиріччя XXI століття управління глобальним економічним розвитком здійснюють міжнародні організації, потужні транснаціональні компанії, партії, рухи, об'єднання, лідери світових релігій, науковці, провідні політики та власники, впливові держави. Насамперед, це Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР), Програма розвитку ООН (ПРООН), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Група Світового банку (Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС), Багатостороння агенція гарантування інвестицій (БАГІ)); транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціональні банки (ТНБ), багатонаціональні корпорації (БНК), промислово-фінансові групи, економічно розвинені країни. Дані суб'єкти світової економіки формують глобальні тенденції розвитку світової економіки. Насамперед, це активізація глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції, регіоналізації, гомогенізації, транснаціоналізації, вертикально-інтегрованої корпоративізації, тінізації, диференціації, поляризації, конфронтації, дезінтеграції, маргіналізації, фрагментації державної діяльності, загострення конкуренції, активізації інноваційної та інвестиційної діяльності, розгортання міжнародної спеціалізації та кооперації, стратифікації суспільства та концентрації управління тощо [1].

Вищенаведені глобальні тенденції розвитку світової економіки викликали появу глобальних загроз економічного розвитку – небезпечні процеси, явища, ситуації, які зашкоджують або можуть заподіяти шкоду здоров'ю, безпеці, добробуту, життю людства і потребують усунення. Загрози як можливість або неминучість виникнення чогось прикрого, тяжкого чи неприємного постійно присутні у житті окремої людини, організації, регіону, країни та суспільства в цілому. Серед них найбільш небезпечними є глобальні загрози, які впливають на усе суспільство та які не може ігнорувати жоден суб'єкт господарювання. До них насамперед належать: існування «подвійних стандартів» у міжнародних відносинах, поширення тіньового сектора в економіці, глобальне розповсюдження зброї масового знищення, посилення впливу на суспільство організованої злочинності, загострення локальних конфліктів та регіональних сепаратистських тенденцій, ескалація міжетнічних та міжконфесійних конфліктів, збільшення масштабів нелегальної міграції [3]. До нових глобальних загроз економічного розвитку, що набувають сили на початку XXI сторіччя, можна віднести: поширення деструктивних форм і напрямів людського розвитку, посилення руйнівного впливу «традиційних» товарів споживання на здоров'я людей, низькі темпи екоконструктивних зрушень в організації сучасного виробництва, невизначеність впливу нових технологій і виробів на людство у майбутньому, посилення залежності людства від техніки, посилення негативних наслідків для природного середовища і суспільства від воєнних та соціально-економічних конфліктів, зменшення можливості самоуправління та волевиявлення, а також відсутність дієвого механізму спрямування деструктивних позовів людей у конструктивні, посилення соціально-економічної нерівності, низька ефективність діяльності інститутів вирішення глобальних проблем і забезпечення прогресивного суспільного розвитку.

При управлінні економічним розвитком суб'єкти світової економіки, з одного боку вимушено, а з іншого – за власним бажанням визначають для себе стратегічні орієнтири, яких прагнуть досягти та отримати зиски, і формують глобальні виклики – вимоги, сигнали, заклики та спонукання щодо здійснення певних за-

ходів у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання у загальносвітових масштабах. Зараз у суспільстві сформовані такі глобальні виклики економічного розвитку як необхідність [6]:

- визначення спрямування та пріоритетів економічного розвитку (у глобальному вимірі даний виклик розкривається у «Декларації соціального прогресу і розвитку» (1969), «Декларації про право на розвиток» (1986), «Концепції стійкого (сталого) розвитку» (1992), «Віденській декларації» та «Програмі дій» прийнятих на II Всесвітній конференції з прав людини (1993), «Цілях розвитку тисячоліття» (2000), «Монтеррейському консенсусі» (2002), але він потребує розробки більш глибокого концептуального підґрунтя та наповнення й визначеності);

- формалізації трансформаційних змін міжнародного економічного порядку (у процесі економічного розвитку міжнародний економічний порядок як вихідне явище фіксації реальних норм, правил і влади, починаючи із 70-х років XX ст. потребує визначеності механізму згідно зі змінами у політичній, законодавчій та інституціональній площинах на рівні відносин міжнародних організацій, країн та транснаціональних компаній, а також перегляду ролі міжнародних інститутів);

- забезпечення стійкого розвитку світової економіки (цей виклик почав концептуально формуватися у 80-х роках XX ст. у межах роботи комісії ООН під керівництвом Г. Х. Брунтланд і номінально визначений у «Концепції стійкого (сталого) розвитку», прийнятій в 1992 р. у Ріо-де-Жанейро на Всесвітній конференції ООН з довкілля і розвитку, й досі не має універсального механізму практичного здійснення в контексті збалансування економічного розвитку і його прогресивного спрямування, захисту від криз та циклічних дисфункцій);

- досягнення компромісу та соціально-економічної справедливості від розгортання процесу глобалізації (сучасні форми глобалізації зберігають помірні темпи росту світового ВВП на рівні 4 %, не ліквідують соціально-економічну асиметрію глобального розвитку суспільства, яка за рівнем доходів багатих і бідних у країнах «золотого» та «злиденного» мільярда дорівнює 60 : 1, не забезпечують нівелювання диспропорцій виробництва у структурному та територіальному вимірах, що й сприяє погіршенню екології, поширенню та поглибленню конфліктів);

- визначення концептуальних засад подальшого розвитку інтеграційних процесів у регіональних об'єднаннях (наприклад, у країнах ЄС спостерігається невизначеність консолідуючих основ його сучасного функціонування й подальшого розширення: територіальних, релігійних, економічних, ментальних, соціально-культурних тощо, а також перебігу етапів розвитку міжнародної економічної інтеграції);

- розробки компенсаційних та адаптаційних механізмів у міжнародних економічних відносинах та в національних соціально-економічних системах (викликаних прискоренням науково-технічного прогресу, комп'ютеризацією, інформатизацією та інтелектуалізацією праці, концентрацією влади та капіталу);

- демілітаризації країн (обмеження обсягу виробництва зброї масового ураження та конверсія виробництва передбачає докорінну зміну структури світового господарства, національних економік та транснаціональних компаній і зменшення обсягу доходу – що відповідно сприймається зацікавленими особами досить критично);

- керованості демографічних процесів (контроль народжуваності, поліпшення демографічної структури, оптимізація міжнародного руху людських ресурсів у складі мігрантів, туристів та переміщення працівників);

- зменшення обсягу тіньового сектора світової економіки (визначені світовою спільнотою виклики протидії тероризму та піратству, транснаціональній організованій злочинності, торгівлі людьми, торгівлі наркотиками, корупції та відмиванню коштів потребують перепроєктування соціально-економічних відносин,

вирівнювання життєвого рівня населення та розробки механізмів заміщення де-структивних потреб людства).

Глобальні виклики економічного розвитку висунули на поверхню глобальні проблеми економічного розвитку – явища, питання, ситуації, які не зовсім зрозумілі, цікаві, актуальні, створюють складності або загрози, викликають необхідність дослідження та врегулювання, а також не мають уніфікованих методик вирішення у світових масштабах. До них насамперед необхідно віднести: обмеженість знань про Всесвіт, витоки цивілізації, призначення і роль людини; відсутність дієвих механізмів прогресивного розвитку людства; неможливість запобігання дисбалансам у демографічних, економічних, соціальних і управлінських процесах, які призводять до конфліктів і війн; негативний техногенний вплив на ноосферу; нестачу ресурсів; необхідність опанування і задіяння нових технологій тощо.

У цілому глобальні тенденції, загрози, виклики та проблеми економічного розвитку на початку ХХІ ст. зумовили формування нових умов господарювання у світовій економіці. По-перше, це зміна клімату. Треба відзначити, що природна спрямованість розвитку клімату значно прискорилося техногенним впливом людини. Прояв цього спостерігається у підвищенні температури повітря внаслідок парникового ефекту. Дана обставина у поточному сторіччі призводитиме до збільшення кількості територій, не придатних для проживання людини (переважно екваторіальних) та освоєння нових, досі малопривабливих Північних та Південних полярних територій, що викличе необхідність перерозподілу державних кордонів.

По-друге, це збереження прогресуючої динаміки НТП, що призведе до збільшення кількості нових виробів, технологій, видів економічної діяльності і розширення ноосфери в цілому. Найбільш значними та визначальними подіями будуть: перехід на нові технології видобутку традиційного палива, віднайдення нових видів палива, розробка нових ліків і медичних технологій, розвиток генної інженерії, нові технології в транспорті, комунікаціях, будівництві й освоєнні нових територій.

По-третє, це збільшення чисельності людства. Так, за прогнозами експертів ООН лише у 2025 р. очікується збільшення чисельності людей до 8,188 млрд. чоловік, а у 2050 р. – до 11 млрд. Проте зростання населення буде відбуватися нерівномірно й переважно в Азіатсько-Тихоокеанському та Африканському регіонах.

По-четверте, прогнозується ускладнення екологічної ситуації у світі в цілому (забруднення навколишнього природного середовища, збільшення кількості екологічно небезпечних продуктів харчування, нестача якісної питної води, виникнення нових хвороб), що неминуче спричинить погіршення здоров'я більшості населення країн світу.

По-п'яте, це підвищення мобільності населення планети у вигляді активізації міграційних процесів (у тому числі активізації інтелектуальної міграції, нелегальної, трудової; збільшення чисельності біженців) та туризму (пізнавального, рекреаційного, релігійного).

По-шосте, це каталізація спрямованості системи наддержавного управління на концентрацію та узурпацію влади.

По-сьоме, це перехід суспільства від постіндустріального до інформаційного стану, а з часом і до постінформаційного, що буде супроводжуватися корінною зміною характеру економічних відносин, ментальності, потенціалу пасіонарного імпульсу і т. д. В цілому ж нові умови господарювання країн у світовій економіці у стратегічному періоді можуть призвести до розшарування суспільства, суттєвого загострення політичних, економічних і соціальних протиріч і відповідно до виникнення нових хвиль економічної кризи, серії локальних воєнних конфліктів і спроби формування нової системи глобалізованої управління.

Осмилення вищенаведених тенденцій, загроз, викликів та проблем економічного розвитку і фактично сформованих нових умов господарювання викликає

необхідність кардинальної зміни вимог щодо управління розвитком людських ресурсів як головної рушійної сили розвитку світової економіки [2; 6].

Першою вимогою є необхідність концептуального визначення спрямування розвитку людства. У зв'язку зі збільшенням чисельності людства змінюється характер соціально-економічних відносин, виникають нові суб'єкти, групи, класи у суспільстві. Опанування космічного простору, інформатизація та розвиток комунікацій призводить до того, що теологічний та філософський пошук сучасних дослідників уже відрізняється від практики усіх попередніх поколінь і набув певної розпорошеності та неузгодженості. Якщо з давнини наукові дослідження здебільшого мали логічний та віртуальний характер щодо гармонізації життя окремої людини або групи осіб і базувалися на вірі, переказах та локальних експериментах, то зараз розвиток науки, добувної, космічної та військової індустрії зумовив розуміння обмеженості ресурсів Землі, структури суспільства й відповідальності усього людства за наслідки діяльності нинішніх і минулих поколінь за рахунок глобальних випробувань. Ця обставина вимагає побудови парадигми розвитку людства, яка б визначила ставлення людей до сутнісних начал природи, стратегічні орієнтири та пріоритети розвитку, цінності, закони, норми, інтереси, стандарти, форми відносин, правила організації виробництва та управління, структуру територіального розміщення населення та гуманні способи оптимізації його чисельності, збалансування ресурсного забезпечення тощо. На наш погляд, реалізувати дану вимогу можливо при консолідації суспільних зусиль у науковому осмисленні історичного розвитку в усіх сферах життєдіяльності. Дослідження історії на принципах об'єктивності, правдивості, врахування усіх явищ, неупередженості, відбору достатньої кількості та якості об'єктів, терплячості та толерантності дасть змогу визначення реальної структури Всесвіту та місця людини у ньому й формування глобальної системи якісного розвитку на засадах справедливої взаємодії, розподілу та обмежень.

Другою вимогою є необхідність гармонізації відносин людства із Всесвітом. Результати господарської діяльності людства створюють небезпеку для усієї ноосфери Землі. За станом екології людство вже увійшло у «точку неповернення». Діяльність людини настільки виснажує природний капітал, що викликає сумніви у здатності екосистем планети підтримувати життя майбутніх поколінь. Більше того, у доповіді ООН, представлений на нараді Конференції сторін з біологічної різноманітності COP-10 (2010) визначено, що природа нашої планети зараз постає перед загрозою знищення. Це зумовлює підвищення відповідальності за помилки, допущені впродовж розгортання цивілізації, та вимагає невідкладних заходів із захисту і відновлення екосистем, життєво необхідних для всього людства.

Третьою вимогою є необхідність постійного збагачення людського капіталу у вигляді підтримки оптимального стану здоров'я, продовження терміну життя та працездатного віку, опанування нових знань, здобуття освіти, підвищення кваліфікації, розвиток розумових здібностей, підвищення культури та суспільної корисності, набуття професійного досвіду та здійснення творчої діяльності. Внаслідок розвитку науково-технічного прогресу, революційних подій і війн у минулих століттях поступово відбулося поліпшення якості життя у більшості населення планети за рахунок підвищення державних соціальних стандартів і гарантій, створення нових ліків, удосконалення медицини, поліпшення санітарно-гігієнічних умов побуту, досягнень харчової індустрії та розвитку системи освіти і культури. І за підвищення життєвого рівня, відсутності масштабних війн, епідемій та стихійних лих люди вимушені звертати увагу на свій спосіб життя і форми розвитку власного людського капіталу до меж свого людського потенціалу впродовж усього життя. Відповідно у більшості людей змінився ритм життя та змінилася сама концепція ставлення до організації життя. Якщо ще декілька десятиріч тому переважна більшість людей оптимізувала власний побут та збагачувала свій людський капітал у

міру власних бажань, то зараз вони це здійснюють вимушено через безпрецедентні в історії темпи зростання вимог до людини-працівника та людини соціальної.

Внаслідок розгортання потужних управлінських процесів і завдяки самоорганізації виникає необхідність оптимізації комунікаційних процесів; пошуку, упорядкування та збереження інформації; зміни форм соціальних відносин, режиму життя та ставлення до соціального побуту. Проте слід відзначити, що на дану вимогу люди у країнах реагують неоднаково і частина людських ресурсів, насамперед у країнах, що розвиваються, не включається у процес прогресивного розвитку людського капіталу, зберігаючи своє право на самоідентифікацію і волевиявлення. Також складними і неоднозначними питаннями постають визначення: міри розвитку людського капіталу особистості, правильності його спрямування, форми оцінювання та корисності для суспільства. В цілому, досягти збагачення людського капіталу до генетично та соціально зумовленого людського потенціалу виявляється можливим за рахунок реформування національних систем охорони здоров'я, освіти, культури та стимулювання наукових досліджень у сфері управління, медицини, фармакології, фізкультури, інформатизації, міжнародного наукового обміну та пропаганди саморозвитку.

Четвертою вимогою є необхідність розширення можливостей людини за допомогою застосування технічних засобів. Унаслідок досягнень і втрат цивілізації, для підтримки та оптимізації рівня комфорту й умов життя суспільство вимушене вишукувати нові способи захисту та нападу, переміщення, видобутку, опрацювання, управління, рекреації, відпочинку, розваг тощо. При цьому традиційні підходи до організації науково-технічної діяльності, виробництва та інноваційної діяльності поступово втрачають свою дієздатність. Набувають сили нові тенденції постійного пошуку нових рішень, безперервної оптимізації та удосконалення, підвищення швидкості та потужності процесів науково-технічного пошуку. Наприклад, збільшується інформаційний простір людини, в усіх сферах суспільного життя з'являються складні продукти праці та технічні пристрої, зменшується залежність від природних явищ, прискорюється швидкість оновлення виробництва, застосовуються революційні технології і т. д. Тому, з урахуванням досвіду екодеструктивного впливу людської діяльності на навколишнє природне середовище і на самих себе, розширення можливостей людини повинне здійснюватися на основі суспільно корисних та екопрогресивних рішень, які зможуть забезпечити високу якість життя для нинішніх і майбутніх поколінь.

П'ятою вимогою є оптимізація системи управління розвитком людських ресурсів у світовій економіці на різних управлінських рівнях. На нашу думку, для запобігання розгортання глобальних економічних проблем, сформованих глобальними загрозами, необхідно кардинально переосмислити та змінити структуру господарських витрат та інвестицій у суспільстві. Для цього економічним акторам треба формалізувати систему стратегічного планування розвитку за такими пріоритетами: визначення провідної ролі людського ресурсу, мотивування збагачення людського капіталу, активізація творчості та дбайливе ставлення до ресурсів території життєдіяльності нині й у майбутньому. Це передбачає збільшення витрат на розвиток людських ресурсів та поширення інвестування людського капіталу в галузі поліпшення стану здоров'я, продовження терміну життя та працездатного віку, опанування нових знань, здобуття освіти, підвищення кваліфікації, розвиток розумових здібностей, збагачення культури та суспільнокорисності праці, набуття професійного досвіду, здійснення продуктивної творчої діяльності людських ресурсів.

Пріоритетними напрямками управління розвитком людських ресурсів мають стати такі заходи: проектування нової світогосподарської системи, реформування глобальної інституалізації, інтелектуалізація та інформатизація суспільного простору, оптимізація міграційного руху людських ресурсів, удосконалення сис-

тем наддержавного і державного управління, оптимізація механізму міжнародного менеджменту та маркетингу, трансформація форм і методів міжнародного торговельно-економічного обміну та співпраці, поглиблення соціалізації економіки та гуманізації праці.

У національній економіці України доцільно здійснити зміну господарської структури, структури бюджетів, пріоритетів і змісту заходів у напрямі збільшення частини витрат та інвестицій на інформаційну, науково-технічну, інноваційну діяльність, управління, проектування й розвиток людських ресурсів, туризм, природоохоронний бізнес, енерго- та ресурсозберігальні технології, будівництво, зв'язок, ракетно-космічну індустрію, систему охорони здоров'я, спорт і фізкультуру, соціально-культурну сферу. Тому провідним напрямом економічної політики України постає розробка прикладних аспектів застосування превентивних заходів щодо розгортання глобальних проблем і кризових явищ у національній економіці.

Висновки. Стан розвитку світової економіки наприкінці першого десятиріччя ХХІ ст. є критичним. Деструктивна діяльність людства призвела до глибокого розбалансування суспільства, руйнування екозбалансованих природних комплексів та загострення соціально-економічних протиріч. Саме тому дана ситуація вимагає наукового осмислення та розробки дієвих механізмів управління розвитком людських ресурсів як рушійної сили економічного розвитку.

Науковою новизною статті є визначення нових концептуальних вимог щодо управління розвитком людських ресурсів у світовій економіці на основі впливу сучасних тенденцій, загроз, викликів і проблем економічного розвитку та сформованих умов господарювання.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці підґрунтя для формування глобальної та національних політик та прикладних заходів управління розвитком людських ресурсів у контексті розгортання економічного розвитку.

Перспективою подальших досліджень є розробка прикладних аспектів управління розвитком людських ресурсів у загальносвітовому та національному вимірі.

Бібліографічні посилання

1. Арутюнов В. Х. Філософія глобальних проблем сучасності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Х. Арутюнов, В. М. Свінцицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 90 с.
2. Гришнова О. А. Людина як основний об'єкт економічної науки нової епохи / О. А. Гришнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rarpsu/2009_14/Grishnova.pdf.
3. Маломуж М. Про стратегію подолання загроз національній безпеці України на початку ХХІ століття / М. Маломуж // Дзеркало тижня. – 2009. – № 46. – С. 1 – 2.
4. Мантатова Л. В. Стратегия развития : Ценности новой цивилизации : моногр. / Л. В. Мантатова. – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2004. – 242 с.
5. Офіційний сайт Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org>.
6. Постанова № 198 Президії Національної академії наук України від 11.07.2007 р. «Виклики ХХІ століття економіці і суспільству України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2007/regulations/Pages/198.aspx>.
7. Социально-экономические проблемы информационного общества : моногр. / В. М. Геец, В. Г. Кремень, В. П. Семиноженко [и др.]; под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университет. кн., 2005. – 430 с.
8. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2010.

В. А. Сливенко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У БОРОТЬБІ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ

Проаналізовано основні види злочинів у сфері міжнародних економічних відносин, окреслено тенденції, характерні особливості міжнародної співпраці та визначено роль міжнародних організацій у координації співробітництва держав у боротьбі зі злочинністю.

Ключові слова: транснаціональна економічна злочинність, міжнародні організації, міжнародна співпраця.

Вступ. Зростання транснаціональної економічної злочинності в період світової фінансово-економічної кризи викликає політичну нестабільність та загрожує національній безпеці не тільки соціумів, які її породили, а й безпеці людської цивілізації в цілому. Проблема боротьби з міжнародною економічною злочинністю особливо актуалізується в умовах глобалізації світогосподарського розвитку.

Багато провідних іноземних та вітчизняних учених присвятили свої праці дослідженню транснаціональної економічної злочинності та боротьбі з нею, серед яких слід відзначити О. Дзьобаня [1], В. Старжинського [2], Л. Кістерського [3], В. Предборського [5], К. Родіонова [6], М. Мельника [4], С. Смірнова [7], В. Циганова [8] та ін. Незважаючи на багатоаспектність дослідження проблеми, визначення ролі міжнародних організацій в подоланні цього явища в умовах глобалізації залишається мало розробленим у науковій літературі.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення ролі міжнародних організацій у боротьбі з міжнародною економічною злочинністю в умовах глобалізації. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, дані міжнародних організацій. Для досягнення мети використовувались методи порівняльного та структурного аналізу, історичного та логічного підходів, наукової абстракції.

Результати. Міжнародні економічні злочини слід визнати за поліпроблемне явище, що являє собою чи не головний виклик для України як самостійної, незалежної та суверенної молодшої держави. Вчені-юристи визначають цей напрям як боротьбу з організованою злочинністю в системі міжнародних економічних відносин. В основі злочинної діяльності – економічні корисливі мотиви. І більшість правопорушень, які вчинюються злочинними групами, стосуються господарської діяльності на міжнародному рівні.

Говорячи про практику економіко-кримінологічної ідентифікації, діагностики та оцінки організованої злочинності у вітчизняних та світових господарських відносинах, слід відзначити, що процес глобалізації якісно змінив характер злочинності. Відтепер вона все частіше пов'язана з порушенням законів кількох країн. Особливо небезпечним явищем сучасності є тіньова глобалізація, яка призводить до своєрідної роздвоєності світового господарства: одна частина – легальні, «прозорі процеси»; інша – тіньові. Практично будь-яка компонента легального світового господарства отримує на сучасному етапі свого нелегального «двійника» (табл.).

Глобалізація значною мірою посприяла консолідації злочинного капіталу в офшорних зонах та формуванню своєрідної неоподаткованої «чорної» каси. Для цього злочинці використовують прибутки від термінових інвестицій у валюті або цінних паперах, майна, що перебуває за кордоном, або ж різницю, що є наслід-

ком операцій зі здійснення занижених чи завищених платежів. Фінанси такого роду «чорних» кас злочинці використовують, як правило, для: по-перше, підкупу державних службовців (при цьому виплати хабарів здійснюються, здебільшого, готівкою) з метою забезпечення групі підприємств, контрольованих транснаціональною злочинністю, отримання важливих завдань, замовлень чи нових ринків; по-друге, виплати заробітної плати, що не підлягає іноземному або національному оподаткуванню; по-третє, задоволення потреб акціонерів, здійснення інвестицій, купівлі підприємств тощо.

Таблиця

Подвійна структура сучасного світового господарства

Основні компоненти легального світового господарства	Основні компоненти нелегального світового господарства
Міжнародний рух товарів кінцевого споживання	
Легальна торгівля легальними товарами	Контрабанда – нелегальна торгівля нелегальними (наркотики, зброя) та легальними товарами (сигарети, автомобілі і т. п.)
Міжнародний рух факторів виробництва	
Легальна міграція робочої сили	Нелегальна міграція, торгівля людьми
Легальний рух сировинних ресурсів (корисні копалини, деревина та ін.)	Контрабанда сировини (нафта, алмази, рідкісні тварини та ін.)
Легальний рух капіталів	Міжнародне «відмивання» грошей
Легальний рух інформаційних ресурсів («ноу-хау», патенти і т. п.)	Економічне шпигунство, торгове «піратство»

Примітка: Таблицю складено самостійно автором за даними [12].

Основною тенденцією розвитку організованої злочинної діяльності в Україні й інших державах пострадянського простору останнім часом є її проникнення у сферу економіки. На сьогодні можна виділити такі основні види транснаціональної злочинної діяльності в економічній сфері: «відмивання» грошей, контрабанда товарів та сировини, економічне шпигунство, торгівля забороненими товарами, шахрайство зі страхуванням, торгівля людьми, псевдобанкрутство, проникнення у легальний бізнес, корупція.

Кримінальні структури послідовно проводять стратегію швидкого нарощування капіталів, їх легалізацію до найбільш ефективно діючих галузей економіки. Для досягнення своїх цілей вони поєднують традиційні насильницькі злочини із різноманітними формами комерційної діяльності. За експертними оцінками, представниками організованих злочинних груп контролюється до 50 % приватних підприємств і до 60 % державних, що є ефективним засобом проведення незаконних фінансових операцій [6, с. 75].

Сучасні прояви організованої злочинності вирізняються двома особливостями – відмиванням грошей від злочинних промислів і посиленням впливу на політику. Бюджет транснаціональних злочинних організацій можна порівняти з бюджетами деяких країн. Якщо на початку 1990-х років доходи від основних промислів організованої злочинності оцінювалися близько 500 млрд. дол. США, то на початку 2000 р. лише обсяг наркоторгівлі становив понад 400 млрд., або 8 % обсягу світової торгівлі. Згідно з дослідженням Інституту світового банку, щорічний обсяг сплачуваних хабарів становить 1 трлн. дол. США. У світі близько 185 млн. осіб споживають наркотики, що становить 3 % від загальної кількості людства, або 4,7 % від кількості людей, старших 15 років [11].

Класифікацію економічних злочинів, які поширені у світі, та оцінку їх важливості наведено на рисунку [12]. З нього видно, що найбільш поширеними видами є відмивання грошей, контрабанда сировини та товару.

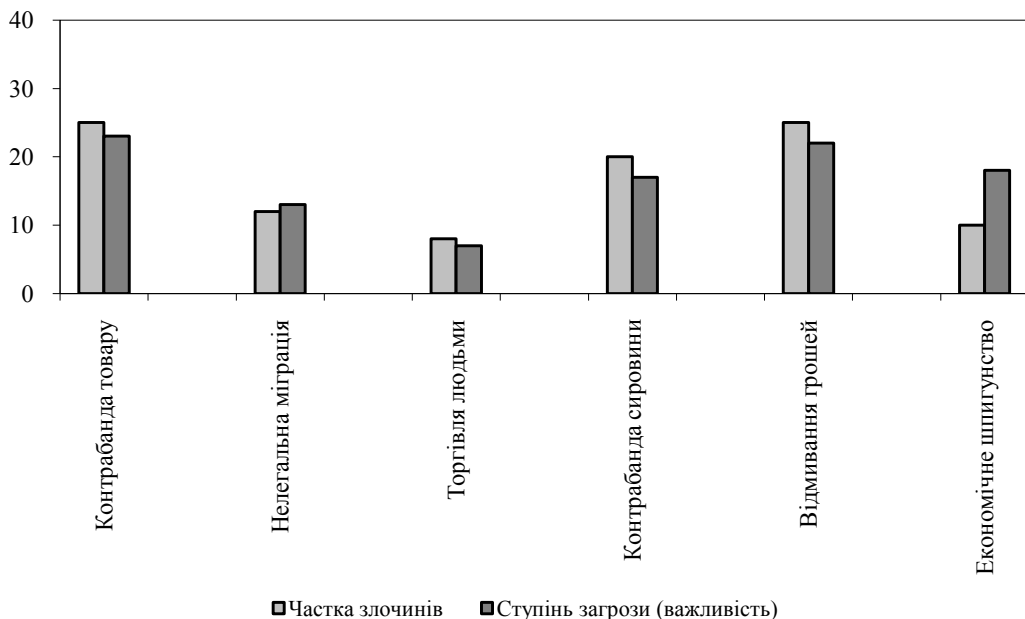


Рис. Частка та ступінь загрози транснаціональних економічних злочинів, %

Проблеми транснаціональної організованої злочинності у сфері економічних відносин досить часто обговорювалися на міжнародному рівні. ООН до зазначених проблем уперше звернулася на П'ятому конгресі (Женева, 1975 р.), де було визнано, що злочинність у формі міжнародного бізнесу – це більш серйозна загроза, ніж традиційні форми злочинності. Згодом до цієї проблеми зверталися учасники Шостого (Каракас, 1980 р.) і Сьомого (Мілан, 1985 р.) конгресів. На Восьмому конгресі за участі представників МВС України (Гавана, 1990 р.) зазначалося, що організована злочинність створює пряму загрозу національній і міжнародній безпеці та стабільності. Вона є фронтальною атакою на політичну й економічну владу, а також створює загрозу самій державності та порушує нормальне функціонування соціальних і економічних інститутів, компрометує їх, що призводить до втрати довіри до демократичних процесів. Особливе значення мала Всесвітня конференція з організованої транснаціональної злочинності (Неаполь, 1994 р.), на якій серед інших були обговорені питання, пов'язані з висновками і рекомендаціями Міжнародної конференції з попередження відмивання грошей і використання прибутків від злочинної діяльності та боротьби з ними. Учасники конференції відзначили й обґрунтували десять загроз, що несе транснаціональна організована злочинність, серед них загрози національній економіці, фінансовим інститутам, демократичним перетворенням і процесам приватизації. Велике значення для боротьби з організованою злочинністю, її глобальною небезпекою має Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти організованої злочинності (1997 р.) [10].

Безумовно, серед міжнародних організацій головну роль в міжнародній співпраці з боротьби з транснаціональною економічною злочинністю виконує Організація Об'єднаних Націй.

Серед головних органів ООН питаннями попередження транснаціональної економічної злочинності і боротьби з нею займаються: Генеральна Асамблея, ЕКОСОП, Секретаріат ООН і низка спеціалізованих установ ООН.

Генеральна Асамблея ООН розглядає доповіді Генерального секретаря ООН з найважливіших проблем міжнародного співробітництва щодо попередження злочинності та боротьби з нею. Цими проблемами займається також ряд комі-

тетів Генеральної Асамблеї ООН: головні комітети (Третій і Шостий), комітет з питань запобігання злочинності та боротьби з нею, спеціальні комітети і комісії: Спеціальний комітет з міжнародного тероризму, а також ряд робочих груп. Економічна і соціальна рада – основний орган ООН, який визначає практичні завдання організації міжнародного співробітництва щодо попередження злочинності та боротьби з нею [6, с. 47]. ЕКОСОР уповноважений складати доповіді з питань боротьби зі злочинністю і робити рекомендації в цій галузі Генеральній Асамблеї ООН, готувати проекти конвенцій і скликати міжнародні конференції з боротьби зі злочинністю та попередження її.

Конгрес ООН з попередження злочинності та поведінки з правопорушниками – спеціалізована конференція ООН, заснована в 1950 р., сесії Конгресу проводяться один раз на п'ять років. Учасниками конгресу є представники держав спеціалізованих установ ООН та її органів, а також неурядових організацій, експерти в особистій якості. Членами делегації від держав можуть бути представники від міністерств, правоохоронних органів, науковці займаються питаннями боротьби з економічною злочинністю, а також експерти та консультанти [2, с. 26].

До компетенції Конгресу належить: визначення головних напрямків співробітництва держав щодо попередження злочинності, розробка програм і рекомендацій з вирішення цієї проблеми, сприяння обміну досвідом і координації співробітництва держав в ООН із запобігання та боротьби з поширенням злочинності, визначення основних принципів співробітництва в цій галузі. Іншим органом, на який покладено організацію та координацію співробітництва держав у боротьбі зі злочинністю, є постійно діючий Комітет ООН із запобігання злочинності та боротьби з нею. Він складається з 27 експертів, що діють в особистій якості, і підзвітний Комісії соціального розвитку ЕКОСОР. Сесії комітету проводяться раз на два роки. Учасниками сесій Комітету є представники органів ООН і її спеціалізованих установ, що займаються питаннями злочинності, міжвідомчих (Інтерполу) та міжнародних неурядових організацій (Міжнародна асоціація міжнародного права, Міжнародна асоціація юристів-демократів та ін.) Питаннями злочинності займається і Генеральний Секретар ООН, який робить доповіді на сесіях Генеральної Асамблеї ООН про попередження злочинності та заходи з боротьби з нею, розроблені Конгресом і Комітетами. Спеціалізовані установи ООН – ЮНЕСКО, МОП, ІКАО, ВООЗ також займаються питаннями боротьби і попередження міжнародної економічної злочинності та за погодженням з ЕКОСОР вносять свої пропозиції до відповідних органів ООН.

Серед органів ООН, що займаються питаннями боротьби зі злочинністю, особливе місце займає Інститут національних кореспондентів. Цей орган спеціальної компетенції створений у 1950 р. і складається з представників держав, які призначаються державами з числа осіб, що мають високу кваліфікацію в галузі національної юрисдикції. Кореспонденти повідомляють в органи ООН про практичні заходи, методи та способи боротьби із попередження злочинності, які застосовуються в експонованих ними країнах, а також інформують відповідні органи своїх країн про головні напрями боротьби зі злочинністю в міжнародному співтоваристві.

Важливу роль в міжнародній співпраці з боротьби з транснаціональною економічною злочинністю виконує Міжнародна організація кримінальної поліції – Інтерпол. Головні завдання та цілі Інтерполу, згідно зі Статутом:

- забезпечення найширшої співпраці між зацікавленими органами кримінальної поліції у межах чинного національного законодавства країн – учасниць Інтерполу і у суворій відповідності до положень Всесвітньої декларації з прав людини;
- створення і розвиток ефективних органів для боротьби із загальнокримінальною злочинністю.

Під час проведення оперативно-розшукових заходів та слідчих дій, пов'язаних із розкриттям злочинів у сфері економіки та фінансів, через Національні центральні бюро (НЦБ) правоохоронці можуть одержувати з Генерального секретаріату Інтерполу в зарубіжних країнах таку інформацію [2, с. 79]:

а) офіційні назви комерційних структур (фірм, спільних підприємств тощо) та інших юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, розташованих за кордоном;

б) дату їх реєстрації у відповідних державних органах, юридичну адресу, номери телефонів та інших телекомунікаційних засобів;

в) прізвища та імена керівників таких структур;

г) основні напрями діяльності;

д) розміри статутного капіталу;

е) відомості про припинення діяльності;

ж) відомості кримінального характеру стосовно їх керівників та інших працівників.

З деяких країн можливе отримання інформації про укладені іноземними фірмами угоди з юридичними та фізичними особами або за їх участю та про наслідки їх виконання. Відомості про відкриття фізичними особами, в тому числі громадянами та юридичними особами, фінансових рахунків у зарубіжних банках, а також про рух коштів становлять, як правило, банківську або комерційну таємницю і можуть повідомлятися іноземними правоохоронними органами лише після розгляду офіційного звернення прокуратури верховним органом юстиції (прокуратури) запитуваної держави в порядку надання правової допомоги в кримінальній справі.

Запити з питань розкриття і розслідування злочинів у сфері економіки і фінансів, а також причетних до них осіб, які надсилаються до НЦБ Інтерполу для подальшого направлення правоохоронним органам зарубіжних держав, повинні містити такі відомості:

а) конкретні факти, які є підставою для звернення до правоохоронних органів зарубіжних держав: наявність кримінальної справи, її номер, дата і стаття кримінального закону, за якою її порушено, орган, який провадить розслідування; заведена оперативно-розшукова справа, її номер, перевірка оперативної або іншої інформації, номер оперативного повідомлення або відповідного документа;

б) анкетні дані особи, щодо якої робиться запит; за наявності кримінальної справи, процесуальний стан обвинуваченої особи – який, ким і коли обрано запобіжний захід;

в) обставини злочину або характер наявних відомостей із зазначенням способу скоєння конкретних злочинних діянь обвинуваченими або підозрюваними особами.

До запитів, у разі потреби, додаються копії контрактів та інших документів, які стосуються справи або матеріалів перевірки.

За необхідності перевірки іноземних фірм, філіалів, спільних підприємств та інших об'єктів підприємницької діяльності, зареєстрованих за кордоном, у запиті додатково зазначається:

а) назва такої структури;

б) юридична (або фактична) адреса, телефони, факси;

в) конкретні питання, на які передбачається одержати відповідь [2, с. 80].

Крім Інтерполу, в Європейському співтоваристві створено Європол, основним завданням якого є організація і координація взаємодії національних поліцейських систем у боротьбі з «відмиванням» грошей, тероризмом, нелегальним оборотом наркотиків і зброї, контроль за зовнішніми кордонами Європейського співтовариства. Для боротьби з кримінальними угрупованнями у Європі створена особлива група «Антимафія», до завдань якої входить аналіз діяльності мафіозних угруповань, вироблення європейської стратегії протидії мафії.

Виконання державної програми у сфері боротьби з міжнародною економічною злочинністю в Україні здійснюється Національним центральним бюро Інтерполу (Укрбюро). Це добре організований, сучасно оснащений підрозділ, спроможний надати ефективну допомогу правоохоронним органам України у проведенні за кордоном оперативно-розшукових та інших заходів у справах про транснаціональні злочини економічної спрямованості, зокрема, торгівлю людьми, відмивання коштів, міжнародний наркотрафік тощо, в організації міжнародного розшуку осіб та отриманні інформації з банків даних Генерального секретаріату Інтерполу, правоохоронних органів інших країн. З Укрбюро Інтерполу активно взаємодіють підрозділи не тільки органів внутрішніх справ, а і Генеральної прокуратури, Служби безпеки, Державної податкової адміністрації, Держмитслужби, Держприкордонслужби, Служби зовнішньої розвідки [10].

Так, наприклад, тільки у 2004 р. правоохоронними органами України за сприянням Інтерполу було розкрито такі злочини економічної спрямованості:

- 68 фактів використання суб'єктами підприємницької діяльності України реквізитів неіснуючих іноземних компаній при наданні звітності про фінансово-господарську діяльність (з метою скоєння злочинів, пов'язаних із легалізацією (відмиванням) коштів, ухиленням від сплати податків тощо);

- 15 фактів здійснення фіктивних зовнішньоекономічних операцій суб'єктами підприємницької діяльності України;

- 14 фактів використання підроблених грошей, незаконного обігу цінних паперів, а також незаконного використання електронноплатіжних засобів [2, с. 12].

Пріоритетними напрямками міжнародної співпраці правоохоронних органів України з каналами Інтерполу є: проекти нових нормативних актів; робота з поліпшення технічної складової в діяльності підрозділу; вдосконалення існуючих в Укрбюро електронних банків даних та впровадження електронного документообігу.

Але аналіз конкретних результатів співпраці із зазначеними міжнародними організаціями щодо викриття мафіозних структур, розслідування резонансних кримінальних справ свідчить про те, що рівень співробітництва з ними правоохоронних органів України повинен стати вищим.

Висновки. Проблеми транснаціональної злочинності, як ніколи, у сучасних умовах вимагають участі правоохоронних органів усіх країн у їх вирішенні в умовах тісної співпраці як на національному, так і міжнародному рівнях.

Аналіз статистичних даних про рівень економічної злочинності у різних країнах підтверджує важливість справи міжнародного співробітництва в рамках міжнародних організацій з боротьби зі злочинністю. Навіть ті держави, які не мають тісних політичних і економічних контактів, як правило, не зневажають контактами в галузі протидії злочинності. Велике значення надається таким формам взаємодії у боротьбі з економічною злочинністю як підписання та реалізація міжнародних договорів у сфері: надання допомоги у кримінальних справах; виконання рішень іноземних правоохоронних органів; регламентації кримінально-правових питань; обміну інформацією; проведення спільних наукових досліджень у галузі боротьби зі злочинністю; обміну досвідом; спільної підготовки кадрів, взаємного надання матеріально-технічної та консультативної допомоги.

Результати співпраці вітчизняних правоохоронців з міжнародними організаціями свідчать про недостатню активність України у виконанні Програми ООН щодо заходів попередження економічної злочинності, національного та транснаціонального характеру.

Організації Об'єднаних Націй та іншим глобальним та регіональним міжнародним організаціям і механізмам, у тому числі Цільовій групі з фінансових заходів, Міжнародній організації кримінальної поліції – Інтерполу, Міжамериканській комісії з боротьби зі зловживаннями наркотичними засобами, Організації американських держав, Європолу, Раді міністрів внутрішніх справ арабських дер-

жав та Секретаріату Співдружності націй, які відіграють активну роль у боротьбі з міжнародною економічною злочинністю, потрібно об'єднати свої зусилля з метою узгодження загальних регламентаційних і правоохоронних стратегій у цій галузі.

Бібліографічні посилання

1. **Дзьобань О. П.** Національна безпека України: концептуальні засади та світоглядний сенс / О. П. Дзьобань. – Х. : Майдан, 2007. – 284 с.
2. **Интерпол.** Міжнародна організація кримінальної поліції : навч. посіб. / В. С. Старжинський, С. В. Старжинський, П. В. Хотенець. – Харків : Книга, 2009. – 179 с.
3. **Кістерський Л. Л.** Економічна безпека України / Л. Л. Кістерський // Наука і оборона. – 1999. – № 2. – С. 30–36.
4. **Мельник М. І.** Суд та інші правоохоронні органи. Правоохоронна діяльність: навч. посіб. / М. І. Мельник, М. І. Хавронюк. – К., 2000. – 352 с.
5. **Предборський В. А.** Економічна безпека держави / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 395 с.
6. **Родионов К.С.** Интерпол: вчера, сегодня, завтра / К. С. Родионов. – М. : Международные отношения, 1990. – 191 с.
7. **Смірнов С. А.** Міжнародні правоохоронні органи / С. А. Смірнов. – К., 2009. – 241 с.
8. **Циганов В. В.** Національна безпека України: Посібник / В. В. Циганов. – К. : Національна академія внутрішніх справ України. – 2004. – 100 с.
9. Офіційний сайт Центра исследования компьютерной преступности Интерпола в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.crime-research.ru/news/03.04.2004/2/>
10. Офіційний сайт Укрбюро Интерпола [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://42827.ncbint00.web8.hosting-test.net/?page_id=188.
11. Організована злочинність як найбільш розвинута форма групової злочинності та її кримінологічні основи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ua.textreferat.com
12. Офіційний сайт журналу Report on Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/>

Надійшла до редколегії 31.01.2011.

УДК 339.92:629.78

І. А. Суходольский

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ КОСМІЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Проаналізовано провідні аспекти управління космічною галуззю в умовах міжнародного співробітництва на основі аналізу діяльності управління інноваційним розвитком космічної галузі як складової науково-технічної сфери. Проаналізовано структуру космічної галузі України в контексті міжнародного співробітництва.

Ключові слова: управління, космічна галузь, міжнародне співробітництво, інноваційний розвиток, науково-технічна сфера.

Вступ. Україна має найдавнішу та багату історію розвитку космічної техніки серед країн Європи. За останні роки ракети-носії, створені українськими фахівцями, стартували понад 1 000 разів, більше 400 космічних апаратів 60 видів української розробки були за цей час виведені в космічний простір. Україна входить до першої п'ятірки розвинених космічних держав світу, що володіють повним тех-

нологічним циклом створення ракетно-космічних комплексів: наукові дослідження, дослідницько-конструкторські роботи, організація виробництва, експлуатація й утилізація.

Одним з інститутів космічного регулювання та міжнародного співробітництва в Україні є Національна космічна агенція (НКАУ). Реалізація міжнародного співробітництва у сфері космічної діяльності здійснюється на основі Загальнодержавної (Національної) космічної програми України. У жовтні 2002 року Україна разом з 92 іншими країнами приєдналася до Гаазького кодексу поведінки проти поширення балістичних ракет (ГКП). На сучасному етапі розвитку світової економіки, коли людство намагається використовувати космос для поліпшення життя на Землі, здійснювати масштабні наукові програми із вивчення Всесвіту, планет Сонячної системи та інших космічних тіл та явищ, необхідно консолідувати зусилля, засоби багатьох країн.

Постановка завдання. Мета роботи полягала в тому, щоб на основі аналізу діяльності управління інноваційним розвитком космічної галузі як складової науково-технічної сфери дослідити структуру космічної галузі України та проаналізувати провідні аспекти управління космічною галуззю в умовах міжнародного співробітництва. Методологічну основу дослідження сформували праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених. У роботі були застосовані методи аналізу та синтезу, порівняння, наукової абстракції.

Результати. За час незалежності України НКАУ укладено 18 міжнародних договорів у сфері дослідження та використання космічного простору, що дало змогу щорічно виконувати понад 300 контрактів на рівні окремих підприємств, установ, інститутів. Отже, в процесі формування в Україні інноваційної моделі економічного розвитку перед космічною галуззю та НКАУ постають якісно нові завдання. Орієнтуючись у своїй стратегії на вирішення актуальних проблем високотехнологічного виробництва, ця галузь має бути значно більшою мірою зорієнтована на реалізацію загальнонаціональних стратегічних цілей та міжнародну кооперацію (рис. 1).

По-перше, мова йде про необхідність більш ефективно використовувати в інтересах інтенсифікації процесу технологічних та структурних перетворень у національній економіці можливостей, що походять від прискореності світового НТП та глобалізації світової економіки.

По-друге, береться до уваги необхідність зміцнення позицій України у конкурентній боротьбі за міжнародні ринки, особливо у сфері просування вітчизняних технологій, наукомістких продуктів та послуг. Це передбачає не тільки активізацію та удосконалення державної науково-технічної політики, зокрема її пріоритетних напрямів та створення дієвих механізмів їх реалізації, а й оволодіння сучасними методами і формами конкурентної боротьби з боку національних підприємств і корпорацій різних форм власності, які виступають суб'єктами космічної діяльності.

Для вирішення таких питань необхідна побудова принципово нової моделі управління космічною діяльністю, яка має бути заснована на принципах інноваційного розвитку. Основою реалізації такої моделі космічної діяльності України є заходи державної політики щодо космічної діяльності, які здійснюватимуться шляхом: реалізації цільових проектів, забезпечення безперервного отримання та ефективного використання інформації з космічних засобів шляхом створення постійно діючого угруповання космічних апаратів спостереження Землі.

Відповідно до Угоди між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку про Зустрічні гарантії від 30 грудня 1997 року НКАУ доручено моніторинг політичних ризиків в Україні за реалізацію цього проекту. Заслугує на увагу діяльність українсько-російської компанії «Космотрас». Виконуючи свої міжнародні зобов'язання – знищення ракет стратегічного класу, – Україна і Ро-

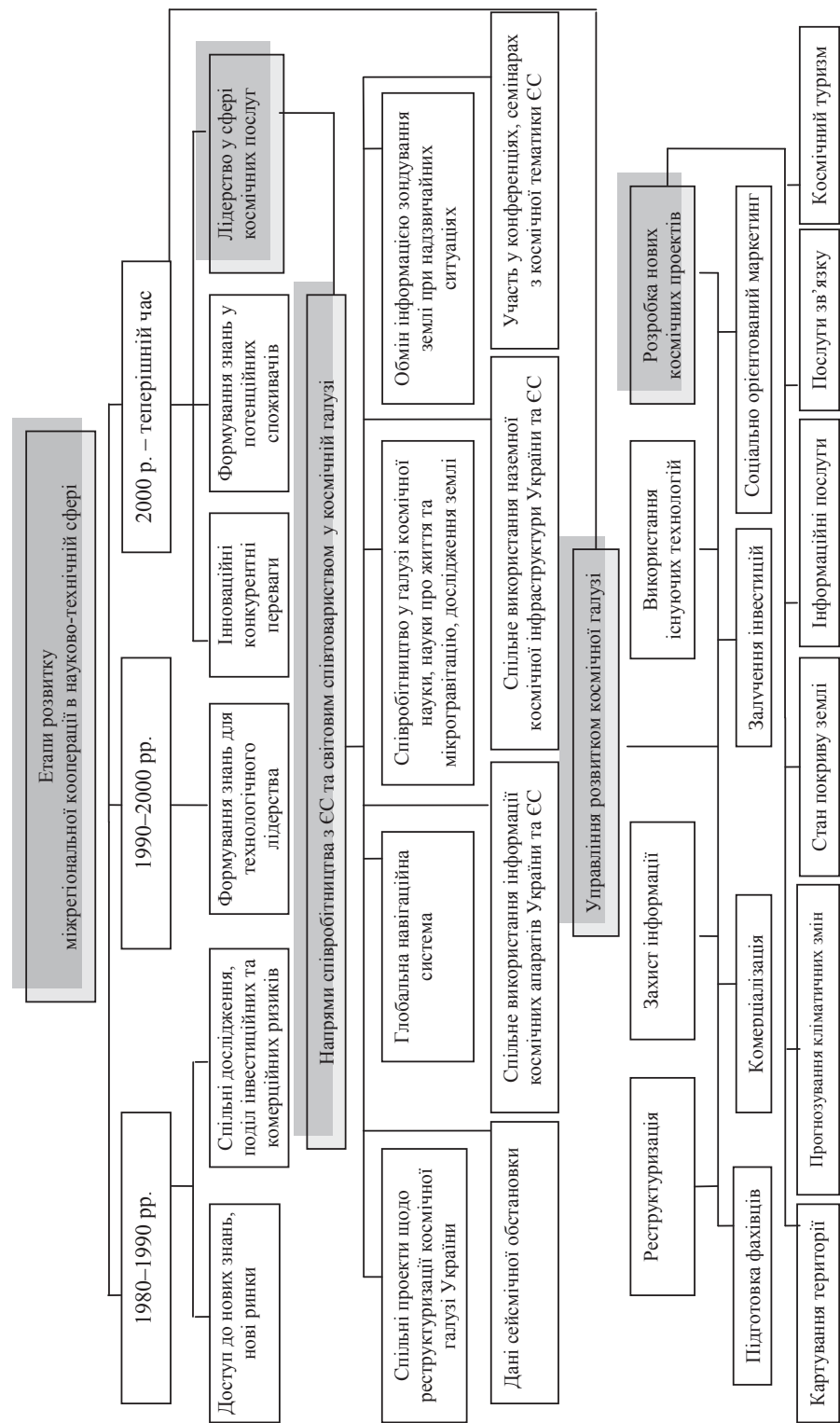


Рис. 1. Управління інноваційним розвитком космічної галузі як складової науково-технічної сфери

сійська Федерація створили компанію, яка реалізує унікальний проект конверсії міжконтинентальної ракети SS-18 у цивільний ракетоносії «Дніпро». За п'ять років здійснено п'ять пусків та виведено на орбіту 22 космічні апарати. Тобто військова техніка почала працювати на мирний космос, науку, народне господарство, людей.

Крім того, наша країна виробляє та постачає на ринок космічних послуг ракети-носії «Зеніт-2», «Циклон-2», «Циклон-3» для запуску корисних навантажень (рис. 2).

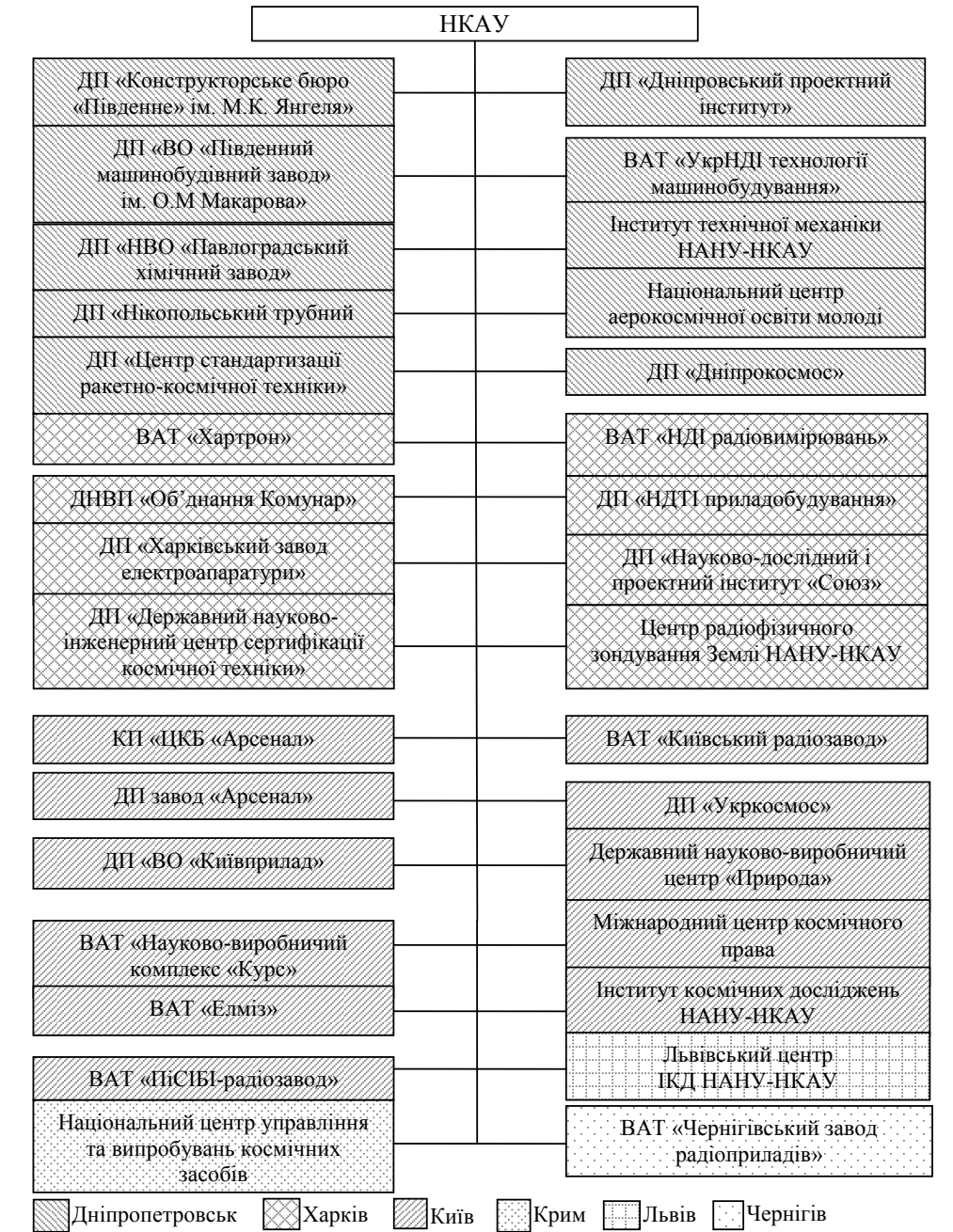


Рис. 2. Структура космічної галузі України

Наземна космічна інфраструктура, розгорнута в Україні, дозволяє забезпечувати управління та приймати інформацію від супутників вітчизняного і зарубіжного виробництва. Система управління розвитком космічної галузі базується на давніх відносинах у космічній сфері, які склалися з Російською Федерацією. Вони підтримуються глибокою кооперацією підприємств, участю в міжнародних проєктах, використанням стартових комплексів РФ, спільним планом дій космічних агентств на тривалу перспективу. Цьому сприяють систематичні наради космічних агентств та академій наук обох країн для визначення нагальних питань співробітництва, робота спільного центру Міжнародного космічного права, розташованого у Києві.

Двостороннє співробітництво у сфері дослідження і використання космічного простору в мирних цілях передбачає вирішення таких питань: розробку і реалізацію двосторонніх космічних програм, а також участь юридичних осіб однієї країни в реалізації проєктів у рамках національної космічної програми іншої країни; участь у розробці і реалізації багатосторонніх космічних програм та комерційних проєктів, таких як «Дніпро», «Морський старт», «Наземний старт», «Циклон-2К», «Циклон-4», проведення спільних наукових досліджень і експериментів на російському сегменті Міжнародної космічної станції. До речі, мало хто знає, що всі стикування космічних кораблів з МКС забезпечує українська система «Курс».

Підприємства космічної галузі України забезпечують технічну підтримку та подовження термінів експлуатації ракетних комплексів РС-20 і РС-22, які перебувають на бойовому чергуванні в РФ, та контроль космічного простору із Західного та Південного напрямку.

Новим етапом у розвитку України як космічної держави має стати виконання спільного українсько-бразильського проєкту будівництва стартового комплексу для модернізованої ракети-носія «Циклон-4» на космодромі Алкантара.

Реалізація такого міжнародного проєкту дозволить Україні проводити активну космічну політику, розширити спектр своєї космічної діяльності та увійти в нові сегменти ринку пускових послуг, сприятиме подальшому покращанню іміджу України як космічної держави та розвитку національної економіки. На новий рівень буде піднесено співробітництво з країнами Латинської Америки.

Нинішній стан розвитку відносин між Україною та Європейським Союзом, пріоритети та завдання, визначені Планом дій Україна – ЄС, дають можливість поглибити співробітництво сторін у напрямі поступової економічної інтеграції.

Сьогодні ЄС, на жаль, не використовує належним чином Україну – потужного партнера в космічній галузі, що негативно відбивається і на європейських досягненнях. Незважаючи на інерцію, різні економічні інтереси, бюрократичну тяганину, недооцінку можливостей нашої країни, ми наполегливо переконуємо європейських партнерів у доцільності більш широкої співпраці з промисловістю та науковими установами України. В результаті за останні роки ми запустили близько 10 космічних апаратів європейських країн (Італії, Великої Британії, Франції), провели під егідою Єврокомісії, ЄКА та НКАУ зустріч учених країн Європи та України, беремо участь у створенні європейської ракети-носія VEGA, під керівництвом України провели науковий експеримент «Варіант», в якому взяли участь Польща, Франція, Велика Британія, Російська Федерація.

Україна приєдналася до європейського навігаційного проєкту «Галілео», запропонувала низку проєктів до Першої європейської космічної програми. З метою подальшого розвитку співробітництва між Україною та ЄС у космічній сфері останнім часом Сторонами здійснено таке: створено спільну робочу групу Україна – Єврокомісія з питань космічних досліджень; за результатами консультацій Сторін з питань формування європейської космічної політики в Більй книзі «План дій з виконання європейської космічної політики» зазначено: «Україна заслуговує особливої уваги як країна з визнаною космічною галуззю,

яка підпадає під дію політичної ініціативи Європейського Союзу «Розширена Європа»; розпочався процес узгодження тексту Рамкової угоди між Європейським космічним агентством і Кабінетом Міністрів України про співробітництво в галузі дослідження та використання космічного простору в мирних цілях; за підсумками саміту «Україна – Європейський Союз» (м. Ялта, 7–8 жовтня 2003 року) схвалено Спільну заяву України та ЄС про співробітництво у сфері супутникової навігації «Галілео»; здійснюються організаційні заходи щодо реалізації спільних проектів між підприємствами космічної галузі України та ЄКА, країн-членів ЄС, у тому числі в рамках проекту GMES (GEOSS).

Україна і Сполучені Штати Америки мають багаторічний досвід співробітництва в космічній галузі, про що свідчить успішне проведення спільних досліджень в галузі космічної біології під час місії STS-87 за участю українського космонавта, вищезгаданий «Морський старт», наукові дослідження, і серед них – на міжнародній космічній станції, освітні програми тощо.

Проголошення в 2004 році нової космічної ініціативи Сполучених Штатів Америки, зокрема «Планетної ініціативи», може значно сприяти створенню умов для поглиблення співробітництва між нашими країнами, надати йому більш змістовного наповнення. Адже йдеться про амбітні, найсучасніші космічні проекти. Тому наразі розпочато підготовку для участі підприємств, наукових установ галузі в реалізації спільно з НАСА довгострокових міжпланетних місій – йдеться про пошук можливостей спільної реалізації Місячного проекту. Існують також інші, менш масштабні напрями співробітництва, але в них зацікавлені усі сторони, зокрема, це космічна біологія, мікрогравітація тощо.

Висновки. Таким чином, Україні завдяки реалістичній державній політиці і державній підтримці вдалося не тільки зберегти потужний науковий, технологічний та виробничий потенціал у космічній сфері, а й розвинути його, пристосувати до сучасних умов соціально-економічних відносин. Україна є і залишиться потужним партнером на європейському та світовому ринках космічних послуг, з часом зміцнюючи свої позиції завдяки ефективній міжнародній політиці та широкій міжнародній співпраці.

Швидко і динамічно розвиваються високотехнологічні галузі в країнах Азії. Вражають темпами і масштабними космічними проектами вчені та інженери Китаю, Індії. Маючи непогані стосунки з космічними організаціями цих країн, в минулому році ми були запрошені до Азійсько-Тихоокеанської організації зі співробітництва в космічній сфері (АТОСКС). Після заснування АТОСКС НКАУ здійснюватиме необхідну процедуру для набуття Україною статусу асоційованого члена, що сприятиме розширенню співпраці з таким важливим і потужним регіоном.

Бібліографічні посилання

1. **Забарна Е. М.** Соціально-економічний розвиток регіону на інноваційно-інвестиційній основі: моногр. / Е. М. Забарна. – НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – О., 2008. – 264 с.
2. **Каракай Ю. В.** Фактор визнання інновацій на ринку / Ю. В. Каракай // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12(79). – С. 131–135.
3. **Кудинов В. В.** Украина-Сибирское партнерство при реализации проекта интеллектуальной инфокоммуникационной геостационарной спутниковой системы «Ефремов» / В. В. Кудинов // Тез. докл. III Междунар. конф. «Космос и общество. Космос: человеческое измерение», 15–17 апреля 2009 г., г. Днепропетровск. – С. 73.
4. **Матросова Л. М.** Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: моногр. / Л. М. Матросова, О. А. Овечкіна, К. В. Іванова, Д. В. Солоха. – Технолог. ін-т Східноукр. нац. ун-ту ім. Володимира Даля; Європейський ун-т. Ін-т проблем конкуренції. — Донецьк : Донбас, 2009. – 496 с.
5. **Приз Е.** Влияние космической деятельности на социально-экономическое развитие общества / Е. Приз // Тез. докл. III Междунар. конф. «Космос и общество. Космос: человеческое измерение», 15–17 апреля 2009 г., г. Днепропетровск. – С. 77.

6. **Шершенюк О. М.** Оцінка інтегрального ефекту від впровадження інновацій / О. М. Шершенюк. – Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.02.02 / Нац. тех. ун-т «Харк. політех. ін-т». – Х., 2006. – 20 с.

7. **Baumol W. J.** Is entrepreneurship always productive? / W. J. Baumol // Entrepreneurship and economic development. – N.Y. : UN, 1988. – P. 91–101.

8. **Rothwell R.** Industrial innovation and public policy / R. Rothwell, W. Zegveld. – Connecticut, 1981. – 173 p.

Надійшла до редколегії 11.12.2010.

УДК 339(477)+339.7.012

В. А. Федорова, О. Г. Михайленко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ПЕРЕВАГИ ТА ЗАГРОЗИ

Проаналізовано діяльність банків з іноземним капіталом в Україні. Наведено специфічні риси та особливості входження і функціонування іноземних банків у банківському секторі України. Визначено основні позитивні моменти та проблеми, які викликає залучення іноземного капіталу.

Ключові слова: іноземний капітал, банківська система, банківський сектор, Україна.

Вступ. Банківська система держави є єдиною системою, підпорядкованою одній головній меті – забезпечувати ефективний обіг фінансових ресурсів у державі. Від того, наскільки раціонально організована банківська система, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність руху фінансових ресурсів і, у свою чергу, розвиток економіки [4, с. 109].

Участь України у загальносвітових процесах фінансової глобалізації та інтернаціоналізації банківської діяльності неминуче пов'язана з питанням доступу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи [3, с. 9]. У зв'язку з цим актуальним є вивчення переваг та загроз для розвитку України, які створює участь іноземних банківських установ в економічних процесах, та їх впливу на фінансову безпеку країни.

Загальні питання інтернаціоналізації банківської діяльності розглянуті у працях О. Білоруса, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Мороза, В. Новицького, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Філіпенка та інших. Питання доступу іноземного капіталу до фінансового ринку України та його впливу на економіку країни висвітлені в дослідженнях О. Береславської, Т. Вахненко, В. Гаркавенко, А. Гальчинського, З. Луцишиної, С. Михайличенка, О. Пересади, В. Шевчука та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз діяльності банків з іноземним капіталом в Україні, узагальнення питання входження і функціонування іноземного капіталу в банківський сектор та визначення позитивних і негативних сторін присутності іноземних банків в Україні. У роботі використані такі методи дослідження: аналіз статистичних даних, електронних джерел та наукових публікацій.

Результати. На зразок побудови банківської системи високорозвинених країн світу Законом України «Про банки й банківську діяльність» від 1991 року передбачено створення та функціонування дворівневої банківської системи Украй-

ни. Первинною ланкою є Національний банк України. Далі йде система комерційних банків:

1) старі системні банки. Це колишні спеціалізовані держбанки СРСР, більшість з яких отримала статус комерційних банків України після проголошення незалежності України (Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Ощадбанк);

2) нові системні банки. Вони створюються без участі держави, починаючи свою діяльність в умовах ринкової економіки (Пумб, Приватбанк);

3) комерційні банки. Ця група банків численна, оскільки охоплює: великі банки з великою кількістю філій; великі банки, операції яких мають локальний характер; середні й дрібні банки;

4) іноземні банки. Вони якісно відрізняються від банків попередніх груп високим рівнем менеджменту, професіоналізмом, досвідом роботи на фінансовому ринку. Іноземні банки можуть розраховувати на фінансову допомогу своїх закордонних філій («Аваль», «Форум», «Агробанк» та ін.) [8, с.18].

Останнім часом іноземні банки стали постійними суб'єктами ринку банківських послуг в Україні.

Серед причин активних дій іноземних банків в Україні виділяють такі: низька насиченість банківськими продуктами вітчизняного ринку банківських послуг; низька концентрація банківського капіталу; низька частка іноземного капіталу порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи (за винятком Росії та Білорусії) [9, с. 18].

Перш за все, слід усвідомлювати мотиви інвесторів, що приходять у банківський сектор України, і зіставляти їх із цілями розвитку вітчизняної фінансової системи.

Існує два варіанти продажу банку: частковий (трохи більший 51 %) та повний (більший 80 %). Вибір одного з варіантів визначається причинами продажу, серед яких можуть бути такі: власники банку продають непрофільний актив, прихід іноземного інвестора необхідний для доступу до дешевих і більших фінансових ресурсів, до нових технологій, без яких неможливий подальший стратегічний розвиток.

Продаж активів іноземному інвесторів може здійснюватися трьома шляхами: додаткова емісія акцій банку, прямий продаж власниками своїх акцій, а також продаж компанією-власником банку [1, с. 19].

Найбільшу зацікавленість у своїй наявності в українському банківському секторі демонструє капітал з Австрії, Франції та Італії (див. рис.) [6].

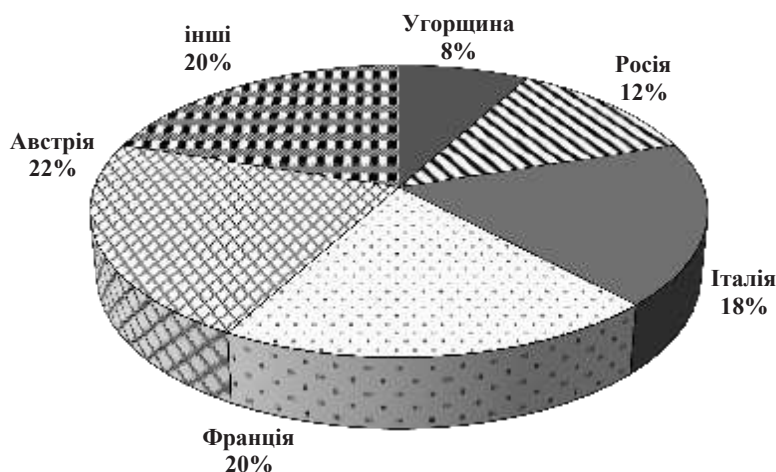


Рис. Структура іноземного капіталу в українській банківській системі у 2008 році, %

Участь іноземного капіталу в банківській системі України сприяє підвищенню якості банківської системи та дозволяє активізувати економічні процеси за рахунок підвищення якості обслуговування, удосконалення технологій, збільшення обсягу фінансових ресурсів, розвитку фондового ринку (через вихід банків на вітчизняний і зарубіжні фондові ринки), підвищення міжнародного фінансового рейтингу, прискорення процесів інтеграції у світову економіку.

Проте необхідно усвідомлювати можливі ризики прискорених процесів іноземного інвестування в банківський сектор країни: втрата суверенітету в галузі грошово-кредитної політики, несподівані коливання ліквідності банків, спекулятивні зміни попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливий відплив фінансових ресурсів [2, с. 52].

Банки з іноземним капіталом демонструють за багатьма ознаками вищу конкурентоспроможність порівняно з вітчизняними, відбирають найвигідніших клієнтів, здійснюють географічну експансію у найпривабливіші регіони, на початкових етапах мало працюють із фізичними особами (хоча останнім часом низка банків з іноземним капіталом активно просуваються на ринок вкладів населення).

Стосовно реальних змін, які вже відбулися під впливом іноземного капіталу, слід зазначити, що прихід іноземного капіталу в банківський сектор призвів до перерозподілу ринку міжбанківського кредитування.

Справа в тому, що іноземні інвестори дотримуються більш консервативної політики у відкритті лімітів на міжбанківське кредитування, відбувається їх зниження для деяких банків, устанавлюються великі розміри мінімальних лотів за міжбанківським кредитом, що суттєво обмежує коло потенційних позичальників і підвищує якісні вимоги до них. На думку експертів, експансія іноземних банків призведе до подальшого розшарування ринку міжбанківського кредитування. Очікується, що приблизно 90 % ринку міжбанківського кредитування буде сконцентровано в 20–30 найбільших фінансових установах. А дрібні банки можуть виявитися відрізнаними від кредитів великих фінансових установ і підтримки НБУ [9, с. 20].

Крім того, відбулися зміни структури активних операцій за рахунок того, що іноземні банки орієнтуються в основному на роздрібну торгівлю і, як наслідок, сфера кредитування зміщується від виробника до покупця [5, с. 52].

Результати аналізу причин і можливих наслідків припливу іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему зображено в таблиці.

Таблиця

SWOT-аналіз іноземних інвестицій у банківський сектор України

S – перспективи вітчизняного банківського сектора (переваги для іноземних інвесторів)	W – слабкі сторони фінансової системи України
Низька насиченість банківськими продуктами Низька концентрація банківського капіталу Низька частка іноземного капіталу	Дефіцит фінансових ресурсів за зростаючих потреб економіки Низькі показники іноземних інвестицій на душу населення Високий рівень корупції, необхідність легалізації доходів
О – можливості подолання W за допомогою іноземного капіталу	Т – загрози/ризики для економіки країни
Підвищення якості обслуговування Удосконалення вживаних технологій Збільшення обсягу фінансових ресурсів Підвищення міжнародного фінансового рейтингу	Втрата суверенітету в галузі грошово-кредитної політики Можливий відплив фінансових ресурсів Посилення міжбанківської конкуренції Несподівані коливання ліквідності банків

Перспективи вітчизняного банківського сектора (S) дають переваги для іноземних інвесторів і створюють простір для їх активних дій. Зазначені слабкі сто-

рони фінансової системи України (W) потребують суттєвих змін у банківській системі, їх можна подолати за рахунок участі іноземних інвесторів. Сектор (O) відображує той позитивний вплив наявності іноземного капіталу у вітчизняному фінансовому секторі, який можливо отримати. У блоці (T) наведено можливі загрози зростанню темпів іноземних інвестицій у банківський сектор для економіки країни в цілому та її банківського сектора зокрема [9, с. 20–21].

Враховуючи вищезазначене, можна запропонувати такі варіанти трансформації українських банків з урахуванням припливу іноземного капіталу:

1. Створення банківського холдингу на базі банків з часткою капіталу в структурі пасивів більше 1 %. Капітал такого холдингу становитиме близько 5 млрд. євро, що забезпечить його повноцінну кредитно-інвестиційну діяльність, дозволить залучати значні іноземні інвестиції та конкурувати із середніми іноземними банками. Але цей підхід призведе до фактичної монополізації таким холдингом українського ринку банківських послуг, хоча порівняно з капіталом більшості іноземних банків сума капіталу холдингу лишиться неконкурентоспроможною.

2. Створення банківського холдингу на базі малих банків з часткою капіталу в структурі пасивів менше 1 %. Тоді капітал холдингу становитиме близько 2,5 млрд. євро, а на ринку діятиме приблизно 25 банків. За такого сценарію зберігається певна конкуренція між вітчизняними банками (хоча холдингу належатиме переважна частина капіталу банківської системи), але ускладнюється конкуренція з іноземними банками.

3. До холдингу входять усі банки, окрім державних та найбільшого на сьогодні – Приватбанку. Капітал холдингу становитиме понад 6 млрд. євро, а на ринку діятимуть три банки та один холдинг. При цьому негативи та позитиви будуть ті самі, що й за першим сценарієм.

4. Створення першого холдингу шляхом приєднання до одного з найбільших банків тих банків, розмір капіталу яких не перевищує 100 млн. грн., а другого холдингу – шляхом приєднання до другого з найбільших банків тих банків, розмір капіталу яких не перевищує 70 млн. грн. У такому разі на ринку діятимуть понад 70 банків і два холдинги. Це дозволяє зберегти конкурентне середовище і створити передумови для протидії монополізації ринку банківських послуг. Крім цього, зникнуть недокапіталізовані та неконкурентоспроможні банки. Але це знов не вирішує проблеми конкуренції з іноземним капіталом [5, с. 33–34].

Так чи інакше, перш за все треба перешкоджати приходу в Україну спекулятивного банківського капіталу та банків з ненадійною репутацією. Однак труднощі полягають у тому, що фінансово потужним банкам із країн з високим інвестиційним рейтингом не вигідно відкривати свої філії у країнах, які мають нижчий рейтинг, оскільки це потребуватиме створення 100-відсоткових резервів під активні операції. До того ж, головні зусилля найбільших європейських банків тепер зосереджені на фінансових ринках держав-членів Європейського Союзу. Вважається, що ризики в цих країнах значно нижчі порівняно з Україною.

Питання щодо запобігання приходу спекулятивного капіталу у банківський сектор України треба вирішувати комплексно:

- по-перше, політика на валютному ринку має бути виваженою, запровадженню лібералізаційних заходів стосовно здійснення строкових валютних операцій має передувати посилення пруденційного нагляду (особливо у питаннях управління фінансовими ризиками);

- по-друге, мають бути відновлені чіткі критерії допуску філій іноземних банків (формалізовані вимоги до кредитного рейтингу країни походження материнського банку, обсягу активів і капіталу материнського банку тощо);

- по-третє, необхідно підвищити ефективність системи банківського нагляду НБУ, особливо у частині її спроможності попереджувати появу криз у банківській системі [7, с. 58].

Загалом питання розширення доступу іноземного банківського капіталу в Україну потребує адекватних рішень, які зачіпають стратегію розвитку національного банківського сектора.

На сьогодні нагальною проблемою для українських банків є підвищення рівня конкурентоспроможності, капіталізації, зниження собівартості банківських послуг, розширення фінансового інструментарію. Україна постала перед важливим завданням: як і за рахунок чого зміцнити банківську систему для посилення її впливу на економічний розвиток. Цілком зрозуміло, що з огляду на об'єктивні економічні реалії у питанні доцільності розширення присутності іноземного капіталу у банківському секторі необхідно керуватися стратегічними пріоритетами, практична реалізація яких дасть змогу забезпечити цілісність і стабільність банківської системи України.

Висновки. Розглядаючи діяльність банків з іноземним капіталом в Україні, перш за все необхідно звернути увагу на позитивні та негативні наслідки присутності іноземного капіталу в банківському секторі.

Серед позитивних виділяють такі: 1) поліпшення ефективності функціонування національної банківської системи сприяє впровадженню новітніх інформаційних технологій та політики менеджменту; 2) отримання національними банками спроможності ведення кредитної діяльності під час економічного спаду; 3) розширення спектра послуг, індивідуалізація підходів до обслуговування клієнтів; 4) використання міжнародного досвіду щодо оздоровлення, реструктуризації банків, що стає актуальним у ході глобалізаційних процесів; 5) удосконалення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності; 6) зниження рівня тонізації економіки; 7) розвиток конкуренції як основи ринкової економіки; 8) перекваліфікація банківських працівників відповідно до міжнародних стандартів.

До негативних моментів належать: 1) іноземні банки віддають перевагу кредитуванню зарубіжних підприємств, нехтуючи вітчизняними, і тим самим не забезпечують достатнього розвитку економіки України; 2) існує ризик банкрутства тих місцевих банків, які не спроможні на належному рівні конкурувати з іноземним; 3) іноземні банки можуть проводити тільки спекулятивну діяльність, не надаючи повного спектра якісних банківських послуг; 4) існує загроза повного поглинання іноземними банками українського банківського сектора.

Переважаання позитивних чи негативних тенденцій залежить від форми присутності іноземного банківського капіталу в приймаючій країні. Наприклад, філії іноземних банків, спрямовуючи кошти материнських банків, впливають на динаміку економічних процесів у приймаючій країні.

Таким чином, залучення іноземного капіталу з метою підвищення рівня капіталізації є одним із перспективних шляхів розвитку банківського сектора України в рамках глобалізаційного процесу. Але на фоні позитивних результатів такої стратегії не слід забувати і про негативні наслідки для економіки держави. Національний банк України має розробити виважену політику щодо участі іноземних банків у капіталі українських комерційних банківських установ.

Бібліографічні посилання

1. **Боровікова М.** Інвестиційна діяльність і капіталізація комерційних банків у період дестабілізації економіки України / М. Боровікова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 18–21.
2. **Гринько Д.** Междусубица / Д. Гринько // Бизнес. – 2007. – № 9. – С. 51–55.
3. **Кириченко М. М.** Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України / М. М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6 (60). – С. 9–13.
4. **Коваль Г. І.** Аналіз діяльності банків з іноземним капіталом в Україні / Г. І. Коваль, М. М. Зуй // Наук. вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 109–112.

5. **Мещеряков А. А.** Вплив іноземного капіталу на банківську систему України та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків / А. А. Мещеряков // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2009. – № 2 (42). – С. 30–34.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. **Подчесова В. Ю.** Експансія іноземного капіталу та її вплив на банківську систему України / В. Ю. Подчесова, В. Ю. Касьянова, О. О. Капустенко // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – С. 57–61.
8. **Шкарпова О.** Майбутнє покарає / О. Шкарпова, К. Дружеручко // Контракти. – 2009. – № 29–30. – С. 18–19.
9. **Шкура І. С.** Іноземний капітал у банківському секторі України / І. С. Шкура // Вісник Академії митної служби України. – 2007. – № 3 (35). – С. 16–20.

Надійшла до редколегії 22.12.2010.

УДК 330.341.1: 339.9

С. Ю. Хамініч, В. М. Климова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено проблеми та перспективи інноваційного розвитку ЄС, проаналізовано етапи інноваційного становлення ЄС. На основі аналізу інноваційної політики ЄС розроблено рекомендації удосконалення інноваційної політики України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, економіка, національні інноваційні стратегії, державні пріоритети, ЄС, Україна.

Вступ. У період подолання негативних наслідків глобальної фінансової кризи наукові та державні діячі все більше говорять про вирішальну роль інновацій у житті та майбутньому суспільства. У ринкових умовах господарювання досягнути високого рівня інноваційності економіки країни можна лише на основі запровадження механізму щодо її розвитку, який має ґрунтуватися на результатах всебічного аналізу загальних тенденцій розвитку світової економіки й оцінці економічної ситуації в Україні. При цьому доцільно звернутись до досвіду ЄС: проаналізувати національні інноваційні стратегії, визначити спільні риси у процедурах та практиці підготовки інноваційних стратегій європейськими країнами та розробити рекомендації щодо вдосконалення цього процесу в Україні.

Дослідження проблем інноваційного розвитку економіки, обґрунтування стратегій та перспектив знайшло своє відображення у працях М. Туган-Барановського, Ю. Шкворця [8], В. Яцківа [6], Л. Федулової, М. Пашути, які визначили роль інноваційної системи у розвитку національної економіки, проаналізували окремі її компоненти, запропонували заходи державної інноваційної політики як складової національної інвестиційної стратегії. У праці О. Волкова та М. Денисенка наводиться аналіз сучасного інноваційного потенціалу та системи управління інноваціями на різних рівнях [3]. Окремі проблеми та напрями формування спільної політики ЄС у сфері наукових досліджень та інновацій розглянуто у публікаціях О. Жилінської [4].

Російські вчені А. Абалкін, А. Анчишкін, Л. Гатовський, С. Глаз'єв [6], В. Кушліна [7], Д. Львов [8], Ю. Осипов, А. Юданов, Ю. Яковець та західні П. Друкер [5], Д. Кларк [5], Г. Менш [15], М. Портер [14], Р. Фостер [3], Й. Шум-

петер [6] та інші розвинули теорію успішної реалізації національної інноваційної стратегії, дослідили широке коло теоретичних та практичних питань підвищення ефективності розвитку економіки країн на базі інноваційної діяльності.

Разом із тим, недостатньо дослідженими залишаються такі важливі аспекти цієї проблеми як створення національної інноваційної системи України, критерії, за якими можливо оцінювати ступінь її реалізації. В цьому контексті вважаємо актуальним дослідити теорію та практику формування інноваційної стратегії ЄС, механізм розробки та реалізації національних інноваційних стратегій. Це дозволить адаптувати кращий досвід провідних європейських країн у процесі становлення інноваційного розвитку економіки України. Відсутність системних підходів до здійснюваних державою заходів щодо реалізації науково-технічного та інноваційного потенціалу національної економіки залишається основною проблемою становлення інноваційної моделі розвитку економіки України, яка потребує детального розгляду та розробки.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у тому, щоб проаналізувати теорію та практику ЄС із питань формування інноваційної політики та адаптувати європейський досвід у практику України. Методологічну базу дослідження сформувавши праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, інформаційні дані Євростату. Для досягнення мети застосовувались методи аналізу та синтезу, якісних порівнянь, наукової абстракції.

Результати. Зародження інноваційної теорії сталося на початку ХХ ст. і відображене в працях західноєвропейських учених. Але питання, пов'язані з науково-технічним прогресом та його впливом на розвиток (трансформацію) суспільства, вивчалися й висвітлювалися в економічних теоріях, починаючи від класиків політекономії.

Головною постаттю серед засновників інноваційних теорій економічного розвитку, безперечно, є австрійський економіст Й. Шумпетер (1883–1950). Ще в 1930-ті роки він увів поняття інновації, трактуючи його як «нову комбінацію», як зміну, з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації промисловості [6]. Згодом поняття «нова комбінація» було замінено на термін «інновація», який нині використовується як наукова категорія. Й. Шумпетер розглядав інновації не просто як «нововведення», а як основну функцію виробництва.

Економічні категорії «інновація», «інноваційний процес» Й. Шумпетер поєднав із теорією довгострокових циклічних коливань – теорією «довгих хвиль» М. Д. Кондратьєва (1892–1938). Для обґрунтування своєї теорії вчений здійснив аналіз статистичних даних чотирьох провідних капіталістичних країн – Англії, Франції, США, Німеччини. Вивчення цих даних дало М. Кондратьєву підстави для висновку, що існують цикли економічної кон'юнктури – «довгі хвилі» з середньою тривалістю 54 роки (пожвавлення виробництва, потім його бурхливе піднесення, криза перевиробництва, яка переходить у стадію депресії) [3]. Головною причиною утворення довгих хвиль чергових циклів Й. Шумпетер вважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях, у результаті чого від кожного з них утворювалися вторинні нововведення, сприяючи подальшому розвитку економіки на технологічній основі. Тому інновації відіграють ключову роль у формуванні технологічних укладів та піднесенні конкурентоспроможності національних економік [10].

Узагальнення історичного досвіду різних країн доводить, що спрямованість суспільства на досягнення науково-технічного прогресу сприяє розвитку економіки країни, і навпаки, суспільства, які неспроможні забезпечити потік науково-технічних інновацій, не спроможні економічно розвиватися. В цілому еволюцію підходів до формування інноваційної політики в промислово розвинених країнах умовно поділяють на три генерації [16].

Перша генерація передбачає надання найбільшої уваги впровадженню результатів наукових досліджень та розробок у інноваційні продукти. В її основу покладено концепцію лінійної моделі інноваційного процесу.

Друга генерація інноваційної політики передбачає розгляд інноваційного процесу як системного явища. В такому статусі інноваційна політика набуває статусу окремої сфери державного регулювання нарівні з традиційними сферами, такими як освіта, наука, промисловість, фінанси тощо, і яка повинна бути скоординована з ними.

Третя генерація державної інноваційної політики передбачає подальше поглиблення координації міжгалузевих заходів щодо підтримки інноваційної діяльності і надання інноваційній діяльності центрального місця серед переліку цілей державної економічної політики. Такий підхід до інноваційної політики передбачає визначення довгострокових цілей інноваційного розвитку економіки.

Розуміючи всю важливість підтримки інноваційного розвитку в регіонах, Європейський Союз дотримується положення про визначальну роль наукових досліджень та інновацій. Для підвищення ефективності та взаємоузгодженості заходів країн ЄС у сфері інноваційної політики за ініціативою Департаменту розвитку інноваційної політики Генерального управління підприємств і промисловості Європейської Комісії було започатковано програму «Європейські тенденції у сфері інновацій» (*European Trend Chart on Innovation*) [16]. У зазначеній програмі розроблено науково-методичні основи комплексного аналізу не лише результативності інноваційної діяльності промислового сектора, а й інноваційного розвитку економіки в цілому, який отримав назву «Європейська таблиця показників інноваційного розвитку» (*European Innovation Scoreboard*) [16].

У межах програми Європейська Комісія підкреслює необхідність запровадження державної інноваційної політики саме третьої генерації. Одна з цілей полягає у піднятті рівня інвестицій в інновації від 1,9 % ВВП до 3 % до 2012 року. З цією метою в ЄС оновили Лісабонську стратегію з ініціативою економічного росту та створення нових робочих місць й виділили на дані цілі 347 млрд. євро на період з 2007 по 2013 рік [16]. На думку розробників стратегії, для досягнення ключової мети необхідними є: реалізація політики, що відповідає вимогам інформаційного суспільства, прискорення структурних реформ, а також завершення створення єдиного внутрішнього ринку ЄС.

Для прискорення побудови моделі загальноєвропейської економіки знань керівними органами ЄС були розроблені відповідні рекомендації, в яких визначалось, що члени ЄС повинні розвивати та вдосконалювати національні інноваційні стратегії, а також узгоджувати дії в даній сфері з іншими країнами Союзу та його керівництвом [3].

Для більш послідовного та систематичного підходу в досягненні загальноєвропейської стратегічної мети на рівні ЄС, а також для надання допомоги країнам-учасникам в оновленні власної інноваційної політики було запроваджено новий відкритий метод координації, котрий полягав у такому:

- фіксування головних принципів для всіх членів Союзу в поєднанні з конкретними графіками досягнення цілей, визначених на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу;
- встановлення кількісних та якісних індикаторів і бенчмарків на фоні кращих світових прикладів з урахуванням потреб різних національних економік як спосіб порівняння з прикладами «кращої практики»;
- переведення загальноєвропейських принципів на рівень національної політики за допомогою вироблення конкретних цілей, з урахуванням кожної з національних особливостей;
- регулярний моніторинг, оцінка та експертний огляд, котрий організовано як процес взаємного навчання [3].

Проведення повномасштабних стратегічних дій було рекомендоване в галузях, де ринок інноваційної продукції може працювати і де державна політика відіграватиме значну роль. Серед орієнтирів:

- охорона здоров'я за допомогою електроніки;
- фармацевтика;
- транспорт та матеріально-технічне забезпечення;
- навколишнє середовище;
- креативні індустрії, продукти яких представлені у цифровому форматі;
- енергія;
- безпека;
- технології для космосу.

У питанні забезпечення достатніх ресурсів для проведення інноваційного розвитку економіки в ЄС визнано, що державне фінансування повинно відігравати вирішальну роль у стимулюванні інноваційного розвитку та має відбуватися двома способами:

- підтримка кращих учених фінансуванням, або спонукання їх ретельно слідкувати за секторами економік, де немає розриву між рівнем досліджень і де Європа могла б зайняти лідируючі позиції (біотехнології, включаючи геноміку, нанотехнології, пізнавальні та нейронауки);

- розробка програм реформ та дій, спрямованих на підтримку промисловості.

У досягненні становлення інноваційного розвитку мобільність, гнучкість та пристосованість відразу в декількох галузях є ключовою частиною парадигми, що дозволяє забезпечити конкурентоспроможність та високий рівень економіки ЄС.

В Україні за роки незалежності через непослідовність у проведенні та низьку ефективність науково-технологічної та інноваційної політики спостерігаються тенденції до закріплення відставання від країн ЄС, яке супроводжується низьким рівнем інноваційної активності підприємств, гальмуванням розвитку високотехнологічних галузей промисловості та зниженням конкурентоспроможності національної економіки. Курс на інноваційний розвиток економіки України було визначено ще у затвердженій Указом Президента України від 11.06.1998 р. № 615/1998 «Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу». Обрання такого курсу означало, що головним джерелом стійкого економічного зростання мають стати нові знання, їх продукування, комерційне застосування та отриманий технологічний досвід.

На сьогодні в Україні чинним законодавством чітко не визначено стратегії розвитку національної інноваційної системи, не конкретизовано її структуру, а окремі її сегменти, наприклад, інституційний устрій інноваційної економіки, мають неузгоджений характер. Разом із тим реалізація державної інноваційної політики здійснюється за сценарієм змішаної першої та третьої генерацій. Таким чином, на сьогодні за відсутності деталізованої та оціненої у кількісних показниках системи цілей інноваційної політики в Україні, на нашу думку, інноваційний розвиток приречений на безрезультатність. При цьому одним із найслабших місць є питання низької якості міжвідомчої координації та відсутності відповідального за кінцевий результат органу виконавчої влади. Методика комплексного оцінювання результативності державної інноваційної політики відсутня. Статистично її результативність сьогодні оцінюється переважно відповідно до першої генерації, а саме через кількісні показники виробництва інноваційної продукції промислових підприємств, обсяги фінансування наукової і науково-технічної діяльності. Показник науково-технічної діяльності сьогодні розглядається як головний індикатор сили державної підтримки інноваційного розвитку економіки. З огляду на сучасний стан та досвід ЄС з політики інноваційного становлення економіки, для України діяти відразу за сценарієм третьої генерації, який активно запроваджується в країнах Європейського Співтовариства, сьогодні є передчасним.

На нашу думку, стратегія побудови інноваційної економіки в першу чергу має полягати у централізованому формуванні довгострокового орієнтиру державної інноваційної політики, формалізованому у переліку цільових та якісних показників, а не в авторитарному удосконаленні існуючої національної інноваційної системи. По-перше, необхідне створення передумов для забезпечення структурної перебудови економіки. Подальший перехід до державної інноваційної політики в Україні, а саме забезпечення інноваційного розвитку всіх галузей економіки, має відбуватися в межах реалізації Національної стратегії та Програми соціального і економічного розвитку, які доцільно здійснювати після визначення довгострокових орієнтирів інноваційного розвитку економіки та запровадження постійного та системного моніторингу ефективності заходів державної інноваційної політики на всіх рівнях.

Висновки. Досвід країн ЄС показав, що сутність їх національних інноваційних стратегій зумовлюють багато чинників: бажання зберегти історичні традиції, що склалися в країні у певних галузях знань, та їх міжнародний статус; намагання забезпечити стійкий розвиток з урахуванням зовнішньоекономічних, екологічних та соціальних факторів. Тому Україні має сенс адаптувати позитивний досвід у цій сфері для отримання не формального, а дієздатного документа. При визначенні мети стратегії доцільно звернути увагу на необхідність мобілізації, посилення ефективності використання державних коштів, поєднань зусиль науки і промисловості задля оперативної трансформації знань у продукти та нові робочі місця. Серед головних завдань стратегії має бути положення про створення умов для заохочення приватного сектора інвестувати більше коштів у науку і технології, подібно країнам ЄС, зосередження зусиль на пріоритетних напрямках досліджень, виробництва, які складають національний інтерес з точки зору соціальних та економічних перспектив.

Зрозуміло, що Україні потрібно враховувати обмежені фінансові можливості, слід сфокусувати стратегію на пріоритетних напрямках, визначених з урахуванням соціально-економічних та науково-технологічних особливостей країни. На наш погляд, зусилля доцільно спрямувати на обмежену кількість пріоритетних напрямів, концентруючись лише на найбільш перспективних. Коли країна обирає шлях інноваційного розвитку, економіка поступово стає більш залежною від галузей промисловості і головну роль відіграють фахівці технолого-орієнтованих професій, здатних генерувати нові знання, продукувати, адаптувати та використовувати передові технології у виробництві. У рамках інноваційної стратегії потрібно розробити стратегію розвитку трудових ресурсів з урахуванням пріоритетів вітчизняної науки, технологій та інновацій.

Таке масштабне становлення інноваційного розвитку економіки потребує наполегливості відповідальних виконавців, творчого підходу фахівців та певного часу для виконання (з досвіду ЄС – близько року) та належного фінансування.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 17.11.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua/>
2. Концепція розвитку наукової сфери України від 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/knk/>
3. Амоша А. И. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве / А. И. Амоша, А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург, Ю. З. Драчук. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2010. – 250 с.
4. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2009. – № 6. – С.55.
5. Власова А. М. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / А. М. Власова, Н. В. Краснокутская. – К. : КНЕУ, 1997. – 92 с.

6. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2008. – 272 с.
7. **Дидченко О. И.** Реформирование социальной политики Украины как фактора развития научно-технического потенциала / О. И. Дидченко, О. Н. Анисимова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.democracy.kiev.ua/publications/collections/conference_2010/
8. **Жалило Я. А.** Щодо чинників впливу на інноваційну поведінку підприємницьких структур в Україні / Я. А. Жалило // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки. – 2010. – № 3 (21). – С. 82–86.
9. **Кабанов А. И.** Инновационная деятельность в угольной промышленности Украины: состояние, проблемы, пути реформирования / А. И. Кабанов, А. Р. Вовченко, Е. С. Чуприна // Уголь Украины. – 2009. – № 1. – С. 21–27.
10. **Кабанов А. И.** О возвратном финансировании НИОКР в угольной промышленности: сб. тр. ДонНТУ / А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург, Л. Л. Стариченко. – Донецк, 2006. – С. 955–959.
11. **Крупка М. І.** Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2007. – 608 с.
12. **Малицький Б. А.** Аналіз становлення наукової системи України / Б. А. Малицький, І. О. Булкін, І. Ю. Єгоров, В. П. Соловйов // Наука та наукознавство. – 2009. – № 2. – С. 3–18.
13. **Орлюк О. П.** Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О. П. Орлюк // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. – № 1. – С. 68–73.
14. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
15. Презентація Бублик С. Г., Здіорук С. І. Концепція стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України. – К. : НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Table/3006006/ConceptSID.ppt.
16. Eurostat regional yearbook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Надійшла до редколегії 25.01.2011.

ANNOTATIONS

- | | |
|----------------------|---|
| D. Bibikov | <p>DEVELOPMENT OF TNCs IN MODEN POLITICAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT</p> <p>Development of TNCs in the world economy, political and economical environment of corporations' activities has characterized. The role of TNCs in the world economy has defined.</p> |
| A. Gessen | <p>CREATION OF CORPORATE IMAGE ACROSS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: FOREIGN EXPERIENCE</p> <p>The roles of corporate social responsibility for creation of corporate image have defined on the base of foreign experience.</p> |
| A. Gladchenko | <p>DEVELOPMENT OF NATIONAL ENERGY POLICY IN URKAINE ON THE EUROPEAN BASES OF ENERGY SAVING</p> <p>The paper discusses and analyzes the national energy-saving aspects policy, conceptual framework and implementation of mechanisms based on the strategic directions of energy policy, practiced in the EU and comparative characteristics of energy saving measures in the CIS countries and the European Union.</p> |
| O. Dzhur | <p>MANAGEMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: THEORETICO-METHODOLOGICAL ASPECT</p> <p>There were analyzed the theoretical and practical problems of increase of competitiveness of the economic systems, distinguished the questions of necessity of improvement of conceptual mechanism of object, method and methodology of modern theory of competitiveness, investigated macro- and microeconomic constituents of management process of competitiveness of enterprises of space industry of Ukraine in the context of eurointegration approaches.</p> |
| O. Dzhusov | <p>USING OF BOLLINGER BANDS AND INDICATORS OF TECHNICAL ANALYSIS FOR DIAGNOZING THE TURNS AT THE INTERNATIONAL STOCK MARKET</p> <p>The article reviewed the ways of Bollinger bands using in conjunction with technical analysis indicators to increase the reliability of the generated signals. It was proposed the technique and the expediency of the Bollinger bands using in conjunction with the indicators to determine the turning points in international stock market and for increasing the efficiency of investment.</p> |
| E. Dzyad | <p>THE SUBJECT-MATTER AND CLASSIFICATION OF EUROPEAN INTEGRATION POLICIES: METHODOLOGICAL ASPECT</p> <p>The author has presented the definition of the notion «European integration policies». The classification of the policies has offered on the basis of the following criteria: structural characteristics, regulation areas, legal sources, EU competence, policy development schemes, procedures of decision taking and affirming, policy implementation tools. Development directions of integration policies in legal and institutional spheres have defined.</p> |

N. Krasnikova	OPPORTUNITIES OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE WTO NEGOTIATION PROCESS IN THE CONTEXT OF POSITIVE IMPACT ON THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY The article presents the results of the author's research about opportunity of influence of Ukraine on the level of Ukraine's economic security through active participation in the Doha Round of WTO negotiations and accession to the existing coalition with the overall strategic goals.
M. Litvin	CURRENT TRENDS AND CHARACTERISTIC FEATURES OF THE WORLD BANKING SECTOR The periods of global banking sector from 1970 to 2010 are provided in the article. The main trends and peculiarities of the world's banking sector are analyzed.
N. Mykytchuk	TURKMENISTAN ON THE WORLD GAS MARKET The author investigates gas reserves in Turkmenistan and prospects of the deposits, analyses the current state and prospects for gas supply diversification policy of Turkmenistan's gas exports.
A. Nyamechshyk	THE FEATURES OF TRANSFORMATION THE ECONOMIC POTENTIAL OF UKRAINIAN SPACE ENTERPRISES AT INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION The article presents the specificity of formation the economic potential of space industry of Ukraine. Also the features of transformation the economic potential of enterprises at the international cooperation in research and space exploration.
S. Pelykh, E. Borodinskaya	THE INDUSTRY OF REPUBLIC BELARUS: THE REPRODUCTION PROPORTIONS The system of indexes for the estimation of efficiency of reproduction proportions is proved, the structural disproportions in the economy of Republic Belarus are set.
L. Petkova, N. Zhylayeva	THE EFFECTIVE REALISATION OF POTENTIAL OF THE REGION AS A BASIS OF ITS INTERNATIONAL COMPETITIVENESS The article justifies the need for effective implementation of the capacity of national regions to improve their international competitiveness. The analysis and evaluation of the impact of the economic potential of national regions. The basic directions of improving the efficiency of realization of economic potential.
O. Pirog	TRANSFORMING THE ROLE OF STATE IN ECONOMIC DEVELOPMENT: WORLD EXPERIENCE Annotation. The article present the modern global trends in the transformation of the state's role in economic development and the comparative analysis of anti-crisis measures of foreign countries.
E. Pritykina	THE INFLUENCE OF LABOUR MIGRATION ON THE CHILDREN, THAT REMAIN ON THEIR MOTHERLAND The article analyzes some economic and psychological consequences of migration for children and adolescents left behind.
O. Purygina	SITUATION AND TRENDS OF INTERNATIONAL MIGRATION AND MIGRATION POLICY IN UKRAINE The paper discusses and analyzes the status and trends of international migration flows and state migration policy in Ukraine based on the population dynamics of migratory movement. A trend that the number of refugees and asylum seekers in Ukraine by country of origin, of countries with the most immigrants.

I. Sazonets	DRAWING OF FINANCIAL RESOURCES BY UKRAINIAN CORPORATIONS AND BANKS ON THE WORLD'S CAPITAL MARKET The main direction of the research is the analysis of the Ukrainian financial markets modern state as an investment resources source, home companies' and banks opportunities while means drawing on the world's capital market. The modern state requires the alternative sources of means drawing development as the world's financial market could become. The main instruments and mechanisms of means entering and drawing to the world's capital market on the example of euro bonds have been considered.
O. Sazonets	GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGIES IN CONTEXT OF THE TECHNOGLOBALISM DEVELOPMENT PROCESS The paper discusses the fundamental aspects of global information technologies in the context of the development process tehnohlobalizm. Development of information international companies has investigated. As merging companies that develop information technology affects their economic performance have analyzed. The types of mergers and acquisitions companies that produce information technology have structured.
S. Sardak	CHANGES IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF THE HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN THE WORLD ECONOMY Global trends, threats, challenges and problems of economic development have been studied in the article. New conditions of economic management, in the world economy have been defined. Conceptual demands for management of human recourses have been developed.
V. Slivenko	THE ROLE OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS IN THE FIGHT AGAINST TRANSNATIONAL ECONOMIC CRIME The main types of crimes in international economic relations were analyzed in the article, the trends and the role of international cooperation were outlined, and the role of international organizations in the coordination of cooperation in the fight against crime were outlined too.
I. Suchodolsky	MANAGEMENT OF UKRAINIAN SPACE INDUSTRY UNDER INTERNATIONAL COOPERATION The specific of forming of economical potential of enterprises of space industry of Ukraine is set. The features of transformation of economical potential of enterprises during the realization of international cooperation in the field of researches and mastering of space are analyzed.
V. Fedorova, O. Mikhailenko	FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE: ADVANTIGES AND THREATIES Activity of banks with a foreign capital in Ukraine is analyzed. Specific features and peculiarities of foreign banks functioning in Ukraine at bank sector are defined. The main positive points and problems which come with foreign capital involvement are pointed out.
S. Khaminitch, V. Klimova	PERSPECTIVES OF EUROPEAN UNION ECONOMY INNOVATION DEVELOPMENT: EXPERIENCE FOR UKRAINE Problems and perspectives of EU innovation development have been studied, the stages of EU innovation formation have been analyzed. Analysis of EU innovation policy served as a basis for recommendations for improvement of innovation policy of Ukraine.

АННОТАЦИИ

- Д. В. Бибигов** РАЗВИТИЕ ТНК В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ
Охарактеризованы развитие ТНК в мировой экономике и политико-экономическая среда деятельности ТНК. Определена роль ТНК в мировой экономике и влияние ТНК на неё.
- А. С. Гессен** ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОРПОРАЦИЙ ЧЕРЕЗ КОРПОРАТИВНУЮ СОЦІАЛЬНУЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗАРУБЕЖНИЙ ОПЫТ
На основе зарубежного опыта установлена ведущая роль, обоснованы преимущества и необходимость корпоративной социальной ответственности при формировании имиджа украинских предприятий.
- А. Ю. Гладченко** ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ НА ЕВРОПЕЙСКИХ ОСНОВАХ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ
Рассмотрены и определены основные направления формирования национальной энергосберегающей политики Украины на основе анализа энергоёмкости ВВП стран мира. Дана сравнительная характеристика мероприятий в сфере энергосбережения в странах СНГ и ЕС.
- О. Е. Джур** УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
Исследованы теоретические и практические проблемы роста конкурентоспособности экономических систем, выделены вопросы необходимости усовершенствования понятийного аппарата предмета, метода и методологии современной теории конкурентоспособности, исследованы микро- и макроэкономические составляющие процесса регулирования конкурентоспособностью предприятий космической отрасли Украины в контексте евроинтеграционных подходов.
- А. А. Джусов** ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОС БОЛЛИНДЖЕРА И ИНДИКАТОРОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ РАЗВОРОТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ АКЦИЙ
Рассмотрены способы применения полос Боллинджера совместно с индикаторами технического анализа с целью повышения степени надёжности генерируемых ими сигналов. Предложена методика и обоснована целесообразность применения полос Боллинджера совместно с индикаторами для определения разворотных точек на международном рынке акций и повышения эффективности инвестирования.
- Е. В. Дзяд** О СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ЕВРОПЕЙСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПОЛИТИК: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
Дано авторское определение понятия «европейские интеграционные политики». Предложена их классификация исходя из таких критериев: структурные характеристики, сферы регулирования, источники права, компетенции ЕС, модели выработки политик, процедуры принятия и утверждения решений, инструменты их имплементации. Установлены направления развития интеграционных политик в правовой и институциональной сфере.
- Н. А. Красникова** ВОЗМОЖНОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО УЧАСТИЯ УКРАИНЫ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ ВТО В КОНТЕКСТЕ ПОЗИТИВНОГО ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ
Представлены результаты исследований автора относительно возможности влияния Украины на уровень экономической безопасности страны на основе активного участия в Дохийском раунде переговоров ВТО и присоединения к существующим коалициям с общими стратегическими целями.

М. В. Литвин	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА Представлена периодизация становления глобального банковского сектора с 1970 по 2010 год. Установлены и проанализированы основные тенденции, характерные особенности мирового банковского сектора на современном этапе.
Н. М. Микитчук	ТУРКМЕНИСТАН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ГАЗА Исследованы запасы и перспективы разработки залежей газа Туркменистане, проанализировано современное состояние газовых поставок на мировые рынки, определены перспективы политики диверсификации экспорта.
А. В. Нямышук	ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА Установлена специфика формирования экономического потенциала предприятий космической отрасли Украины. Проанализированы особенности трансформации экономического потенциала предприятий при осуществлении международного сотрудничества в сфере исследований и освоения космического пространства.
С. А. Пелих, Е. М. Бородин- ская	ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОПОРЦИИ Обоснована система показателей для оценки эффективности воспроизводственных пропорций, установлены структурные диспропорции в экономике Республики Беларусь.
Л. О. Петкова, Н. М. Жилияева	ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА КАК ОСНОВА ЕГО МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Обоснована необходимость эффективной реализации потенциала национальных регионов для повышения их международной конкурентоспособности. Проведены анализ и оценка результативности использования экономического потенциала национальных регионов. Предложены основные направления повышения эффективности реализации экономического потенциала.
О. В. Пирог	ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ: МИРОВОЙ ОПЫТ Представлен анализ современных мировых тенденций в трансформации роли государства для экономического развития страны, осуществлен сравнительный анализ антикризисных мероприятий стран-лидеров в мировой экономике.
Е. Л. Притыкина	ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ДЕТЕЙ, КОТОРЫЕ ОСТАЮТСЯ НА РОДИНЕ Проанализированы отдельные экономические и психологические последствия трудовой миграции для детей и подростков, которые остаются на родине.
О. Г. Пурыгина	СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ Рассмотрены состояние и тенденции международных миграционных потоков и государственная миграционная политика в Украине на основе динамики миграционного движения населения. Проанализировано перемещение беженцев и искателей приюта в Украине по странам происхождения, показатели стран с наибольшей численностью иммигрантов и эмигрантов.

- И. Л. Сазонец** ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОРПОРАЦИЯМИ И БАНКАМИ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ КАПИТАЛОВ
Основным направлением исследования является анализ современного состояния финансового рынка Украины как источника инвестиционных ресурсов, возможностей отечественных компаний и банков при привлечении средств на мировом рынке капитала. Современная ситуация требует развития альтернативных источников привлечения средств, каким может стать мировой финансовый рынок. Рассмотрены основные инструменты и механизмы выхода и привлечения средств на мировом рынке капитала на примере еврооблигаций.
- О. Н. Сазонец** ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ТЕХНОГЛОБАЛИЗМА
Рассмотрены актуальные аспекты глобальных информационных технологий в контексте развития процесса техноглобализма. Исследовано развитие международных компаний информационной сферы, проанализировано, как укрупнение компаний, занимающихся разработкой информационных технологий, влияет на их экономические показатели, структурированы виды слияний и поглощений.
- С. Э. Сардак** ИЗМЕНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
Исследованы современные глобальные тенденции, угрозы, вызовы и проблемы экономического развития и определены новые условия ведения хозяйственной деятельности в мировой экономике. Разработаны концептуальные требования к управлению развитием человеческих ресурсов.
- В. А. Сливенко** РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В БОРЬБЕ С ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ
Проанализированы основные виды преступлений в сфере международных экономических отношений, обозначены тенденции, характерные особенности международного сотрудничества и определена роль международных организаций в координации сотрудничества государств в борьбе с преступностью.
- И. А. Суходольский** УПРАВЛЕНИЕ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
Исследованы ведущие аспекты управления космической отраслью в условиях международного сотрудничества на основе анализа управления инновационным развитием космической сферы. Проанализирована структура космической отрасли Украины в контексте международного сотрудничества.
- В. А. Федорова, О. Г. Михайленко** ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ
Проанализирована деятельность банков с иностранным капиталом в Украине. Рассмотрены специфические черты и особенности вхождения и функционирования иностранных банков в банковском секторе Украины. Определены основные позитивные моменты и проблемы, которые несет привлечение иностранного капитала.
- С. Ю. Хаминич, В. М. Климова** ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ
Исследованы проблемы и перспективы инновационного развития ЕС, проанализированы этапы инновационного становления ЕС. На основе анализа инновационной политики ЕС разработаны рекомендации совершенствования инновационной политики Украины.

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

- Бібіков Д. В.** аспірант кафедри міжнародних фінансів
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Бородинська Е. М.** асистент кафедри менеджменту і маркетингу
Білоруського державного аграрного університету,
м. Мінськ
- Гессен А. Є.** ст. викладач кафедри менеджменту Дніпропетровської
державної фінансової академії
- Гладченко А. Ю.** аспірант кафедри менеджменту Дніпропетровського
національного університету імені Олеся Гончара
- Джур О. Є.** канд. тех. наук, доцент, докторант кафедри менеджменту
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Джусов О. А.** канд. екон. наук, доцент, докторант 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
- Жиляєва Н. М.** аспірант кафедри міжнародної економіки Черкаського
державного технологічного університету, економіст
Головного фінансового управління Черкаської
облдержадміністрації, м. Черкаси
- Климова В. М.** здобувач кафедри маркетингу Дніпропетровського
національного університету імені Олеся Гончара
- Краснікова Н. О.** ст. викл. кафедри міжнародних фінансів
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Литвин М. В.** викладач, здобувач кафедри міжнародних фінансів
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Микитчук Н. М.** канд. іст. наук, доцент каф. міжнародних відносин
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Михайленко О. Г.** ст. викладач кафедри міжнародних фінансів
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Нямешук Г. В.** канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту
Дніпропетровського національного університету імені
Олеся Гончара
- Пелих С. О.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри державного
регулювання економіки Академії управління при
Президенті Республіки Білорусь, заслужений працівник
промисловості Республіки Білорусь, м. Мінськ
- Петкова Л.О.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародної
економіки Черкаського державного технологічного
університету, м. Черкаси

- Пирог О. В.** канд. екон. наук, доцент, докторант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Притикіна О. Л.** ст. викладач, аспірант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- 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
- Сардак С. Е.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління національного господарства Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Сливенко В. А.** канд. іст. наук, доцент кафедри міжнародних відносин Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Суходольський І. А.** здобувач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Федорова В. А.** канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Хамініч С. Ю.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ЗМІСТ

Титул	1
Бібіков Д. В. РОЗВИТОК ТНК У СУЧАСНОМУ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ З	
Гессен А. Є. ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КОРПОРАЦІЙ ЧЕРЕЗ КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ	
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	7
Гладченко А. Ю. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА	
ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЗАСАДАХ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ	13
Джур О. Є. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА:	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	18
Джусов А. А. ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОС БОЛЛИНДЖЕРА И ИНДИКАТОРОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	
ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ РАЗВОРОТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ АКЦИЙ	26
Дзяд О. В. ПРО СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЮ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПОЛІТИК:	
МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	31
Краснікова Н. О. МОЖЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОЇ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕСІ СОТ	
У КОНТЕКСТІ ПОЗИТИВНОГО ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	39
Литвин М. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОГО БАНКІВСЬКОГО	
СЕКТОРА	46
Микитчук Н. М. ТУРКМЕНИСТАН НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ГАЗУ	54
Нямецук Г. В. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	
КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО	
СПІВРОБІТНИЦТВА	63
Пелих С. А., Бородинская Е. М. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:	
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОПОРЦИИ.....	70
Петкова Л. О., Жиляєва Н. М. ЕФЕКТИВНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ЙОГО	
МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	78
Пирог О. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ: СВІТОВИЙ	
ДОСВІД.....	86
Притикіна О. Л. ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ДІТЕЙ, ЩО ЗАЛИШАЮТЬСЯ НА БАТЬКІВЩИНІ	94
Пуригіна О. Г. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ТА ДЕРЖАВНА	
МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ.....	101
Сазонець І. Л. ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОРПОРАЦІЯМИ ТА БАНКАМИ УКРАЇНИ НА	
СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ	107
Сазонець О. М. ГЛОБАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ	
ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ.....	113
Сардак С. Е. ЗМІНА ВИМОГ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СВІТОВІЙ	
ЕКОНОМІЦІ.....	120
Сливенко В. А. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У БОРОТБІ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЮ	
ЕКОНОМІЧНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ	127
Суходольський І. А. УПРАВЛІННЯ КОСМІЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОГО	
СПІВРОБІТНИЦТВА	133
Федорова В. А., Михайленко О. Г. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ:	
ПЕРЕВАГИ ТА ЗАГРОЗИ	139
Хамініч С. Ю., Климова В. М. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	144
ANNOTATIONS.....	150
АННОТАЦИИ.....	153
ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ	156