

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/2

Том 20

2012

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгальок**; чл.-кор. АПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. АПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; 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 4

Дніпропетровськ
Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
згідно з планом видань на 2012 р.*

*Вісник Дніпропетровського університету,
серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини
внесений до переліку фахових видань
згідно з Постановою Президії ВАК України
від 06.10.2010 р. № 3-05/6*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **Л. Є. Мельник**;
д-р екон. наук, проф. **А. А. Покогілов**

Редакційна колегія:

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

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

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

УДК 316.44:658.114

О. Ю. Березіна

Черкаський державний технологічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено сучасні моделі корпоративної соціальної відповідальності, їх відмінні особливості. Визначено чинники, що впливають на процес реалізації вітчизняними корпораціями соціальних проектів. Запропоновано підходи до формування національної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: корпорації, корпоративна соціальна відповідальність, моделі корпоративної соціальної відповідальності, корпоративна соціальна політика.

Рассмотрены современные модели корпоративной социальной ответственности, их отличительные особенности. Определены факторы, влияющие на процесс реализации отечественными корпорациями социальных проектов. Предложены подходы к формированию национальной модели корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпорации, корпоративная социальная ответственность, модели корпоративной социальной ответственности, корпоративная социальная политика.

The modern models of the corporate social responsibility and their distinctive features are considered in the article. The factors which influence on the process of realization of social projects domestic companies are determined. The approaches to forming the model of corporate social responsibility in Ukraine are offered.

Key words: the corporations, the corporate social responsibility, the models of the corporate social responsibility, the corporate social politic.

Вступ. В умовах посткризової трансформації взаємовідносин бізнесу, держави та суспільства участь корпоративного капіталу в підготовці і підвищенні кваліфікації працівників найманої праці, задоволенні їх соціально-культурних потреб, розвитку соціальної інфраструктури за місцем знаходження підприємства, а також благодійна діяльність бізнесу в місцевому, регіональному та національному масштабах набувають все більшого значення.

Як у концептуальному, так і в практичному планах, соціальна активність бізнесу звичайно розглядається в рамках доктрини «соціальної відповідальності бізнесу» (СВБ), по відношенню до великого бізнесу використовують інший термін – «корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ).

На сьогодні існує низка напрацювань відповідального ведення бізнесу окремих вітчизняних підприємств-піонерів КСВ, але їхній досвід потребує систематизації та уніфікації з подальшим формуванням прийнятної для українських умов господарювання моделі корпоративної соціальної відповідальності з урахуванням зарубіжного досвіду СВБ та адаптацією найкращих світових практик соціальної відповідальності.

Дослідження вітчизняних науковців у сфері КСВ спираються на світові напрацювання аналізу корпоративного управління та соціальної ролі бізнесу в суспільстві. Серед зарубіжних науковців, які досліджували ці процеси, необхідно виділити таких, як: Ю. Благов, А. Берлі, Г. Боуен, С. Вагин, А. Демб, П. Дракер, О. Іванова, А. Керолл, М. І. Ліборакіна, Г. Мінз, М. Фрідман, Р. Фрімен, В. Н. Якімець та ін.

Проблеми функціонування корпоративного сектора висвітлені в працях: О. І. Амоші, В. А. Євтушевського, Д. М. Задахайла, Г. В. Назарової, А. С. Поважного, В. С. Пономаренка, І. Л. Сазонця, О. М. Ястремської та ін. Завдяки проведеним ними дослідженням створена теоретична база корпоративного управління в Україні, розроблені практичні рекомендації з удосконалення корпоративного управління на макро- мезо- та мікрорівнях. Однак багатогранність та висока актуальність теми зумовлює необхідність її подальшого дослідження.

Постановка завдання. Охарактеризувати світові моделі КСВ, визначити перспективи формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Результати. У залежності від того, чи бізнес самостійно визначає величину свого внеску у розвиток суспільства, чи офіційні і неофіційні інститути проводять узгодження суспільних інтересів, які потім трансформуються у вимоги до бізнесу, розрізняють такі світові моделі КСВ: американська, континентальна та британська.

Відкрита модель КСВ (США) (найбагатша за своїми традиціями, не піддавалася значним трансформаціям упродовж останніх 100 років, повільно змінюючись у відповідності з розвитком американського суспільства) визначає лінію поведінки корпорації, що примушує її брати відповідальність за вирішення питань, в яких зацікавлено суспільство; нею передбачені переважно добровільні лінії поведінки, програми і стратегії корпорацій з питань, які самостійно визначаються і сприймаються ними та/або їх стейкхолдерами як частина їхньої (корпорацій та/або стейкхолдерів) відповідальності перед суспільством. Більшість сфер суспільства через природу американського підприємництва, спрямованого на максимальну свободу суб'єктів, є саморегульованими. Державне регулювання здійснюється лише щодо базисних невід'ємних прав членів суспільства, відповідно всі ініціативи у сфері КСВ для корпорацій є добровільними за своєю природою.

У США відпрацьовані численні механізми участі бізнесу в соціальній підтримці суспільства (наприклад, надзвичайно велика кількість корпоративних фондів, цілями яких є вирішення різноманітних соціальних проблем за рахунок бізнесу). При цьому відповідальна поведінка корпорацій перед суспільством заохочується в тому числі і відповідними податковими пільгами та заліками, закріпленими на законодавчому рівні [14].

Дві наступні моделі отримали найбільший імпульс у своєму розвитку починаючи з 70-х років минулого століття. На відміну від США, де КСВ ініціюється самими компаніями, виходячи далеко за межі вимог законодавства в питаннях взаємовідносин компаній зі своїми стейкхолдерами, європейські корпорації певною мірою обмежують свою відповідальність перед суспільством. Корпоративна діяльність, що традиційно розглядається в США як КСВ (тобто така, що проводиться виключно за ініціативою самого бізнес-співтовариства), в Європі, як правило, регулюється нормами, стандартами і законами відповідних держав. У межах моделі чітко визначені офіційні і неофіційні інститути, за участю яких узгоджується відповідальність корпорацій за громадські інститути або доводиться до них, вона включає ті цінності, норми і правила, що передбачають наявність обов'язкових вимог відносно корпорацій в питаннях, де громадські, політичні і економічні інтереси розглядаються як належні і обґрунтовані обов'язки юридичних осіб [18].

Дослідження моделей КСВ [3; 4; 7; 12] які передбачають економічну, юридичну, етичну відповідальність компаній і їх добродійну діяльність, дозволило визначити відмінності континентальної моделі КСВ від американської (табл. 1) та зробити

Таблиця 1

**Основні відмінності континентальної та американської моделей
соціальної відповідальності корпорацій**

Аспекти	Американська модель КСВ	Континентальна модель КСВ
Економічна відповідальність	Переважає фокусування на аспекті прибутковості бізнесу та відповідальності корпорації перед її акціонерами	Поряд з відповідальністю корпорації перед акціонерами значна увага приділяється й відповідальності перед працівниками та місцевими співтовариствами
Юридична відповідальність	Державне регулювання КСВ сприймається як втручання в питання особистої свободи корпорацій та їхніх акціонерів	Державне регулювання є базою для будь-якої форми соціальної відповідальності в Європі: європейський бізнес розглядає державу як інститут, що встановлює та контролює дотримання прийнятих правил поведінки
Вирішення соціальних проблем	Ініціюється самими компаніями, виходячи далеко за рамки вимог законодавства в питаннях взаємовідносин компаній зі своїми стейкхолдерами	Пильна увага до бізнесу з боку громадськості щодо вирішення ним соціальних проблем: європейці взагалі не дуже схильні довіряти приватному сектору. Вирішення соціальних проблем відноситься європейськими корпораціями до сфери етичної відповідальності
Благодійність	Традиції філантропії і добровільної допомоги бізнесу суспільним справам поширені ще починаючи з XIX ст., велика кількість благодійних фондів, організацій, заснування та робота яких ініційована самим бізнесом	Не настільки популярна як в США, що пояснюється ступенем податкового тиску (значно перевищує американські аналоги), тому європейські корпорації беруть участь у філантропічних акціях переважно через юридично закріплені механізми
Правовідносини «працівник – роботодавець»	У законодавстві визначені базові принципи та норми, додаткові механізми розробляються в межах загальної політики корпорації та політики управління людськими ресурсами	Відрегульовані законодавчими актами та нормами детальніше, ніж у США
Соціальні гарантії для працівників	Мінімальні соціальні гарантії для працівників щодо страхування, охорони здоров'я та праці закріплені законодавчо, значно більший перелік соціальних гарантії для працівників, зокрема корпоративного сектора, – ініціатива самого бізнесу	У багатьох країнах континенту законодавчо закріплено обов'язкове медичне страхування та охорона здоров'я працівників, пенсійне регулювання й низка інших соціально значимих питань

висновок про значно жорсткіше державне регулювання більшості аспектів КСВ в європейській моделі.

Британська модель соціальної відповідальності поєднує в собі елементи американської та континентальної моделей, а саме:

- висока розвиненість сектора незалежного консалтингу в сфері КСВ;
- пильна увага фінансового сектора до проектів у сфері КСВ (тенденція зростання кількості соціально відповідальних інвестиційних фондів);
- підвищений інтерес ЗМІ (англійська газета «Таймс» регулярно публікує індекси соціальної відповідальності корпорацій);
- система бізнес-освіти Великобританії є досконалішою за систему континентальної Європи, у т. ч. за кількістю та різноманітністю навчальних курсів у сфері КСВ;
- участь уряду в розвитку КСВ (зокрема, створення партнерств між приватними підприємствами в освітньому секторі, підтримка ініціатив у сфері КСВ через спільне фінансування проектів, податкові пільги, просування ініціатив щодо відповідності національних стандартів міжнародним);
- чітко окреслена ініціатива самого бізнесу у створенні проектів у сфері КСВ, що повністю узгоджується з принципом добровільності.

У структурах більшості великих британських компаній є спеціальні підрозділи КСВ зі своїми бюджетами та представництвом на рівні Ради директорів, близько 95 % найбільших національних компаній включають соціальну звітність у щорічні фінансові звіти. Активна роль британського уряду полягає в політиці підтримки компаній, що забезпечують прозорість своєї діяльності в соціальній і природоохоронній сфері та взаємовідносинах з персоналом, низкою законодавчих актів установлено пільговий режим оподаткування для компаній, що ведуть свій бізнес соціально-відповідально й етично [11, с. 242].

Отже, спільною для британської та континентальної моделі КСВ є їх очевидна прихована форма з поступовим рухом у бік відкритої моделі.

В усіх розглянутих моделях пріоритети КСВ встановлюються таким чином:

1. Турбота про власний трудовий колектив.
2. Соціальна відповідальність по відношенню до споживача: насамперед турбота про безпеку продукції, що виробляється. Вимоги щодо соціальної відповідальності застосовуються не тільки до самих корпорацій, але і до їхніх партнерів по бізнесу [22, с. 129].
3. Охорона навколишнього середовища.

Необхідно зазначити, що в британській та американській моделі створено добре працюючі «жорсткі» дисциплінуючі механізми (розвинутий фондовий ринок з високою ліквідністю і низькими трансакційними витратами дозволяє дуже ефективно захищати права міноритарних акціонерів), у континентальній моделі впливовим є принцип «соціальної взаємодії» [усі стейкхолдери корпорації мають право на участь в ухваленні рішень (законодавчо таке право закріплено лише за трудовим колективом, але розповсюдженою є практика включення в раду директорів представників великих постачальників і споживачів для реалізації ними такої можливості)].

Основними принципами побудови ефективної моделі корпоративного управління в Україні повинні стати гармонізація конфлікту інтересів та розробка механізмів соціальної взаємодії, що перетворюють конфлікти на джерело ефективного розвитку. На наш погляд, таким ефективним інструментом є КСВ, яка залучає як внутрішніх, так і зовнішніх стейкхолдерів у процес управління компанією на

ранніх стадіях ухвалення рішень і за рахунок цього сприяє стійкому зростанню бізнесу в довгостроковій перспективі.

В Україні корпоративне управління знаходиться на початковій стадії розвитку (з точки зору міжнародних стандартів ОЕСР, Всесвітнього банку IFC, S&P, вимог лістингу LSE та NYSE), тому власники недооцінюють важливості соціальної відповідальності і спочатку впроваджують більш прагматичні стандарти корпоративного управління (захист прав і законних інтересів акціонерів, діяльність органів управління і системи внутрішнього контролю, розкриття інформації і фінансова прозорість). Більше того, переважна більшість власників поки що не готова до обговорення своїх основних інтересів з широким колом стейкхолдерів, що може спричинити посилення ризиків конфлікту інтересів, збільшення трансакційних витрат і послаблення стійкості корпорації.

Аналіз низки наукових джерел та публікацій ЗМІ щодо соціальної відповідальності вітчизняних корпорацій [6; 7; 9; 10; 13; 15–17], дозволяє констатувати, що функціонування інституту КСВ пов'язано з цілим рядом проблем, а заяви окремих представників української бізнес-еліти страждають зайвим оптимізмом щодо достатності вітчизняного рівня соціальної відповідальності. На жаль, розповсюдженою практикою сьогодні є декларування корпораціями власної соціальної відповідальності перед суспільством з одночасним порушенням норм чинного законодавства про працю, безпеку продукції, охорону навколишнього середовища, антимонопольного законодавства тощо. Малоінформативними є і соціальні звіти корпорацій, що переважною більшістю готуються без дотримання міжнародних стандартів нефінансової звітності.

Принциповою помилкою у вітчизняній практиці соціальної відповідальності є концентрація уваги лише на одній групі стейкхолдерів – як правило, на акціонерах та частково на працівниках, тоді як решті зацікавлених сторін (за винятком, мабуть, держави) приділяється значно менше уваги. Іншою причиною переоцінки вітчизняною бізнес-елітою достатності соціальної відповідальності на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є доволі короткий термін функціонування соціальної відповідальності і недостатнє розуміння цілісної концепції і практики КСВ у тому вигляді, в якому вона використовується в інших державах.

На відміну від американської та європейської моделей і, мабуть, через наявність елементів командної системи, успадкованої з радянських часів, роль держави як двигуна КСВ в Україні важко переоцінити. Цей факт можна розглядати як одну з основних відмінних особливостей української моделі КСВ в порівнянні із західними аналогами.

Вищезазначене дозволяє узагальнити відмінності між національною та європейською моделями соціальної відповідальності за ступенем важливості основних стейкхолдерів, рушійними силами розвитку КСВ, особливостями соціальної звітності тощо (табл. 2).

В Україні соціальними проектами в даний час займаються, переважно, великі корпорації, дочірні підприємства транснаціональних корпорацій, а також інші великі монополії.

Форми соціальної активності підприємств і корпорацій України відрізняється високою варіативністю. Кожна корпорація шукає власний баланс між економічною ефективністю і соціальною необхідністю. Форми і методи корпоративної соціальної відповідальності, прийняті в рамках підприємства (корпорації), визначаються особистими перевагами й інтересами керівників і власників. Окрім цього, ступінь

Таблиця 2

**Основні відмінності
між національною та європейською моделями КСВ**

Порівнювані індикатори	Великобританія і континентальна Європа	Україна
Основні стейкхолдери за ступенем важливості	Персонал Споживачі Співтовариство Акціонери	Держава Власники Персонал Споживачі
Стимулюючі/рушійні сили розвитку КСВ	Корпорації і співтовариство Держава	Держава Корпорації Місцева влада
Роль неурядових/некомерційних організацій	Численні і різноманітні, головна сила, що спрямовує та/або співпрацює з бізнесом в питаннях КСВ, суттєво впливають на формування громадської думки та механізмів впливу на бізнес у цілому («Грінпіс», «Бізнес в Співтоваристві» тощо)	Порівняно небагаточисельні, швидше помічники, ніж двигуни КСВ, недостатньо відомі широким верствам населення, не мають істотного впливу на формування відношення до корпорацій
Тенденції соціальної звітності (СЗ)	СЗ ініціюється самим бізнесом Стандарти СЗ добре пристосовані і широко застосовуються. СЗ орієнтована на всіх/більшість стейкхолдерів	СЗ знаходиться на початковому етапі. Часто недостатньо розуміється як цілісна система та недооцінюється її корисність у довгостроковій перспективі, в основному орієнтована на державу і акціонерів, меншою мірою – на суспільство

залученості підприємств і корпорацій в соціальну діяльність українерів нерівномірний. На жаль, у більшості суб'єктів господарювання немає чітко оформленої стратегії управління, зазвичай управлінці вибирають щось середнє між полярними моделями, наполегливо віддаляючись від радянської [10]. Для бізнес-структур більшою мірою характерна орієнтація на поточний прибуток, ніж на довгострокові перспективи розвитку, що підкріплюється загальною нестабільністю суспільства і держави, і, як наслідок, невпевненістю в завтрашньому дні [8].

На процес реалізації соціальних проектів вітчизняними корпораціями впливають такі чинники: фінансовий стан корпорацій; посилення конкуренції; збільшення підприємницьких рис; проблеми правового регулювання соціальної відповідальності, пов'язані з відсутністю юридичних норм або їх суперечністю; труднощі оформлення адресної допомоги; відсутність гарантій в цільовому використанні коштів одержувачем; відсутність розвинених традицій, досвіду реалізації соціальних проектів і позиція керівництва.

Існуючі моделі участі українських корпорацій у вирішенні суспільно значущих соціально-економічних проблем з певним ступенем умовності можна поділити на дві групи:

– моделі соціальних інвестицій (проведення конкурсів, фінансування фондів місцевих співтовариств, гранти, стипендіальні програми і програми стратегічних інтервенцій, ярмарки некомерційних організацій і соціальних проектів тощо);

– комунікативні моделі [громадські ради, координаційні ради з соціального партнерства (як постійно діючі майданчики для діалогу з місцевою владою, моніторингу і оцінки впливу корпорації на навколишнє середовище і соціальну сферу), соціальна звітність тощо].

Висновки. КСВ сприяє налагодженню взаємодії та гармонізації взаємовідносин між корпораціями і суспільством, більше того, в сучасних умовах соціальна відповідальність корпорацій – обов'язковий чинник сталого розвитку та основа конкурентоспроможності останніх як на локальних, так і на міжнародних ринках. Дотримання принципів соціальної відповідальності поміж іншого дозволяє покращити внутрішньокорпоративну атмосферу, зміцнити репутацію та імідж корпорації на ендогенному та екзогенному рівнях, підвищити рівень лояльності працівників до корпорації і побудувати ефективну систему мотивації персоналу.

В основі пропонованої моделі лежить синтез американської концепції стейкхолдерства і посилення ролі державного регулювання КСВ за європейським сценарієм, що в результаті призводить до переосмислення ранжування інтересів стейкхолдерів залежно від локальних точок економічних інтересів суб'єктів соціальної політики.

Бібліографічні посилання

1. Амоша А. И. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 4. Процесс распределения и общественные отношения : моногр. / А. И. Амоша, Е. Т. Иванов. – Донецк : ІЕП НАН України, 2001. – 546 с.
2. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / У. Баффетт ; пер. с англ. Ю. Гальцев и др. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 275 с.
3. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Благов. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
4. Вагин С. Г. Тенденции развития корпоративного управления в мировой экономике / С. Г. Вагин. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2005. – 125 с.
5. Демб А. Корпоративне управління / А. Демб, Ф. Нойбауер. – К. : Основи, 1997. – 302 с.
6. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В. А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
7. Задихайло Д. М. Корпоративне управління : навч. посіб. / Д. М. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
8. Зарубина Н. Н. Социально-культурные основы хозяйствования и предпринимательства / Н. Н. Зарубина. – М. : ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 255 с.
9. Зветслоот Дж. Корпоративная устойчивость и социальная ответственность / Дж. Зветслоот, М. Ван Мервик // Все о качестве. – 2004. – № 3. – С. 37–39.
10. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Центр розвитку КСВ, 2008. – 60 с.
11. Иванова Е. А. Корпоративное управление : учеб. пособие / Е. А. Иванова, Л. В. Шишкина. – Ростов н/Д : РИНХ, 2005. – 523 с.
12. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники АО : пер. с англ. / под ред. М. Хесселя. – М. : Джон Чейли энд Санд, 1999. – 240 с.
13. Кузнецова Т. В. Соціальні заходи міжнародних ІТ-компаній на території України на прикладі корпорації Microsoft / Т. В. Кузнецова // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 2. – С. 33–39.
14. Либоракина М. И. Социально ответственный бизнес: глобальные тенденции и опыт СНГ / М. И. Либоракина. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2001. – 240 с.
15. Поважный А. С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине / А. С. Поважный. – Донецк : ІЭП, 2002. – 299 с.

16. **Пономаренко В. С.** Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : моногр. / В. С. Пономаренко, Г. В. Назарова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 344 с.
17. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України / за ред. В. І. Го- лікова. – К. : ІЕІП, 2002. – 304 с.
18. **Сазонець І. Л.** Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інве- стицій : навч. посіб. / І. Л. Сазонець. – К. : ЦУЛ, 2008. – 304 с.
19. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О. М. Ястремська. – Х. : Вид-во ХНЕУ. – 2004. – 472 с.
20. **Berle A. A.** The Modern Corporation and Private Property / A. A. Berle, G. Means. – NY : Mc Graw Hill, 1934. – P. 356.
21. **Bowen H.** Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen. – NY : Harper & Row, 1953.
22. **Drucker P.** Knowledge Worker Productivity / P. Drucker // California Management Review. – 2001. – V. 41, N 2. – P. 45–49.
23. **Carroll A.** The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Manadgement of Organisational stakeholders / A. Carroll // Business Horizons. – 1991. – Juli-Aug. (№ 4). – P. 48–57.
24. **Friedman M.** Capitalism and Freedom / M. Friedman. – Chicago : University Of Chicago Press, 2002. – November 15. – P. 36.
25. **Freeman R. E.** Strategic management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. – Boston, 1984. – 420 p.

Надійшла до редколегії 26.10.2011 р.

УДК 339.7

Н. В. Борматенко

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

«ПАРАДОКС ПРОДУКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Проаналізовано та визначено перспективи вирішення «парадоксу семіотики» та «парадоксу продуктивності ІТ» як двох найважливіших проблем інформатизації світо- вого господарства.

Ключові слова: семіотичні методи в економіці, реклама, управління брендами, інфор- матизація економіки, семантичні технології, парадокс продуктивності інформаційних тех- нологій, системно-семіотична парадигма.

Проанализированы и определены перспективы решения «парадокса семиоти- ки» и «парадокса продуктивности ИТ» как двух важнейших проблем информатизации мирового хозяйства.

Ключевые слова: семиотические методы в экономике, реклама, управление бренда- ми, информатизация экономики, семантические технологии, парадокс продуктивности ин- формационных технологий, системно-семиотическая парадигма.

The prospects of the decision of «semiotics paradox» and «paradox of efficiency « are analyzed. Two major problems of global world economy informatization are determined.

Key words: semiotic methods in economy, advertising, management of breeds, informatiza- tion of economy, semantic technologies, paradox of efficiency of information technologies, system- semiotic paradigm.

Введение. Ситуация с применением семиотики в экономике (и не только в экономике) выглядит парадоксально. С одной стороны, расширяющееся массовое производство и применение продуктов, определяющей чертой которых является знаковый характер, требует построения соответствующих технологий. Для этого необходима наука о знаках, и вполне естественно, что на такую науку возлагаются большие надежды. С другой стороны, попытки использовать в этой роли семиотику, которая претендует на статус науки о знаках, таких ожиданий не оправдывают. Так, С. Белл утверждает: «Я верю, что в XXI веке семиотика может играть несколько большую роль в исследованиях качественного характера, если мы пересмотрим некоторые принципиальные допущения, касающиеся как качественных исследований, так и семиотики» [20]. Говоря о качественных, то есть качественных, исследованиях, С. Белл противопоставляет их исследованиям количественного (количественного) характера.

В работе [21] приведены слова Р. Солоу [23], которыми он, выражая удивление масштабами экспансии информационных технологий (ИТ) в экономику при отсутствии веских подтверждений их экономической эффективности, сформулировал парадокс продуктивности ИТ. Реальность этого парадокса подтверждена многолетними всесторонними и скрупулёзными исследованиями П. Страссмана [6], а также компании Мак-Кинси [24]. Мы полагаем, что по аналогии следует сформулировать парадокс продуктивности семиотики, состоящий в том, что ожидания казалось бы неизбежных успехов её применения в экономике и ИТ на протяжении длительного времени не находят убедительных подтверждений.

По нашему мнению, эти парадоксы настолько тесно связаны, что их следовало бы объединить. Разрешение парадокса продуктивности ИТ зависит от разрешения семиотического парадокса. Действительно, наиболее вероятной причиной парадокса продуктивности ИТ считают «недостаточно умелое применение ИТ», или, другими словами, недостаточную взаимную адаптацию ИТ, экономики и менеджмента. Говорят также об их недостаточной интеграции.

Чтобы оптимизировать отношения между ИТ, экономикой (бизнесом) и менеджментом, нужно знать объективные механизмы их взаимодействия. Однако, в основе этих механизмов, кроме физических объектов, лежат знаковые (информационные) конструкции, сущность (онтология) которых ожидает своего определения. Поэтому на пути решения парадокса продуктивности ИТ стоит семиотический парадокс. Если не объяснить механизмы воздействия ИТ на экономику и общество, то нет гарантии, что в каждом конкретном случае инвестиции в информатизацию не окажутся бесполезными или не приведут к отрицательным последствиям. Для этого необходима наука о знаках, то есть семиотика, но, как верно отметила процитированная выше С. Белл, существующая семиотика не та, которая требуется, и применяется не там, где нужно. При этом она предлагает рассматривать семиотику в аспекте коммуникаций, а не культурологии [20]. Однако, её предложения, по нашему мнению, нельзя рассматривать как реальную альтернативу существующей семиотике, поскольку они не снимают вопрос о сущности знаков, лежащих в основе процессов информационного обмена или функционирования культуры.

Актуальность данной статьи вызвана необходимостью ответа на вопрос, какой должна быть наука о знаках и как её следует применять, чтобы обеспечить решение наиболее актуальных проблем развития информатизации экономики.

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследование позитивного и негативного опыта применения существующей семиотики в экономике и определение условий, которые обеспечат наиболее полную реализацию экономического потенциала науки о знаках и позволят разрешить парадокс продуктивности ИТ путём более тесной взаимной адаптации экономики, менеджмента и ИТ.

Результаты. Компании, которые работают в сфере бизнес-консалтинга и заявляют, что опираются в своей деятельности на семиотику (далее – семиотические компании), начали появляться в 80-х годах прошлого века. На сегодняшний день в мире насчитывается около пятидесяти подобных организаций, наиболее известные из которых представлены в табл. 1.

Относительно небольшое количество компаний, функционирующих в данной области, свидетельствует о том, что направление, позиционирующее себя как семиотическое, за три прошедших десятилетия ещё не выработало собственной эффективной и общедоступной технологии, способной завоевать широкое признание. Это также означает, что интеллектуальным капиталом действующих семиотических организаций остаются, главным образом, энергия, талант и искусство их основателей и лидеров.

Семиотические компании заявляют, что использование семиотики позволяет им более эффективно решать следующие экономические задачи:

- анализ и прогнозирование потребительского поведения;
- обеспечение эффективности рекламы;
- развитие брендов компании;
- обеспечение продуктивного взаимодействия персонала компании путём совершенствования процессов внутрикорпоративного делового общения;
- анализ и прогнозирование рыночных тенденций.

Однако, объективных статистических или экспертных подтверждений того, что методы, применяемые семиотическими организациями, являются более действенными, чем подходы других компаний, обнаружить не удалось. Нет оснований упрекать семиотические компании в стремлении использовать явный интеллектуальный потенциал семиотики для саморекламы. Скорее всего, их действительно питают семиотические идеи, как они их понимают. Однако, такой нематериальный актив бизнеса, как субъективные знания, не трансформируется в технологии. Несмотря на это, в число клиентов некоторых семиотических бизнес-компаний входят такие всемирно известные корпорации, как Daimler-Chrysler, Lancôme, Microsoft, Nestlé, Procter&Gamble, Renault, Total, Vodafone, BMW, Fiat, Toyota, Volkswagen, Opel, Kia, Piaggio, Seat, Iveco, Nissan, Mercedes, Citroen, Fiat, Lotus, Credit Agricole, Snecma, Thomson CSF, Tudor, Cartier, France Telecom, Ford, Kraft, Nokia, Coca-Cola, JWT, Essec, Kodak, Burger King и многие другие.

По нашему мнению, сам факт появления семиотических компаний и интерес к ним со стороны научной и деловой общественности говорит об определённых ожиданиях, связанных с применением науки о знаках и сообщениях в экономике. Действительно, знаки и сообщения являются главными инструментами управления экономическими объектами. Кроме того, они выступают в качестве объектов и средств обработки данных в информационных технологиях. В информационной, или символической, экономике знаки являются объектами и средствами производства, а также товаром. Без знаков и сообщений, или информации, невозможно представить никакую деятельность, включая экономическую. Однако, при этом, в ходе информатизации экономики возникает необходимость и возможность более

Таблиця 1

Наиболее известные семиотические компании

Название компании	Область деятельности, спектр предоставляемых услуг	Место базирования головного офиса	Год основания	Основатель
Semiotic Solutions	Исследовательски-консультационное агентство, предоставляющее мастер-классы по обучению семиотическим техникам	Лондон (Великобритания)	1988 г.	Вирджиния Валентайн
Nomen	Агентство по предоставлению консультационных услуг в сфере наименований брендов, разработки стратегий брендов, оценки брендов, лингвистической проверки документации и т. д.	Париж (Франция)	1981 г.	Марсель Боттон
Marketing Semiotics	Компания, которая специализируется на проведении качественных исследований с применением прогрессивных исследовательских подходов (семиотический, этнографический, построение карт восприятия брендов)	США	Под данным названием работает с 2000 г.	Лора Освальд
Susan Bell Research	Организация предоставляет услуги по проведению количественных и качественных исследований, анализу документации и т. д. с использованием психологических и семиотических методов	Австралия	1990-е гг.	Сьюзен Белл
Flamingo	Агентство по проведению качественных, этнографических, семиотических и др. видов исследований в различных областях	Лондон (Великобритания)	Начало 1990-х гг.	Кирсти Фуллер
Greg Rowland Semiotics	Агентство по предоставлению консультационных услуг в сфере брендинга с применением методов семиотики	Лондон (Великобритания)	1996 г.	Грег Роулэнд
Semiotics Inc	Корпоративный институт коммуникаций, который использует семиотические методологии с целью повышения эффективности корпоративных коммуникаций своих клиентов	Австралия	1990-е гг.	Дэвид Кобболд (президент)
Market Semiotics	Компания проводит аналитические исследования рынков (нынешнее состояние и прогнозы будущего развития) с применением семиотических методов	Вермонт (США)	1985 г.	Вуди Дорси

полной и глубокой объективизации информации, то есть превращения её из феноменов сознания в объективные инструменты (базы данных, знания, программное обеспечение).

Рассмотрим методы семиотического анализа, применяемые наиболее известными компаниями. Подход Вирджинии Валентайн (Semiotic Solutions [5]) базируется на работах В. Проппа (советский литературовед, представивший «структуру волшебной сказки»), К. Леви-Стросса (французский этнограф, изучавший культуру первобытных племен) и Р. Барта (французский учёный). Перечисленные исследователи известны как структуралисты. Родоначальником этого направления считается Ф. де-Соссюр. Он действительно рассматривал модель знака, как единство означающего и означаемого. Однако, его целью было доказать, что лингвистике эта связь, то есть сам знак, не интересна. Он считал, что лингвистам следует заниматься структурой, означающей стороны знаков, то есть отношениями между означающими. Таким образом, подход В. Валентайн правильнее было бы назвать структуралистским, а не семиотическим. Для того чтобы обнаружить стереотипные реакции потребителей на тексты коммерческого назначения (наименования брендов, рекламные слоганы), специальная наука о знаках (семиотика) не требуется.

Лаура Освальд, которая возглавляет компанию Marketing Semiotics, определяет семиотику как «аналитический подход, основанный на социальных науках и посвящённый анализу символических коммуникаций» [4]. Другое данное ею определение семиотики утверждает, что «семиотика является ветвью антропологии, сфокусированной на символических коммуникациях» [4]. Оба определения являются её субъективными толкованиями семиотики и отводят науке о знаках вспомогательную роль по отношению к социологии и антропологии.

Подход компании Market Semiotics, разработанный Вуди Дорси, носит название «рыночная семиотика» [3]. В. Дорси исходит из этимологии слова «семиотика». Он утверждает, что так в Древней Греции называлась система медицинской диагностики. По аналогии В. Дорси предлагает свою методику диагностики рынков, в которой роль симптомов выполняют сообщения коммерческого содержания, отражающие эмоциональные и рациональные реакции участников рынка. Его исследования находятся в рамках личностной, групповой и социальной психологий, теории финансов и экономики. Мы не обнаружили у него использование каких-либо моделей знаков и сообщений, а также основанных на них теоретических построений.

Таким образом, представления семиотических компаний о семиотике варьируются. Семиотика отождествляется с результатами структуралистских исследований в филологии, этнографии и лингвистике, трактуется как культурология (Semiotic Solutions, Marketing Semiotic) или психология поведения (бихевиоризм Market Semiotics). В целом эти представления не выходят за рамки гуманитарных наук.

Следует отметить, что мнения учёных-семиотиков касательно объекта, предмета и методов существующей гуманитарной семиотики тоже сильно расходятся. Некоторые из них не видят в семиотике самостоятельную науку [8; 2]. Необходимо также учесть, что гуманитарное знание не является знанием прямого действия. Его влияние на практику опосредовано субъектом действия и зависит от искусства, таланта и энергии этого субъекта. Объективные методы деятельности, то есть технологии, на основе такого знания не создаются.

Кроме компаний, считающих себя семиотическими и работающих в сфере менеджмента и маркетинга, существует ещё одно направление, которое, судя по на-

званию, связано с семиотикой. Это семантические технологии [22]. Они являются разновидностью информационных технологий, которые тесно связаны с экономикой. Семантика является неотъемлемой частью семиотики и вне семиотического контекста не имеет смысла. Несмотря на это, между методами семиотических компаний и семантических технологий удалось обнаружить не более чем терминологическую общность.

Таким образом, компании, называющие себя семиотическими, и те, которые работают в области семантических технологий, основываются на представлениях, которые они называют семиотическими или семантическими, но каждая вкладывает в эти понятия своё, основанное на интуиции, то есть эвристическое, содержание.

Методы, применяемые компаниями, именуемыми семиотическими, вызывают не только интерес, но и скептическое, а порой полемически резкое отношение со стороны научной общественности и бизнеса. В этом отношении примерами могут служить высказывания маркетолога А. Репьева, работы семиотиков Чандлера [18] и А. Соломоника [10].

По нашему мнению, существующая гуманитарная семиотика не может служить основой объективных методов (технологий) для ИТ и экономики. Было бы ошибкой продолжать настаивать на этом. В работе «Место и роль семиотики в решении проблем организации управления и информационных технологий» [11] утверждается, что заблуждаются обе стороны. Одна спешит реализовать потенциал семиотики, которая пока не стала объективным знанием о знаках, и пытается решить принципиально невыполнимую задачу построения объективных методов деятельности (технологий) на основе гуманитарного знания. Другая сторона, основываясь на неудаче первой, делает вывод о непродуктивности применения науки о знаках в экономике. В результате при действительно высоком, по нашему мнению, потенциале применения науки о знаках в экономике уровень связанных с ней ожиданий падает до нуля.

Вариант основных положений науки о знаках, альтернативной существующей семиотике и способной служить фундаментом для прикладных наук и технологий, изложен нами в статье «Системно-семиотический подход к формированию концепции программного обеспечения», опубликованной в 1983 г. [1]. Несмотря на то, что наш подход к семиотике как науке об объективном существовании и сущности знаков основан на многовековой философской традиции [19], пока что это не только самый ранний, но и единственный из известных нам вариантов. Необходимость альтернативной семиотики, ориентированной на процессы информатизации экономики и общества, подтверждает академик РАН Ю. С. Степанов. Он констатирует отсутствие результатов и перспектив применения существующей гуманитарной семиотики (он называет ее семиотикой семиосферы) в сфере информатизации экономики и общества и считает необходимым создание особой семиотики инфосферы [9]. Правда, указав на область её применения, он не называет, чем такая семиотика должна отличаться по своей сути от семиотики семиосферы.

По нашему мнению, для того чтобы семиотика оказалась способной разрешить парадокс продуктивности ИТ, она должна быть, согласно выражению Г. Г. Шпета, наукой об онтологии, то есть объективном существовании и сущности знаков [19]. Основа такой семиотики, получившая название системно-семиотической парадигмы, получила развитие в работах [16; 12], вопросы её применения для решения задач информатизации экономики обсуждаются в работах [7; 13–15; 17].

Предлагаемое системно-семиотическое направление решения парадоксов продуктивности (семиотики и ИТ) состоит в том, чтобы, используя системно-семиотическую парадигму, раскрыть объективную сущность (онтологию) знаков и сообщений, включая связи между синтаксисом, семантикой и прагматикой знаков, заложив тем самым основы семиотики инфосферы, или онтосемиотики. Её отличительной особенностью является представление знаков, как объективно (с точки зрения общественного сознания) существующих вещей. Затем, используя знание сущности знаков и сообщений, установить оптимальное в смысле устойчивости к взаимным изменениям отношение между бизнесом, менеджментом и структурой данных предприятия или бизнес-компании (их архитектуру или ядро). Далее, опираясь на знания об оптимальной архитектуре компании, разработать эффективные методы применения ИТ в бизнесе. По нашему мнению, данное решение отвечает как актуальным практическим потребностям экономики, так и реальному потенциалу онтологической науки о знаках.

Выводы. Позитивный опыт применения семиотики в экономике связан с вопросами рекламы, маркетинга, управления брендами, совершенствования процессов деловых коммуникаций и с ИТ (семантические технологии). Этот опыт основан на таланте, интуиции и энергии персонала, способного воспринять результаты семиотических исследований, преобразовать их в субъективные знания и использовать в практической деятельности. Однако, достигнутые при этом масштабы и глубина такого рода влияния семиотики на экономику и ИТ не соответствуют потенциалу науки о знаках. В этом состоит парадокс продуктивности семиотики, тесно связанный (через проблему интеграции экономики, менеджмента и ИТ) с известным парадоксом продуктивности ИТ. Парадокс разрешается если учесть, что на основании существующей семиотики, являющейся гуманитарной наукой, действительно невозможно создать объективные научно обоснованные методы деятельности (технологии), способные, в частности, решить такую актуальную экономическую проблему, как парадокс продуктивности ИТ. Для этого требуется наука о знаках, альтернативная существующей семиотике – семиотика инфосферы, или онтосемиотика. Её основой являются представления об объективном существовании и сущности (онтологии) знака.

Библиографические ссылки

1. **Борматенко Н. В.** Системно-семиотический подход к разработке концепции программного обеспечения / Н. В. Борматенко. – М. : Деп. в ЦНИТЭИ ПССАиСУ. № ДР 2002пр-Д82, 1982. – 47 с.
2. **Горный Е.** Что такое семиотика? [Электронный ресурс] / Е. Горный. – Режим доступа: http://www.zhurnal.ru/staff/gorny/texts/what_is_semiotics_r.html.
3. Официальный сайт бизнес-компании «Market Semiotics» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketsemiotics.com/>
4. Официальный сайт бизнес-компании «Marketing Semiotics» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingsemiotics.com/>
5. Официальный сайт бизнес-компании «Semiotic Solutions» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.semioticsolutions.com/>
6. Официальный сайт П. Страссмана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strassmann.com/>
7. **Поляков М. В.** Системно-семиотический Интернет-маркетинг как перспективное инвестиционно-инновационное направление / М. В. Поляков // Пріоритети нової економіки знань в ХХІ сторіччі : наук.-практ. конф., 12–14 трав. 2010 р. – Д., 2010.

8. **Розин В.** Возможна ли семиотика как самостоятельная наука? [Электронный ресурс] / В. Розин. – Режим доступа: <http://www.circleplus.ru/circle/kentavr/n/22/022RZS1>.
9. Семиотика: Антология / сост. Ю. С. Степанов. – М. : Академический проект, 2001. – (В мире семиотики – вводная статья).
10. **Соломоник А.** Семиотика общая и семиотики частные [Электронный ресурс] / А. Соломоник. – Режим доступа: http://www.repiev.ru/articles/Semiotics_Special.htm.
11. **Ханин И. Г.** Место и роль семиотики в решении проблем организации управления и информационных технологий / И. Г. Ханин, М. В. Поляков, Н. В. Борматенко // Наукові праці. Комп'ютерні технології. – 2010. – Т. 134, вип. 121. – С. 186–195.
12. **Ханин И. Г.** Организация управления объектами национального хозяйства на основе системно-семиотической парадигмы. Инновационный аспект / И. Г. Ханин. – Д. : Арт-Пресс, 2010. – 352 с.
13. **Ханин И. Г.** Принципы организации проектирования с применением системно-семиотического подхода / И. Г. Ханин // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Т. 4, вип. 261. – С. 944–947.
14. **Ханин И. Г.** Развитие логических и правовых основ инновационных процессов в сфере информационных технологий как инновационная задача национального значения / И. Г. Ханин, М. В. Поляков, Н. В. Борматенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Т. 2, вип. 217.
15. **Ханин И. Г.** Системно-семиотическая концепция ноосферного города как культурного, делового и инновационного центра // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. тр. – Д. : ДонНУ, РФ НИСИ, 2008. – 856 с.
16. **Ханин И. Г.** Системно-семиотическая парадигма для информатики и интеллектуальных технологий / И. Г. Ханин, М. В. Поляков, Н. В. Борматенко // Математичне та програмне забезпечення інтелектуальних систем : міжнар. наук.-практ. конф., 1–19 листоп. 2004 р. – Д., 2005.
17. **Ханин И. Г.** Системно-семиотическое проектирование информационных технологий как развитие идей объектно-ориентированного подхода / И. Г. Ханин, Н. В. Борматенко // Математичне та програмне забезпечення інтелектуальних систем : міжнар. наук.-практ. конф., 1–19 листоп. 2004 р. – Д., 2005.
18. **Чендлер Д.** Критика семиотического анализа [Электронный ресурс] / Д. Чендлер. – Режим доступа: <http://www.repiev.ru/articles/Chandler-Semiotics-Rus.htm>.
19. **Шпет Г. Г.** Эстетические фрагменты. Своевременные напоминания. Структура слова *in usumaestheticae* / Г. Г. Шпет. – М. : Либроком, 2010. – 136с.
20. **Bell S.** Rethinking semiotics in qualitative research [Электронный ресурс] / S. Bell. – Режим доступа: http://www.sbresearch.com.au/files/Rethinking_semiotics.pdf.
21. **Bughin J.** The rise of the networked enterprise: Web 2.0 finds its payday [Электронный ресурс] / J. Bughin, M. Chui. – Режим доступа: https://www.mckinseyquarterly.com/Organization/Strategic_Organization/The_rise_of_the_networked_enterprise_Web_20_finds_its_payday_2716?pagenum=2.
22. **Davis M.** The Business Value of Semantic Technology [Электронный ресурс] / M. Davis. – Режим доступа: http://semanticcommunity.info/@api/deki/files/9800/=Mills_Davis_eGov_2004prezo.pdf.
23. **Solow R. M.** We'd better watch out / R. Solow. – New York Times. – 1987. – July 12.
24. **US productivity growth 1995–2000** [Электронный ресурс] // MacKinsey Global Institute. – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/productivity/usprod.pdf>.

Поступила в редколлегию 18.10.2011 г.

УДК 339.926

А. В. Величко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Узагальнено теоретичні основи формування трансферу технологій як процесу, систематизовано характеристику його елементів та форм. Визначено фактори впливу на вибір форм трансферу технологій в умовах глобального інноваційного середовища.

Ключові слова: процес трансферу технологій, учасники процесу, форми трансферу технологій, технологічна інтеграція, глобальний інноваційний процес, міжнародний науково-технологічний обмін.

Обобщены теоретические основы формирования трансфера технологий как процесса, систематизированы характеристики его элементов и форм. Определены факторы влияния на выбор форм трансфера технологий в условиях глобальной инновационной среды.

Ключевые слова: процесс трансфера технологий, формы трансфера технологий, технологическая интеграция, глобальный технологический процесс, международный научно-технологический обмен.

Summarizes the theoretical basis for the formation of a transfer technologies as process completed systematic characterization of its elements. Identified factors influence the choice of form for technology transfer in the context global innovation.

Key words: technology transfer process, participants process technology transfer form, technology integration, global the innovation process, international-technology exchange.

Вступ. Сучасний стан інноваційного розвитку світової економіки має ознаки формування високотехнологічних ринків і посилення ролі інноваційних факторів у забезпеченні міжнародної конкурентноздатності національних економік. Трансфер технологій є важливою складовою глобального інноваційного процесу, оскільки саме завдяки йому відбувається поширення інновацій, втілених у технології, а розвиток технологічної інтеграції надає більше можливостей його учасникам для пошуку як цедентів, так і реципієнтів технологій.

Питання вдосконалення управління та організації трансферу технологій є предметом дослідження вчених, які займаються проблемами інноваційного розвитку економіки, серед яких слід виділити праці М. Р. Габайдулліна [1], Ю. Ф. Гортишова [2], В. В. Сльникова [3], В. Є. Шукшунова [4] та ін. У роботах науковців висвітлено основні теоретичні положення, які розкривають сутність трансферу технологій, фактори впливу на його складність, основні види та форми його здійснення в окремих галузях [2; 3; 4]. Проте в умовах глобалізації високотехнологічних ринків трансфер технологій набуває нових ознак, існує проблема регулювання трансфером технологій як процесом на макрорівні в контексті забезпечення економічної безпеки національної економіки в умовах зростаючої міжнародної конкуренції.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування трансферу технологій як процесу та виявлення факторів, які впливають на вибір форми трансферу технологій в умовах глобального інноваційного середовища.

Результати. Теоретико-методологічний аналіз наукових праць дозволяє зробити такі висновки щодо предмета дослідження.

По-перше, у працях науковців немає однозначності у визначеності поняття «трансфер технологій». Поняття «трансфер технологій» з початком розбудови ринкових відносин прийшло на заміну терміну «впровадження технологій». Проте це заміщення не тільки понятійного апарату, але й трансформація змістового навантаження терміну.

В. В. Титов відзначає характерну відмінність сучасного трансферу технологій, яка передбачає не лише передачу інформації про новачку, але й її освоєння за активної участі джерела даної інформації, її реципієнта і кінцевого користувача продукту [4]. У роботах В. Є. Шукшунова та інших досліджуються особливості трансферу інновацій у наукоємному бізнесі і відзначається його комунікативні особливості [3], прикладний характер процесу та як засіб поширення інновацій між галузями [2].

В українському законодавстві трансфер технологій визначається як «передача технології, що оформляється шляхом укладення двосторонньої або багатосторонньої угоди між фізичними та/або юридичними особами, якою встановлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових» [1, ст. 434].

Згідно з п. 1.2. Міжнародного кодексу поведінки в галузі трансферу технологій досліджуваний термін визначається як «передача систематизованого знання про виробництво продукту, про застосування процесу або надання обслуговування, що не поширюється на угоди з простого продажу або звичайні договори оренди товарів [6]. Це визначення чітко виключає продукти, які продані або здані в оренду за межі технології.

Таким чином, це знання, що використовується при створенні продукту або послуги, яке складає технологію, проте ніяк не готовий продукт або послуга як така. Подібне знання повинно розглядатись як таке, що охоплює не тільки технічні аспекти, на яких базується продукт, але й як організаційна здібність перетворити відповідні виробничі ресурси у кінцевий продукт або послугу в залежності від обставин. Тобто технологія включає не тільки знання й методи, які необхідні для здійснення або покращення існуючого виробництва та розподілу товарів й послуг, але й підприємницьку експертизу та професійне ноу-хау. Останні два елементи часто стають основними конкурентними перевагами, що одержує власник технології.

По-друге, у роботах науковців, які досліджують трансфер технологій, можна виділити декілька підходів до об'єкта вивчення: як інформація про новачку, як технологія, як нове знання (табл. 1).

З наведених визначень поняття «трансферу технологій» можна зробити висновки про те, що трансфер технологій має всі ознаки процесу і в подальшому дослідженні під процесом трансферу технологій ми будемо розуміти передачу/поширення прав власності на знання щодо організації процесів, спрямованих на створення інноваційного продукту, яке відбувається при активній взаємодії його суб'єктів на платній або безоплатній основі.

Об'єктом досліджуваного процесу є технологія як сукупність знань і методик щодо створення матеріального об'єкта чи організації певних дій. Якісною характеристикою технології є рівень її науковістості і за цією ознакою виділяють високі технології, середні технології високого рівня, середні технології низького рівня, низькі технології.

Таблиця 1

Підходи щодо визначення трансферу технологій

Джерело	Об'єкт	Особливості визначення поняття
В. В. Титов [4]	Інформація про інновацію	Активна взаємодія суб'єктів процесу
В. Е. Шукшунов та ін. [3]	Технологія	Вид комунікацій, що потребує злагодженої взаємодії суб'єктів
Закон України [1]	Технологія	Акцент на переході прав власності на технологію як результаті трансферу
Міжнародні стандарти [6]	Знання щодо виробництва і організації процесів	Чітко встановлюються межі процесу трансферу технологій: до моменту випуску продукту
М. Blakeney [5]	Технологія	Трансфер як засіб поширення технологій

Окрім того технології можна систематизувати і за іншими ознаками: за галузю застосування (наука, освіта, промисловість, сфера послуг тощо); за динамікою розвитку (прогресивні, що розвиваються, що використовуються, застарілі); за сферою застосування (управлінські, виробничі); за призначенням (творчі, руйнівні, подвійного призначення); за місткістю ресурсу (наукомісткі, капіталомісткі, енергомісткі, енергозберігаючі, безвідходні, малоопераційні); за рівнем автоматизації (ручні, механізовані, автоматизовані, автоматичні); за рівнем конкурентоспроможності (конкурентоспроможні, неконкурентоспроможні) тощо.

В умовах глобального інноваційного середовища основними суб'єктами процесу трансферу технологій є не лише сторона, яка передає технологію (цедент), і приймаюча сторона (реципієнт), а й інші суб'єкти ринку (рис. 1).

Термін «сторона» у даному контексті включає юридичні особи, філії й підрозділи, спільні підприємства або інші особи незалежно від економічних та інших відносин між ними і серед них [6].

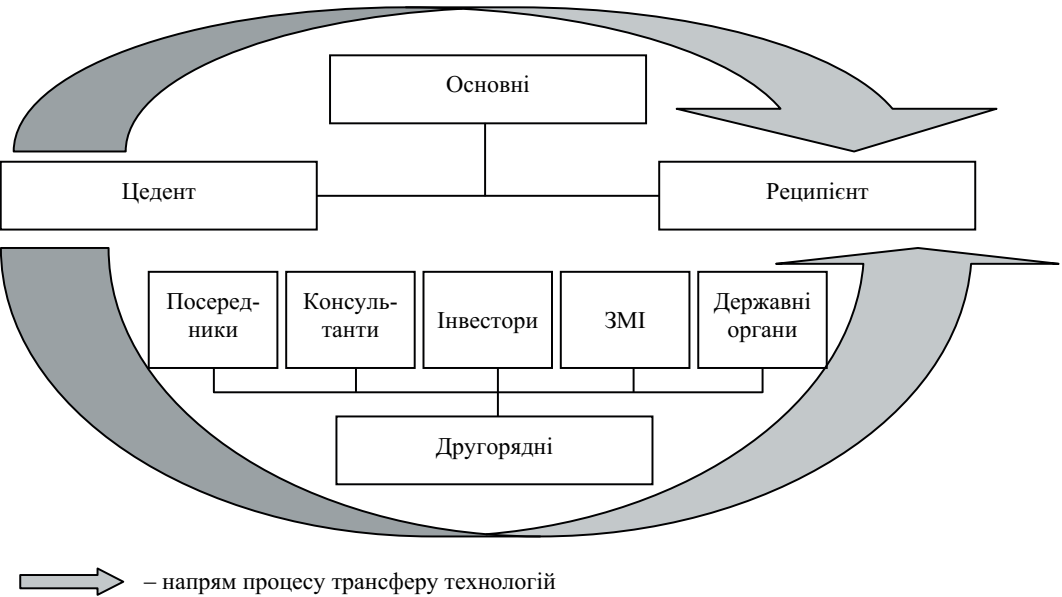


Рис. 1. Основні суб'єкти процесу трансферу технологій

Технологія як об'єкт процесу трансферу має характерні особливості: можливість багаторазової передачі та одночасного її використання як цедентом, так і реципієнтом; невідчужуваність технології; ефект «творчої руйнації», який пов'язаний із технологічним розривом і з'являється при переході на нові технології тощо.

Проте приймаюча і сторона, яка передає технологію, не є виключно єдиними суб'єктами трансферу технологій. Оскільки цей процес реалізується у глобальному інноваційному середовищі, то відповідно трансфер технологій є об'єктом регулювання на державному та міжнародному рівнях, об'єктом міжнародної кооперації в науково-технологічній сфері, об'єктом інвестиційних угод тощо. У досліджуваному процесі також можуть брати участь і різного роду консультанти та посередники.

В умовах глобалізованого світового господарства основними цедентами технологій є ТНК, які передають технології в інші країни двома способами: через власні підконтрольні філіали (внутрішній трансфер) і через інші фірми (зовнішній трансфер). Внутрішньокорпоративна передача технологій, як правило, має форму прямих інвестицій, але оцінка та вимір вартості трансферу технологій, переданих у подібний спосіб, є дуже складною.

Зовнішній трансфер технологій має різні форми: створюються підпорядковані спільні підприємства, франчайзинг, продаж основних фондів, ліцензування, технічна підтримка, субпідрядні угоди або угоди на виробництво оригінального обладнання тощо. Окрім ТНК, подібні форми трансферу технологій у своїй практиці можуть використовувати й невеликі фірми. Проте ТНК у процесі трансферу технологій можуть запропонувати весь пакет послуг – не лише технологію, а й управління, маркетинг та інше супроводження, що може суттєво підвищити ефективність застосування технології (табл. 2).

Таблиця 2

Систематизована характеристика процесу трансферу технологій

Елементи та форми здійснення процесу	Характеристика
Об'єкт процесу	Знання про організацію процесів, спрямованих на створення інноваційного продукту
Суб'єкти процесу	Основні: цедент, реципієнт
	Другорядні: посередники консультанти, інвестори ЗМІ, державні органи
Форми здійснення процесу за основними ознаками	1. По відношенню до власника технології: внутрішній трансфер, квазівнутрішній трансфер, зовнішній трансфер
	2. За ознакою залучених суб'єктів: прямий трансфер, непрямий трансфер
	3. За географічною ознакою: регіональний трансфер, міжрегіональний трансфер, міждержавний трансфер, транснаціональний трансфер
	4. За ознакою дохідності: платний трансфер, безплатний трансфер

Як показав аналіз діяльності міжнародних компаній, вибір форми трансферу технологій та суб'єктів процесу обумовлює декілька факторів: природа технології, стратегія продавця технології, його характеристика як учасника даного сегмента ринку, система державного регулювання, обмеження міжнародних угод тощо (рис. 2).

Так внутрішній трансфер більш бажаний для міжнародних компаній комплексних і технологічних галузей, які швидко розвиваються. Щодо зовнішнього

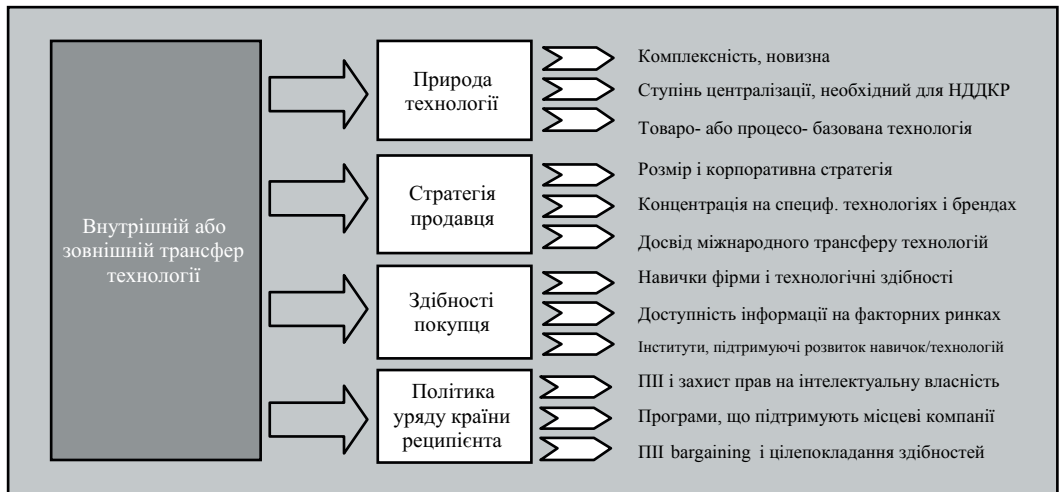


Рис. 2. Фактори, що впливають на вибір між зовнішнім і внутрішнім видом трансферу у ТНК

трансферу, то він має певні обмеження, наприклад, передбачає наявність компетентної ліцензії, відсутність якої може потребувати створення нового філіалу для внутрішнього трансферу технології (часто з більшими витратами і ризиком, ніж простий продаж ліцензії).

Дослідження практики застосування трансферу технологій міжнародними компаніями свідчить про розвиток та диференціацію форм трансферу технологій та розширення сфери послуг, які супроводжують сам процес. Найбільший комерційний інтерес мають такі види послуг, що супроводжують процес трансферу технологій: надання фінансових ресурсів разом із технологією; технологічна підготовка персоналу на основі технологічних ресурсів компанії, що передає технологію, передача разом з технологією необоротних активів та майнових прав тощо.

Висновки. В умовах глобального інноваційного середовища процес трансферу технологій все більше набуває транснаціонального характеру. В аналітичних дослідженнях науковців прийнято виділяти такі типи процесу трансферу технологій за географічною ознакою: регіональний, міжрегіональний, міждержавний та транснаціональний, але останній тип є недостатньо вивченим.

В умовах розвитку стратегічних альянсів у сфері міжнародного науково-технологічного обміну форми трансферу технологій розвиваються у просторі і часі, залучаються нові учасники процесу, з'являються нові послуги, що супроводжують процес, формуються інституційні передумови для формування наднаціональних регуляторів міжнародного процесу трансферу технологій. Тому особливу актуальність набуває необхідність подальшого вивчення транснаціональних ознак процесу трансферу технологій в умовах поглиблення міжнародної технологічної інтеграції та глобалізації ринків.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 45.
2. Ельников В. В. Трансфер технологий и региональные задачи экономики / В. В. Ельников // Восточный Базар. – 2004. – № 69. – С. 8–11.

3. Организационные структуры технологических коммуникаций трансфера инноваций в наукоемком бизнесе / В. Е. Шукшунов, М. Р. Габайдуллин, Ю. Ф. Гортышов и др. // Инновации. – 2001. – № 3. – С. 8.
4. **Титов В. В.** Трансфер технологий [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. В. Титов. – 2000. – Режим доступа: <http://www.serendip.narod.ru/voir/ourself/indexvvt.htm>.
5. **Blakeney M.** Legal Aspects of Technology Transfer to Developing Countries / M. Blakeney. – Oxford : ESC Publishing, 1989. – P. 136.
6. UNCTAD / Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology. – UNCTAD. – 1985.

Надійшла до редколегії 04.11.2011 р.

УДК 339.923:531.62

А. Ю. Гладченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ СФЕРОЮ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАННЯХ

Систематизовано підсистеми стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях за формами інтеграції. Виявлено найбільш ефективні підсистеми стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях.

Ключові слова: підсистеми, стратегічне управління, енергетична сфера, інтеграційні угруповання, форми інтеграції.

Систематизированы подсистемы стратегического управления энергетической сферой в интеграционных группировках по формам интеграции. Выявлены наиболее эффективные подсистемы стратегического управления энергетической сферой в интеграционных группировках.

Ключевые слова: подсистемы, стратегическое управление, энергетическая сфера, интеграционные группировки, формы интеграции.

A systematic strategic management subsystem in the energy sector integration groupings according to the forms of integration. Identified the most effective strategic management subsystem in the energy sector integration groupings.

Key words: subsystems, strategic management, energy sector, the integration grouping, the forms of integration.

Вступ. Формування інтеграційних об'єднань відбувається в різних умовах і на різних рівнях, але підпорядковане загальним принципам і цілям, що обумовлює для інтеграційних об'єднань проходження схожих етапів розвитку та наявність типових форм діяльності. Усе частіше учасниками світового господарства виступають регіональні інтеграційні об'єднання. Вони являють собою міждержавні економічні утворення, що ставлять за мету поступове об'єднання їхніх господарств шляхом зближення і зміни господарських механізмів насамперед у зовнішньоекономічній сфері. Дослідження регіональної інтеграції проводять різні інституції: Світовий банк, Світова організація торгівлі, ЮНКТАД, ОЕСР тощо [4–12]. Дослі-

дження регіональної інтеграції в умовах розвитку процесу глобалізації реалізуються також і такими науковцями, як О. І. Амоша [1], О. М. Сазонець [2], Ю. В. Макогон [4], О. Б. Чернега [12].

Постановка завдання. У науковій літературі на сьогодні виділено багато позитивних факторів впливу регіональних інтеграційних угод на економіки країн. Проте на сьогодні не досліджується місце та роль енергетичного аспекту в угодах регіональної інтеграції. Також недостатня увага приділяється дослідженню систем співробітництва та стратегічного управління в енергетичній сфері регіональних угруповань світової економіки. Метою дослідження є систематизація підсистем стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях за формами інтеграції, виявлення найбільш ефективних підсистем стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях за формами інтеграції.

Результати. Енергетична сфера регіональних інтеграційних угруповань є однією з найскладніших для дослідження. Однак здійснення аналізу основних структурних складових регіональних угруповань за інтеграційною ознакою дозволили виокремити низку систем стратегічного управління енергетичним сектором. Зона вільної торгівлі (Free trade area) (ЗВТ) – тип міжнародної інтеграції, при якому в країнах-учасниках скасовуються митні збори, податки та збори, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі відповідно до міжнародного договору. Механізми управління енергетичною сферою в зонах вільної торгівлі подано на рис. 1.

Енергетичне співробітництво в рамках зон вільної торгівлі виконується у форматі лінійно-функціональної структури. Ступінчаста ієрархічна система управління припускає, що секретаріати є головними органами управління, а їм надають допомогу функціональні органи. Управління координується постійними секретаріатами і робочими групами з енергетики. Головний зміст ділової активності робочих груп з енергетики полягає в тому, щоб діяти, виходячи з рішень і документів, прийнятих у ході саміту країн інтеграційної угоди, і намічати основні конкретні напрями співпраці на найближчу перспективу. Розробкою таких напрямів діяльності робочих груп займаються Секретаріат і керівництво робочих груп; запропоновані ними рекомендації обговорюються і затверджуються на пленарних засіданнях робочих груп у присутності делегацій всіх країн-учасниць, оглядачів та гостей. Кожна з наявних робочих груп розглядає специфічне коло питань, що цікавлять саме її учасників, має власні пріоритети і особливості, хоча й працює в тісному контакті з Секретаріатом. На засіданнях кожної з робочих груп розглядаються конкретні питання в тих сферах співробітництва, що визначені учасниками як пріоритетні. Узгодження порядку денного засідань груп, а також фінансування програм і проектів здійснюється в контактах з секретаріатом. Секретаріат з регіонального енергетичного співробітництва створюється для збору та аналізу даних про енергетичні ресурси країн-учасниць зони вільної торгівлі, виявлення чинників, що уповільнюють надходження інвестицій у сферу енергетики, і для вироблення рекомендацій, що сприяють залученню інвестицій. Енергетична стратегія в рамках зон вільної торгівлі здійснюється у формі спільних проектів і програм [4].

Наступним етапом об'єднання національних господарств для вирішення найважливіших завдань економіки стало вироблення єдиної митної політики. Світовий досвід свідчить, що митні союзи створюють сприятливі умови для розвитку торгівлі, виробництва, сприяють зміцненню не тільки економічних, але й політичних зв'язків держав, які об'єднані спільними економічними інтересами. Митний союз –

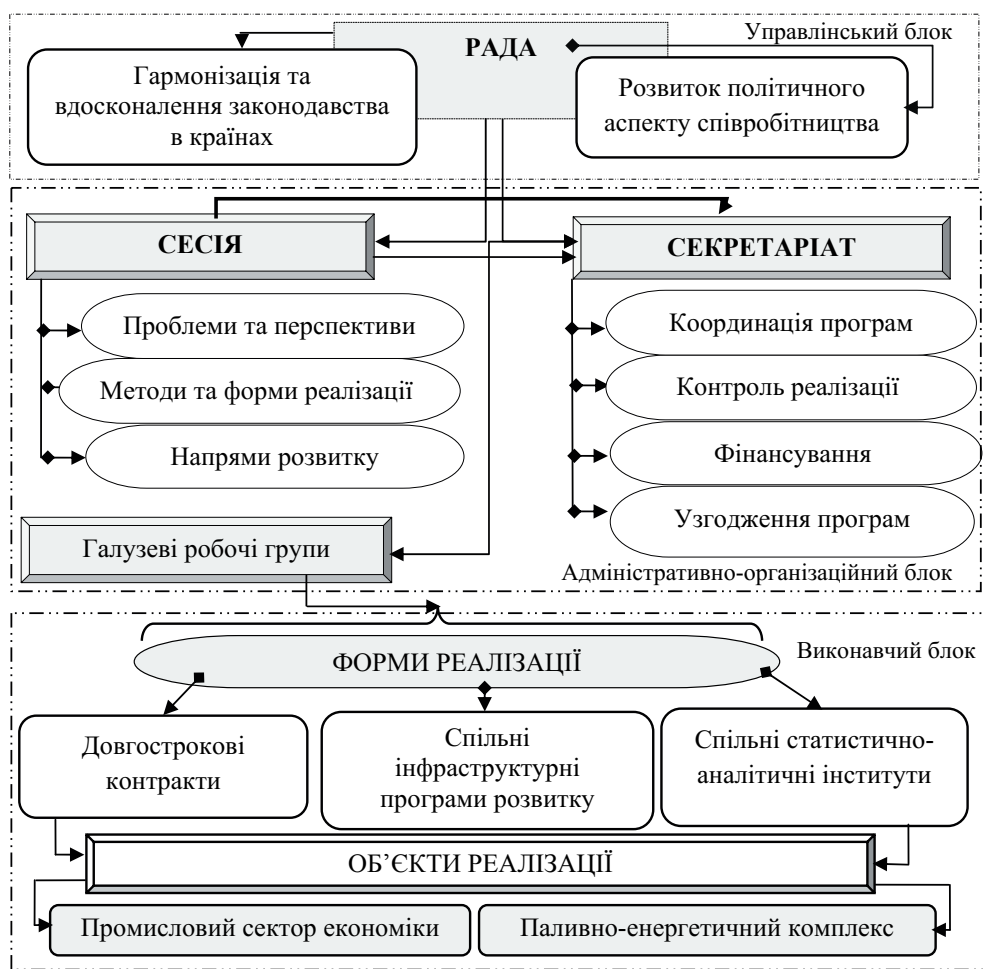


Рис. 1. Лінійно-функціональна підсистема стратегічного управління енергетичним сектором у зонах вільної торгівлі (складено автором на основі [6–9])

угода двох або більше держав (форма міждержавних угод) про скасування митних зборів у торгівлі між ними, форма колективного протекціонізму від третіх країн. Митний союз передбачає також утворення «єдиної митної території». Зазвичай країни-учасниці митного союзу домовляються про створення міждержавних органів, що координують проведення погодженої зовнішньоторговельної політики. Як правило, це полягає в проведенні періодичних нарад міністрів, що керують відповідними відомствами, які у своїй роботі спираються на постійно діючий міждержавний секретаріат. Фактично, мова йде про форму міждержавної інтеграції, що передбачає створення наднаціональних органів [5]. Організаційна структура митних союзів є одноманітною, тому доцільно розглядати управління енергетичною сферою на прикладі найбільш прогресивного інтеграційного угруповання цього типу – МЕРКСОКУР. Управління енергетичною підсистемою відбувається на основі матричної організаційної структури. Аналізуючи систему органів МЕРКОСУР, відповідальних за представництво енергетичної підсистеми цього інтеграційного об'єднання на міжнародній арені, можна відзначити, що вона має як переваги, так і недоліки. До перших належить існуюче розділення функцій між інститутами

Спільного ринку в галузі ведення переговорів і укладення угод та відносно детальної регламентації даної процедури. У той же час легко побачити, що цей механізм досить громіздкий і складний (рис. 2).

Остаточне рішення з будь-яких міжнародних питань завжди залишається за Радою Спільного ринку, однак за переговори відповідальні Група Спільного ринку і Комітет постійних представників, для ведення яких їм спочатку треба отримати мандат Ради. Були випадки, коли переговори велися безпосередньо представниками держав-членів, які могли як співпрацювати, так і не співпрацювати з Групою, і досягнуті угоди підписувалися та, у свою чергу, ратифікувалися самими країнами-учасницями, у т. ч. без схвалення Ради Спільного ринку.

Унаслідок цього виникає якась невизначеність у міжнародній правосуб'єктності МЕРКОСУР, що підводить до висновку про відсутність останньої або її занадто

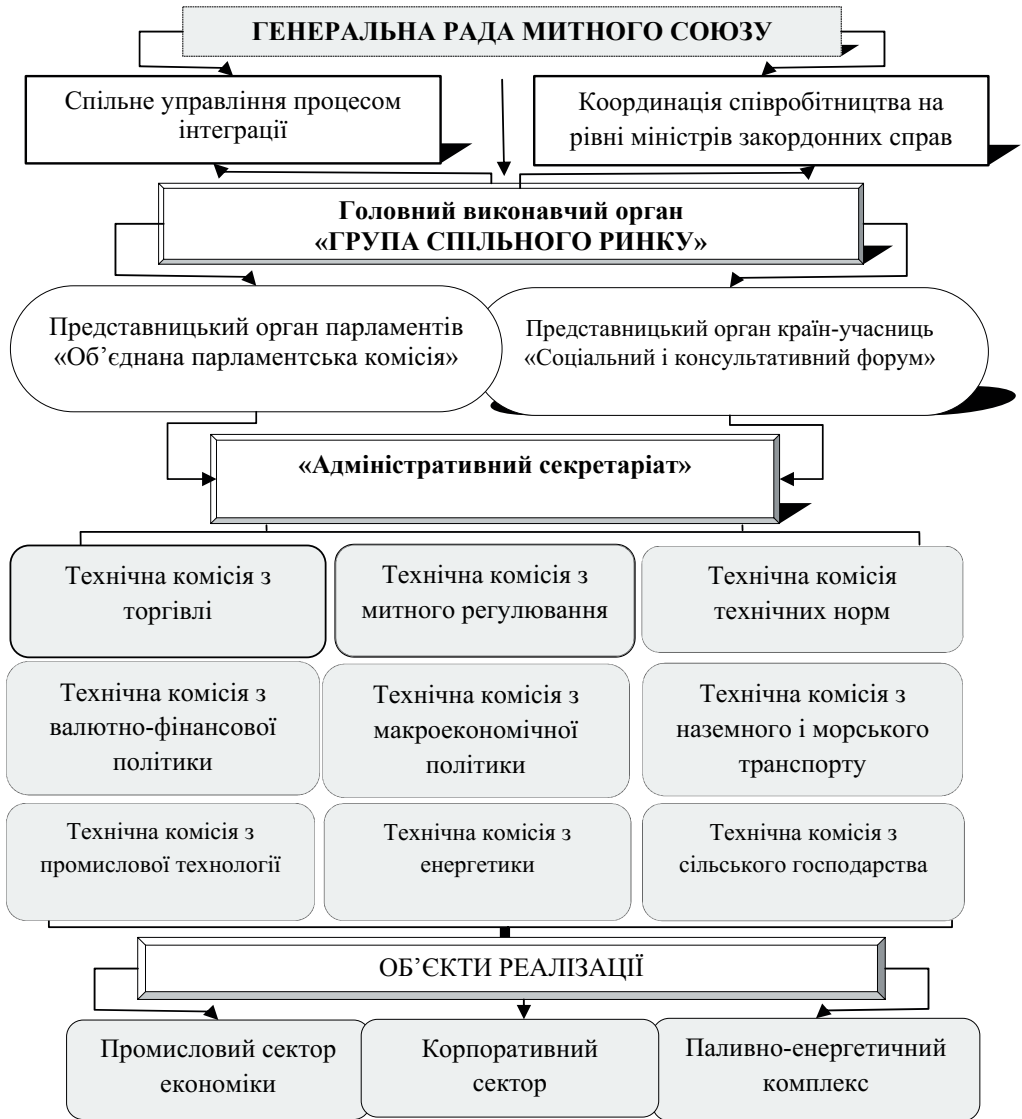


Рис. 2. Матрична підсистема стратегічного управління енергетичною сферою в організаційній структурі митного союзу МЕРКОСУР (складено автором на основі [5–9])

слабкому розвитку. Перспективним напрямом енергетичної інтеграції є співробітництво в галузі природного газу. Воно включає в себе розробку родовищ, будівництво, модернізацію та об'єднання мереж газопроводів, зведення заводів зі скраплення і розрідження газу.

Основна мета взаємодії – зв'язати великі газonosні райони Болівії, Венесуели, Перу і Аргентини з центрами споживання в країнах-імпортерах – Бразилії, Чилі, Парагваї та Уругваї. Існуюча система спільних газопроводів налічує 17 ліній, у тому числі 7, що пов'язують Аргентину та Чилі, 4 – з Болівії в Аргентину, 2 – з Болівії до Бразилії, 1 – з Аргентини до Бразилії і 3 – з Аргентини в Уругвай. Найбільший з них – газопровід: Ріо-Гранде (Болівія) – Сан-Паулу (Бразилія) – Порту-Алегрі (Бразилія) (7). Ще близько двох десятків проектів знаходиться зараз у стадії опрацювання, по деяких з них незабаром будуть розпочаті будівельні роботи [3; 6; 7].

Наступною формою регіональної інтеграції є економічний і валютний союз. Питання енергетики було одним з ключових факторів створення Європейського союзу. Німеччина, Франція, Італія та країни Бенілюксу спочатку домовилися про створення ЄОВС, а в 1957 р. Євроатом та Європейське економічне співтовариство. Однак, незважаючи на значну важливість питань енергетики, вони не стали окремою опорою ЄС надалі. Цій проблематиці не було присвячено окремих систем документів. Політика в галузі енергетики вважалася прерогативою національних держав і в ЄС не існувало єдиної енергетичної стратегії. Такий стан справ став змінюватися лише останнім часом. Управління енергетичною підсистемою відбувається на основі множинної організаційної структури. Множинна структура об'єднує різні структури на різних щаблях управління (рис. 3).

Енергетична політика має визначальний вплив, оскільки саме за її допомогою створюються необхідні для існування будь-якого промислового виробництва передумови. В останні роки в міру посилення інтеграційних процесів у рамках Євросоюзу спостерігається помітна активізація зусиль по розробці та реалізації єдиної енергетичної політики як усередині ЄС, так і в міжнародних організаціях, які не входять до цього об'єднання. У розробці та прийнятті рішень в енергетичній політиці беруть участь усі керівні органи ЄС, але головну роль грає Єврокомісія, один з членів якої безпосередньо відповідає за вироблення спільної енергетичної політики ЄС.

Питаннями оперативного характеру займається Генеральний Директорат з енергетики і транспорту. Створення спільного ринку енергії є, на думку Єврокомісії, дуже ефективним способом підвищення конкуренції і зниження цін. У ролі ж «ринку ринків» енергетичні біржі можуть стати дуже зручним інструментом. Серед інших ініціатив в енергетиці ЄС варто відзначити підвищення рівня енергоефективності та зниження рівня енергоспоживання на 13 % до 2020 р. і довести частку поновлюваних джерел енергії до 20 % з нинішніх 7 %, зменшити викиди вуглекислого газу на 20 %. Європейський союз у найближчому майбутньому збирається різко зменшити виробництво атомної енергії.

У віддаленій перспективі Європейський союз передбачає перейти на стандарти «водневої економіки», заснованої на принципах нецентралізованого розподілу енергії, схожими на принципи розповсюдження інформації в сучасному суспільстві, коли кожна людина за допомогою Інтернету може сама створювати інформацію, доступну мільйонам [11].

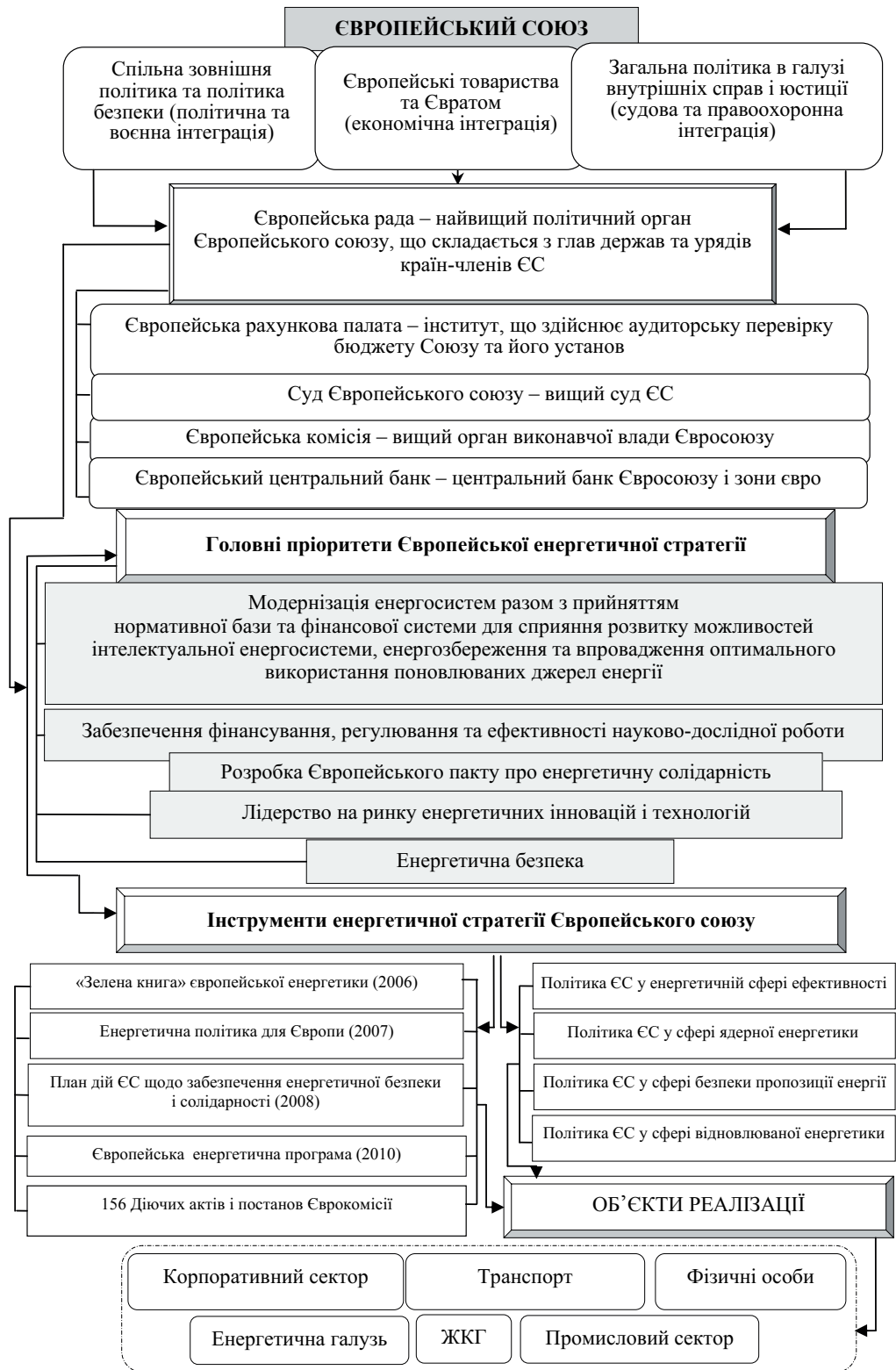


Рис. 3. Множинна підсистема стратегічного управління енергетичною сферою в організаційній структурі Європейського Союзу (складено автором на основі [3; 13])

Висновки. Аналіз підсистем стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях дозволив виявити три основні їх види. Енергетичне співробітництво в рамках зон вільної торгівлі виконується в форматі лінійно-функціональної структури. Ступінчаста ієрархічна система управління припускає, що секретаріати є головними органами управління, а їм надають допомогу функціональні органи. У митних союзах управління енергетичною підсистемою відбувається на основі матричної організаційної структури. Управління енергетичною підсистемою в Європейському союзі відбувається на основі множинної організаційної структури. Множинна структура об'єднує різні структури на різних щаблях управління. Найбільш ефективну та складну підсистему стратегічного управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях за формами інтеграції мають валютні союзи. Проте для успішного розвитку міжнародного інтеграційного процесу необхідно, щоб цей процес ґрунтувався на високому рівні ефективності організаційних структур інтернаціоналізації економічних процесів, з одного боку, та на відповідних процесах пріоритетного розвитку взаємних економічних зв'язків – з іншого. Тому розробка методичних підходів до оцінки ефективності форм регіональної інтеграції в енергетичній сфері є темою наступних досліджень.

Бібліографічні посилання

1. **Амоша О. І.** Стратегія вдосконалення господарського механізму / О. І. Амоша // Вісник НАН України. – 2002. – № 1. – С. 11–15.
2. Глобальна економіка : навч. посіб. / П. П. Мазурок, Б. М. Одягайло, В. В. Кулішов, О. М. Сазонець. – Л. : Магнолія, 2009. – 208 с.
3. Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
4. **Макогон Ю. В.** Міжнародне інвестування та зовнішньоекономічна діяльність на регіональному рівні: Україна – Європейський Союз / Ю. В. Макогон // Вісник Донец. ун-ту. – 2004. – № 2. – С. 27–37.
5. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Офіційний сайт НАФТА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nafta-sec-alena.org>.
7. Офіційний сайт МЕРКОСУР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mercosur.int>.
8. Офіційний сайт АТЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apesc.org>.
9. Офіційний сайт АСЕАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aseansec.org>.
10. Офіційний сайт СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cis.minsk.by>.
11. Офіційний сайт ГУАМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guam-organization.org>.
12. **Чернега О. Б.** Основные структурные особенности реализации транспортно-транзитного потенциала Украины / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, А. С. Расторгуев // Вісник Хмельниц. нац. ун-ту. Сер.: Екон. науки. Т. 3. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – № 3. – С. 101–106.
13. UNU-CRIS (2007a) Technical notes. Regional Integration Knowledge System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cris.unu.edu/riks>.

Надійшла до редколегії 11.10.2011 р.

УДК 330.341.1:621

Т. В. Гринько, Ю. В. Дутчак

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ АДАПТИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Досліджено основні принципи та особливості стимулювання адаптивного інноваційного розвитку підприємств машинобудування різних країн, окреслено основні проблеми та наведено рекомендації щодо сприяння ефективнішому впровадженню інновацій на підприємствах машинобудування України.

Ключові слова: інновація, модель інноваційного зростання, адаптивний розвиток, державна інноваційна політика, промисловість, машинобудування, інноваційний розвиток.

Исследованы основные принципы и особенности стимулирования адаптивного инновационного развития предприятий машиностроения разных стран, выделены основные проблемы и приведены рекомендации касательно благоприятствования эффективному внедрению инноваций на предприятиях машиностроения Украины.

Ключевые слова: инновация, модель инновационного роста, адаптивное развитие, государственная инновационная политика, промышленность, машиностроение, инновационное развитие.

Studied the basic principles and features of stimulation of adaptive innovative development of engineering enterprises in different countries, outlined the main problems and provide recommendations as for the effective implementation of innovations in machine-building enterprises of Ukraine.

Key words: innovation, innovative model of growth, adaptive development, state innovation policy, industry, mechanical engineering, innovation development.

Вступ. За сучасних умов світова економіка проходить фазовий перехід між технологічними циклами, і місце країни в світовій системі господарських відносин на сьогодні визначається мірою розвитку в ній базисних інновацій нового технологічного періоду [11]. Одним з основних показників економічного розвитку країни та індикатором її інноваційної системи є рівень розвитку машинобудування, яке є важливою галуззю промисловості розвинутих країн. Найважливіше завдання машинобудування – реалізація досягнень науково-технічного прогресу, забезпечення комплексної механізації і автоматизації виробництва, постачання народногосподарських галузей новою технікою, задоволення населення сучасними споживчими товарами [6]. Динамічне ринкове середовище вимагає постійно досліджувати можливості створення і підтримки конкурентних переваг вітчизняних машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку. Світова практика показує, що в умовах постійно зростаючого рівня конкуренції, лідерство займають ті підприємства, які орієнтують свою діяльність на інноваційний розвиток і головною метою стратегічного розвитку яких є випуск нової або модернізованої продукції, яка має попит, та впровадження удосконалених методів її виготовлення. Тому на разі дуже важливо визначити правильні напрями стратегічного інноваційного розвитку підприємств України, особливо машинобудівних з точки зору адаптивного управлін-

ня, задля їх пристосування до нових ситуацій за допомогою нових інструментів та методів.

Багато сучасних дослідників приділяють увагу теоретичним основам адаптивного інноваційного розвитку підприємств – Г. В. Бушмельова, В. С. Веселовська, А. Б. Городилов, А. В. Гугелєв, Р. Н. Лепа, І. С. Мінко, Л. Н. Нехорошева, А. В. Петрова, А. В. Слюсарев, В. І. Скурихин, А. В. Харитонов, Л. К. Шаміна, Дж. Штум, М. В. Якушев. Існує велика кількість робіт учених та державних структур з приводу аналізу рівня інноваційного розвитку в Україні – Т. А. Борова, Л. С. Захарченко, В. І. Ільїн, І. П. Макаренко, І. І. Новаківський, Я. В. Петраков, В. В. Россоха, Б. Сенів, І. А. Січкарь, З. К. Шмігельська та ін. вивчали особливості інноваційного розвитку в зарубіжних країнах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей адаптивного інноваційного розвитку промислових підприємств у світі та Україні на засадах синтезу теоретичних і практичних напрацювань щодо стимулювання адаптивного інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Тож завданнями роботи є дослідження сучасного рівня інноваційного розвитку українських промислових підприємств, аналіз досвіду інноваційного розвитку промислових підприємств найвищих за рейтингом інноваційних країн світу та аналіз можливості застосування їхніх заходів стимулювання інноваційної діяльності на промислових підприємствах в умовах української економіки.

Результати. В Україні здійснення інноваційної діяльності регламентується Законом «Про інноваційну діяльність». За ним діють такі заходи стимулювання інноваційної ініціативи на підприємствах: фінансова підтримка – повне, часткове (50 %) безпроцентне кредитування пріоритетних інноваційних проектів з Державного бюджету України, АРК і місцевих бюджетів; повна/часткова компенсація процентів за кредит, державні гарантії комерційним банкам; майнове страхування; пільгове оподаткування (50 % ПДВ та 50 % з податку на прибуток) за умови використання цих засобів на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз, але механізм ще не достатньо відпрацьований; звільнення від мита та ПДВ сировини, устаткування, комплектуючих тощо, які необхідні для виконання пріоритетного інноваційного проекту, що передбачає випуск інноваційного продукту [3].

Основними факторами, які не сприяють інноваційній діяльності українських промислових підприємств, є обмежене фінансування – 44 % респондентів, також організаційні і правові проблеми – 5,2 %, відсутність здатності у керівників різного рівня оцінити нові технології – 4,9 %, обмежена науково-технічна підтримка з боку інших організацій – 4,2 %, низькокваліфікований персонал – 3,4 %. Як наслідок, питома вага підприємств, що займалися інноваціями у 2010 р., становила 13 %, порівнюючи з 18 % у 2000 р.; скоротилася кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки: 1510 – у 2005 р. та 1303 – у 2010 р. [4]. Слід зауважити, що у 2010 р. кількість промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, зросла до 1462, або 13,8 % загальної кількості промислових підприємств проти 1411 і 12,8 % у 2009 р., однак це не свідчить про сталий інноваційний розвиток промислових підприємств. Частка інноваційно-активних підприємств за видами економічної діяльності наведена в табл. 1, яка побудована за даними статистичного збірника [7].

Для економіки України машинобудування було і залишається фундаментом розвитку промисловості. Ця галузь в основному здійснює оновлення основних фондів

Таблиця 1

**Частки промислових підприємств підгалузей України,
які займалися інноваційною діяльністю у 2010 р.**

Назва галузі	Показник, %
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	33,3
Машинобудування	22,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	19,9
Переробна промисловість	15,0
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	14,4
Виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	14,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	11,8
Добувна промисловість	6,5

базових галузей промисловості – гірничо-металургійного, енергетичного, транспортного комплексів, істотно впливає на технічне переозброєння інших галузей економіки держави. Низький технологічний рівень і фізичний знос основних фондів, великий рівень енерго- та ресурсоемності продукції, що випускається, і високої екологічної небезпеки існуючих виробництв є основними проблемами, без вирішення яких неможливо сьогодні вийти на світовий рівень, вирішити проблему конкурентоспроможності вітчизняних товарів, у тому числі товарів машинобудівного комплексу. Машинобудування також включено до списку стратегічно пріоритетних напрямів інноваційної діяльності України на 2003–2013 рр. відповідно із законами країни [4].

В Україні експорт машин та устаткування, транспортних засобів, приладів становив 17,6 % у 2010 р. від зовнішньоторговельного обігу країни, а частка імпорту – 20,8 % [10]. Аналіз сучасного стану машинобудування в Україні за 2002–2010 рр. свідчить, що у 2006 р. збільшився загальний обсяг виробництва майже вдвічі. При цьому обсяг експорту зріс у 2,7 рази, продуктивність праці – у 2,3 рази. Обсяг реалізації продукції за 2002–2006 рр. збільшилася майже втричі (на 42 млн грн), що на показники ефективності машинобудування практично не впливає. У 2007–2008 рр. відбулися значні скорочення виробництва, індекс промислової продукції становили 94,8 % та 78,1 % у 2008 та 2009 рр. відповідно. У 2010 р. відбулося відновлення промисловості з індексом промислової продукції 111,2 % відносно попереднього року. Галузь машинобудування мала такі показники індексу продукції у ці роки: 100,3 %, 55,1 %, 136,1 % у 2008–2010 рр. відповідно. Рівень рентабельності машинобудівних підприємств підвищився з 2,9 % у 2008 р. до 6,6 % у 2010 рр., що свідчить про позитивну тенденцію. Частка реалізованої продукції машинобудування мала найвищі показники у 2007–2008 рр. – 13,7 % від сукупної кількості реалізованої промислової продукції, але стрімко знизилася у 2009–2010 рр. – 10,6–10,9 %, що є близьким до показника 2002 р. Інноваційна активність у галузі досі є недостатньою. Чисельність інноваційно-активних підприємств з 2001 до 2010 р. ще більше скоротилася таким чином, що у 2010 р. було досягнуто рівня 2007 р. – 11,5 %, а найнижчим показник був у 2005 р. – 8,2 %. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, наведена на рис. 1 [9].

При цьому інноваційна діяльність підприємств здійснюється більшістю за рахунок власних коштів 59,3 % у 2010 р., у 2005 р. показник був ще більший – 87,7 %, державна підтримка складала близько 1,2 % загального фінансування 2010 р., у 2005 р. – 0,8 % (рис. 2). Слід зазначити, що суттєво зросла частка фінансування іноземних інвесторів від 2,7 % у 2005 р., до 30 % у 2010 р. [7].

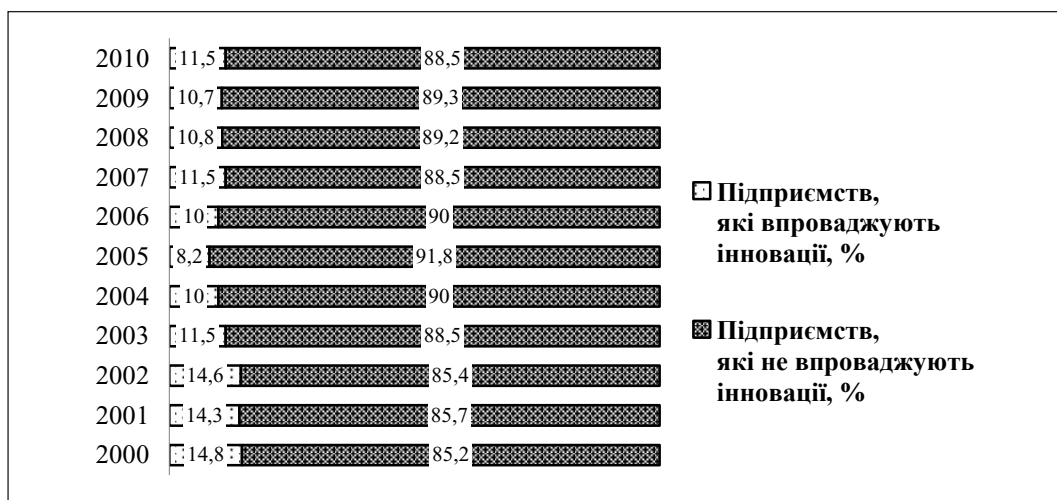


Рис. 1. Динаміка впровадження інновацій підприємствами України, %

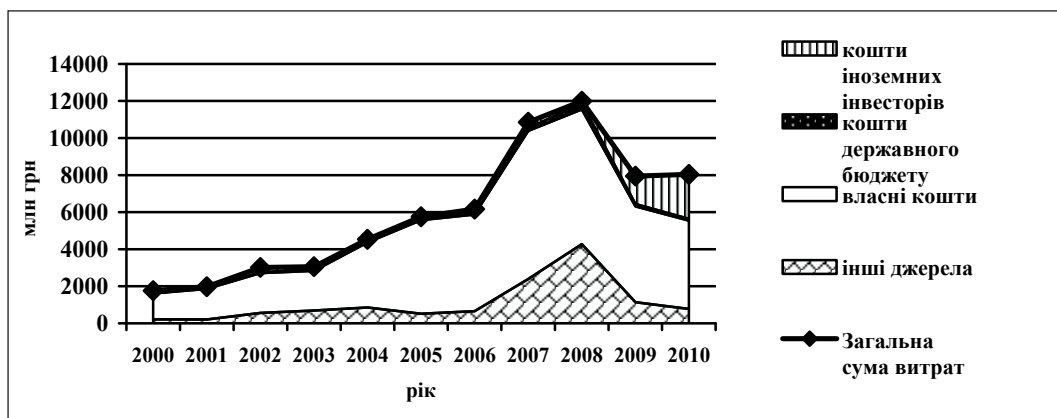


Рис. 2. Динаміка фінансування інноваційної діяльності у промисловості за 2000–2010 рр.

Дослідження техніко-технологічного рівня виробництва показує, що майже 45 % підприємств України застосовують технології, вік яких складає до 10 років, 37 % – від 11 до 30 років, майже 6 % підприємств не визначають вік технологій. Основним засобом упровадження технологій на промислових підприємствах, в тому числі й машинобудівних, залишається купівля готового устаткування і вдосконалення існуючих технологій. Найменша кількість підприємств орієнтуються на розробку якісно нових технологій та придбання ліцензій. Із 31 % машинобудівних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у 2010 р. лише 7 % проводили внутрішні науково-дослідні розробки (НДР) [9]. У 2010 р. у галузі виробництва машин та устаткування було використано 825 передових виробничих технологій різного періоду впровадження [5].

Слід також зазначити, що частка внутрішніх НДР у 2010 р. зросла до 10 % порівняно з попередніми роками – близько 7 %, але не за рахунок підвищення відрахувань на розробку внутрішніх інновацій, а шляхом зниження загальних витрат на інноваційну діяльність. Так, у 2008 р. загальні витрати на розробку та впровадження інновацій становили близько 11 994,2 млн грн, серед них 958,8 млн грн на внутріш-

ні НДР, а у 2010 р. – лише 8045,5 млн грн, у тому числі 818,5 млн грн на внутрішні НДР [9].

Основними проблемами інноваційного розвитку підприємств машинобудування в Україні є:

- застарілість основних засобів на підприємстві, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість і собівартість продукції;
- недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств машинобудування;
- обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;
- низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;
- залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн;
- неефективна політика держави щодо діяльності монополістів і посередників, що спричиняє підвищення вартості матеріалів, енергоресурсів [1]. Тож можна зазначити, що інноваційний розвиток підприємств машинобудування не є стабільним та адаптивним. Тому важливо дослідити приклади успішного адаптивного управління підприємствами зарубіжних країн.

Прикладами ефективних зарубіжних заходів стимулювання інноваційної діяльності США, Японії, Німеччини, Франції, Австрії і ін. є створення національних спеціальних програм конкурсної підтримки малих інноваційних підприємств; пряме фінансування; зниження державних мит для індивідуальних винахідників; дотації; створення приватних інвестиційних і венчурних фондів для фінансування інноваційних проектів; надання позик без виплати відсотків (Швеція, Німеччина); відстрочення сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія); надання низки пільг і преференцій, що сприяють активізації взаємодії малих підприємств, НДІ, університетів і великих підприємств при реалізації інноваційних проектів; безкоштовне ведення діловиробництва за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина, Японія) [8].

За глобальним індексом інновативності у трійку лідерів 2011 р. увійшли Швейцарія, Швеція та Сінгапур, але слід також зазначити, що до трійки лідерів у попередні 2009–2010 рр. входили США, Німеччина, також 5-те місце займала Японія. Україна за цим показником знаходилася на 60 місці у 2011 р., що є дещо кращим показником ніж 79 у 2009 р. [12]. У світовому машинобудуванні лідирують США, Японія, Німеччина, Швейцарія і Великобританія. Ці країни також мають найбільші видатки на науку. Вони ж мають найповнішу номенклатуру машинобудівного виробництва, що включає майже всі його підгалузі. Лідируючі позиції ці країни зайняли завдяки застосуванню інноваційних підходів у машинобудуванні [6].

У США найрозвинутішими з галузі важкої промисловості є машинобудування, електроенергетична та хімічна промисловість. Машинобудування США відрізняється високою наукоємністю і продуктивністю праці. Основою інноваційного розвитку машинобудування Сполучених Штатів є:

- університети, близько 150 яких є лідерами за різними світовими рейтингами, займаються науковими дослідженнями і розробками в галузі машинобудування;
- національні лабораторії – великі дослідницькі інститути, які займаються розробкою конкретного напрямку;
- приватні дослідницькі корпорації, які обслуговують малі і середні машинобудівні компанії, здійснюючи фундаментальні і прикладні дослідження на комер-

ційній основі (власними дослідницькими підрозділами володіють і більшість великих американських компаній) [6].

Японія є однією з країн, що мають найвищий рівень розвитку машинобудування, основними галузями якого є транспортне машинобудування, включаючи автомобілебудування, суднобудування, верстатобудування. Найкрупніші центри машинобудування знаходяться в головних індустріальних районах країни (Токіо, Нагоя, Осака, Нагасакі). У 2008 р. на 2992 підприємствах машинобудівної галузі Японії було зайнято близько 702 тис. робітників і службовців. Основна увага машинобудівних фірм Японії зосереджена на вдосконаленні технологічних процесів і конструкцій машин, виробництві комплектного устаткування для заводів енергозберігаючого типу, розвитку інженерно-технічного консультування при здійсненні великомасштабних проектів. Це робить їх конкурентоздатними на світових ринках. Слід зазначити, що інноваційна система Японії відстає від інноваційної системи США і відрізняється за структурою: японські університети відіграють меншу роль в інноваційному процесі, ніж дослідницькі лабораторії найбільших корпорацій, тому що національна інноваційна система країни практично не орієнтована на виробництво фундаментальних знань – у центрі уваги знаходяться технічні інновації і новітні технології [6]. Тож Японія є класичним прикладом доганяючого розвитку – прискорене промислове зростання відбувається на основі імпортованих технологій (1960–1980 рр. – імітаційної моделі економічного розвитку). Японія досить широко застосовувала технологічні рішення (в основному із США) шляхом придбання патентів, запрошення висококваліфікованих фахівців, ліцензійних угод із зарубіжними країнами, придбання сучасного устаткування під заздалегідь сформульовані цілі, що дало можливість сформувати значні обсяги в експортній діяльності. Така політика дозволяє уникнути багатьох проблем, наприклад, скорочення витрат на створення технології. З середини 80-х років минулого століття Японія почала розвивати власні дослідження. Згідно з вимогами міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості, технополіси повинні створюватися в районах із слабким розвитком наукоємних виробництв. При виборі місць для будівництва технополісів ураховується стан транспортної мережі, обов'язковим є наявність у цьому районі університету, який міг би виконувати функції координатора НІОКР в технополісі, готувати кваліфікованих фахівців і дослідників. Фінансування НІОКР у Японії обмежується 20 %, але основне завдання японського уряду – створити відповідні умови. На даний момент державні витрати на НІОКР в Японії складають до 3,5 % ВВП, які в основному направлені на фундаментальні дослідження і генерування принципово нових ідей [2]. У 2008 р. в Японії науковими дослідженнями і розробками в галузі машинобудування займалися 87 604 інженерів і учених. Витрати підприємств машинобудівного комплексу Японії на НІОКР у 2008 р. склали близько 4,36 % від загального об'єму продажів. Загальний обсяг витрат на НІОКР у цій галузі склав близько 25 324 млн дол. Фінансування науково-дослідних робіт здійснювалося на 88,5 % (488 млн єн) за рахунок власних фондів машинобудівних підприємств Японії та лише 3,4 % (9,8 млн єн) за рахунок Уряду Японії, частка інвестицій, в тому числі і зарубіжних компаній, складала 8,15 % [13].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що в країнах, які займають лідируючі позиції в машинобудуванні, постійно проводяться наукові дослідження і розробки, при цьому стимулюється тісна співпраця виробників продукції машинобудування з університетами, дослідницькими інститутами і лабораторіями. Такі дослідження фінансуються більшою мірою самими підприємствами, незнач-

ний відсоток державою, а також за рахунок інвестицій. У країнах розробляються спеціальні заходи для залучення інвесторів, установлюється пільгове оподаткування для корпорацій, які здійснюють державні або власні програми НІОКР, велика увага приділяється системі освіти для підготовки кваліфікованих фахівців. Україна на разі значно відстає за інноваційним розвитком, особливо у галузі машинобудування. Проблеми українського машинобудування призводять до технологічного відставання українських машиновиробників, що відповідно знижує конкурентоспроможність машинобудівної продукції України на світових ринках. У перспективі машинобудування має посісти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. Потрібна модернізація машинобудівних заводів, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій і значне підвищення за рахунок цього їх конкурентоспроможності. Необхідно налагодити виробництво високоефективних машин та їх систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації тощо. Спеціалізацію і кооперування виробництва в машинобудуванні необхідно орієнтувати на вітчизняні підприємства, створювати замкнуті цикли виробництва усередині країни.

З міжнародного досвіду, для стимулювання адаптивного інноваційного розвитку підприємств машинобудування України необхідно вжити такі заходи, що стимулюють розвиток досліджень і розробок:

- поступово переорієнтувати науково-інноваційні установи машинобудівної галузі на систему самостійного пошуку джерел фінансування через брак державних коштів;
- створення державою сприятливих умов для залучення іноземного капіталу в розробку та впровадження інновацій на підприємствах машинобудування України;
- забезпечити умови для розвитку державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері, підвищення престижу наукової діяльності, доведення доходу результативного науковця до рівня вище середнього по промисловості;
- створити на підприємствах машинобудування власні науково-дослідні підрозділи;
- виконати масштабні НДР і ДКР з оновлення продукції, що випускається, для підвищення конкурентоспроможності машинобудування;
- підняти у суспільстві статус вітчизняного машинобудування, і тим самим сформувати умови для забезпечення машинобудування кадрами фахівців і робітників;
- створити привабливе середовище для роботи в Україні іноземних фахівців у сфері досліджень, розробок та впровадження інновацій на підприємствах машинобудування;
- впровадити новий підхід до розподілу фінансових коштів (бюджетних) серед підприємств машинобудування залежно від результатів науково-інноваційної діяльності;
- упровадити обґрунтовану систему бюджетного управління на підприємствах машинобудування, включаючи перспективне, ретроспективне і оперативне бюджетування;
- застосувати пільгове оподаткування підприємств вітчизняного машинобудування;
- побудувати ефективну інноваційну інфраструктуру для покращення умов

та прискорення процесів розробки, оцінювання та впровадження адаптивних інновацій на підприємствах машинобудування;

- розробити технічні регламенти та інші нормативні документи у сфері технічного регулювання, гармонізовані з прогресивними міжнародними стандартами;
- застосувати інформаційно-інноваційний механізм підвищення конкурентоспроможності на машинобудівних підприємствах України, повноцінно і ефективно забезпечуючи підприємства інформацією про базові інженерні та наукові знання, новітні досягнення у сфері технологій у машинобудівній галузі та галузях-покупцях;

- упровадити енерго- та ресурсозберігаючі технології у виробництво;
- прискорити інноваційний розвиток машинобудування шляхом переоснащення підприємства, застосування новітніх технологій;

- провести реорганізацію або реструктуризацію підприємств, удосконалити організаційну структуру та корпоративне управління;

- створити сприятливі адміністративні і правові умови для формування українського ринку венчурних інвестицій, а також безпосередньої участі держави у венчурних фондах задля стимулювання адаптивного розвитку машинобудівних підприємств України;

- створити загальну інженерну базу, що включає державні науково-дослідні організації, університети, високотехнологічні малі підприємства, які б активно співпрацювали з машинобудівними підприємствами України.

Для більш стрімкого і ефективного розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідні більш обґрунтовані та актуальні рішення. У першу чергу за недостатнього фінансування необхідно створити сприятливі умови для розробки та впровадження інновацій на підприємствах, у тому числі машинобудівної промисловості як однієї з основоположних галузей, що стимулюють економічний розвиток країни. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування в розвинених країнах і Україні може служити важливим елементом для розробки інноваційної політики, яка буде направлена на подолання технологічної відсталості України.

Бібліографічні посилання

1. **Амоша О. І.** Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булєєв, Г. З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 3–9.
2. **Буша В. В.** Инновационное развитие Японии [Электронный ресурс] / В. В. Буша // Экономические науки. 2. Внешнеэкономическая деятельность. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/29214.doc.htm.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність». – К., 4 липня 2002 р.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України». – К., 8 вересня 2011 р.
5. Звіт державного комітету статистики «Створення та використання передових виробничих технологій на підприємствах України у 2010 році».
6. **Иванченко О. Г.** Инновационное развитие машиностроения: современные оценки и методы достижения [Электронный ресурс] / О. Г. Иванченко, М. С. Паклина. – Режим доступа: <http://www.dvags.ru/download/rio/j2011-3/2.doc>.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – С. 282.
8. Основные формы стимулирования инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Бизнес Мордовии». – Режим доступа: <http://bm.binkrm.ru/index.php/lessons/31-organizbusiness/1893-2010-01-19-08-57-57>.

9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Платіжний баланс і зовнішній борг України // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного Банку України. – 2011. – 105 с.
11. Чала Н. Д. Особливості державного стимулювання базисних інновацій як головного чинника економічного розвитку України / Н. Д. Чала // Актуальні проблеми державного управління. – Х. : ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – № 2 (38).
12. The Global Innovation Index 2011 «Accelerating Growth and Development» – Soumitra Dutta, INSEAD.
13. Japan statistical yearbook 2010. – 2010. – Table 11-19A. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/backdata/1431-11.htm>.
14. Research and development: essential foundation for U.S. competitiveness in a global economy. A Companion to Science and Engineering Indicators – 2008. National Science Board. – 2008. – Р. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/nsb0803/nsb0803.pdf>.
15. Survey of Industrial Research and Development. National Science Foundation / Division of Science Resources Statistics. 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/seind10/tables.htm>.

Надійшла до редколегії 15.11.2011 р.

УДК 339.5

К. М. Гудим

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Проаналізовано основні аспекти розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні в контексті світової інтеграції. Висвітлено головні проблеми функціонування АПК, пов'язані з проведенням земельної реформи та її наслідків. Розглянуто основні тенденції функціонування ТНК в сільськогосподарському виробництві.

Ключові слова: земельна реформа, розвиток АПК, сільськогосподарське виробництво, світова інтеграція, ТНК.

Проанализированы основные аспекты развития сельскохозяйственного производства в Украине в контексте мировой интеграции. Освещены основные проблемы функционирования АПК, связанные с проведением земельной реформы и ее последствий. Рассмотрены основные тенденции функционирования ТНК в сельскохозяйственном производстве.

Ключевые слова: земельная реформа, развитие АПК, сельскохозяйственное производство, мировая интеграция, ТНК.

There were analyzed the main aspects of Ukrainian agricultural production development in the world's integration context. There were taken up the general problems of APC functioning was bound up with carrying of the land reformation and its results. It was considered the main tendencies of TNC functioning in the agricultural production.

Key words: the ground reform, development of APC, agricultural production, global integration, TNC.

Вступ. Сучасні умови глобалізації вимагають від кожної держави активізації процесів інтеграції у світовий економічний простір. Це передбачає формування внутрішньої та зовнішньої економічної політики відповідно до багатосторонніх правил міжнародних відносин, які встановлені і застосовуються в рамках членства у Світовій організації торгівлі. Ці питання набули особливої актуальності для агропромислового комплексу після вступу України до СОТ.

Особливістю економічного розвитку агропромислового комплексу України є унікальність його природно-економічного потенціалу та ресурсні можливості країни як виробника сільськогосподарської продукції. Тому дослідження процесів іноземного інвестування агропромислового комплексу, динаміки розвитку та трансформації земельних відносин у рамках міжнародної інтеграції є важливим завданням сучасної науки.

Дослідження та аналіз основних проблем та напрямів розвитку національної економіки України в контексті міжнародної інтеграції у своїх працях здійснюють провідні фахівці та вчені: В. Головинська, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Т. Осташко, І. Сазонець, А. Філіпенко, Т. Циганкова та ін. [2–6].

Постановка завдання. Основна мета дослідження полягає у виявленні та систематизації провідних тенденцій формування земельних відносин в Україні в рамках міжнародної інтеграції. Важливу роль при цьому відіграє вплив ТНК та спектр їхніх інтересів у сфері агропромислового виробництва.

Методологічну базу дослідження склали наукові праці вітчизняних, зарубіжних учених та провідних фахівців, статистичні й аналітичні матеріали міжнародних організацій. У процесі дослідження було використано статистичний, математичний, аналітичний, абстрактно-логічний методи.

Результати. Агропромислова галузь народного господарства є стратегічно важливою для економіки будь-якої країни. Ефективність її функціонування залежить від багатьох факторів і, насамперед, від результативності державного регулювання. У процесі проведення аграрної реформи в Україні агропромисловий комплекс перейшов у приватну власність, колгоспи та радгоспи було трансформовано у фермерські господарства. Процес реформування на селі розпочався з проведення земельної реформи. Станом на кінець 2008 р. в Україні було зафіксовано переважання приватної форми власності на землі сільськогосподарського призначення (табл. 1).

Таблиця 1

Земельний фонд України за формами власності

Роки	Форми власності					
	Державна		Приватна		Колективна	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1999	30097	49,9	3394	5,6	29864	44,5
2002	30027	49,7	29807	49,4	521	0,9
2005	29671	49,2	30543	50,6	141	0,2
2008	29477	48,9	30794	51,0	84	0,1

Перетворення, що відбулись протягом останніх років у сфері земельних відносин, фактично ліквідували державну систему землеустрою. Як результат, в Україні створено 33 тис. нових агроформувань ринкового типу, які займають близько 18,9 млн га земель сільськогосподарського призначення та проводять власну аграрну політику. При цьому слід зазначити, що переважна більшість – це фермерські

господарства (11,8 тис. або 35,9 %), які займають 2,8 млн га земельної площі. Тобто аграрний сектор України сформований дрібними виробниками, які спеціалізуються лише на вирощуванні сільськогосподарської продукції.

У світовій практиці спеціалізовані аграрні підприємства різного галузевого спрямування об'єднують свої капітали і перетворюються в багатогалузеві комплекси із створенням багатогалузевих інтегрованих структур. У США на частку сільськогосподарських корпорацій, інших акціонерних сільськогосподарських підприємств припадає 78 % одержаного прибутку (понад 30 млн дол. США) і 73 % загального виробництва продукції галузі (табл. 2).

Таблиця 2

**Вартість ПП і міжнародних угод злиття та поглинання
в сільському господарстві і виробництві продуктів харчування, млн дол. США**

Роки	Сільське господарство		Виробництво продуктів харчування	
	ПП	Злиття та поглинання	ПП	Злиття та поглинання
2004	2471	306	15 575	8178
2005	1256	7568	20 772	31 648
2006	1420	56	32 252	9196
2007	5450	1818	54 298	32 998
2008	н.д.	2102	н.д.	86 338
2009	н.д.	404	н.д.	3895

Іноземне інвестування може відігравати значну роль у сільськогосподарському виробництві України. Ця галузь народного господарства гостро потребує як приватних, так і державних інвестицій. Додаткові грошові потоки здатні стимулювати динаміку виробництва сільськогосподарської продукції та слугувати потужним джерелом здійснення його модернізації.

У сучасних умовах міжнародної інтеграції провідними гравцями виступають ТНК. Рівень ПП в сільськогосподарському виробництві за період 1990–2007 рр. зріс майже в три рази і склав у перерахунку на річну основу 3 млрд дол. США. Участь ТНК у сільськогосподарському виробництві у вигляді ПП і сільськогосподарських підприємств може виражатися у передачі та впровадженні технологій, покращенні фінансової діяльності галузі. Усе це може сприяти підвищенню рівня виробництва галузі, враховуючи вирощення сільськогосподарських культур.

Вклад ТНК у забезпечення продовольчої безпеки не обмежується тільки поставками продовольства, він також включає підвищення рівня продовольчої безпеки і доступності продовольчих товарів (табл. 3).

Обсяги ПП відносно значними залишаються в виробництві товарних культур, таких як цукрових тростник, свіжі квіти, овочі. Основна частка ПП, що спрямовується в економіку країн, що розвиваються, припадає на виробництво продовольчих та експортних культур. З точки зору основних видів продукції, на які орієнтуються іноземні інвестори в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, очевидна регіональна спеціалізація. Наприклад, південноамериканські країни приваблюють ПП у виробництві широкої номенклатури продукції (пшениці, рису, фруктів, овочей, квітів, бобів і т. д.). У країнах з перехідною економікою (у т. ч. СНД) ТНК займаються в основному виробництвом молочної продукції, хоча в останній час вони намагаються спрямовувати інвестиції у вирощення пшениці та інших зернових культур.

Таблиця 3

Оціночні показники ПП в сільське господарство, млрд дол. США, %

Регіони	Притоки ПП				Сумарний обсяг			
	Приток		Відток		Ввезені інвестиції		Вивезені інвестиції	
	1989–1991	2005–2007	1989–1991	2005–2007	1990	2007	1990	2007
Усі країни світу	0,6 (0,3 %)	3,3 (0,2 %)	0,5 (0,2 %)	1,1 (0,1 %)	8,0 (0,4 %)	32,0 (0,2 %)	3,7 (0,2 %)	10,2 (0,1 %)
Розвинені країни	0,01 (–)	0,04 (–)	0,5 (0,2 %)	0,6 (–)	3,5 (0,2 %)	11,8 (0,1 %)	3,4 (0,2 %)	7,5 (0,1 %)
Країни, що розвиваються	0,6 (1,8 %)	3,0 (0,8 %)	0,05 (0,7 %)	0,5 (0,4 %)	4,6 (1,3 %)	18 (0,5 %)	0,3 (1,5 %)	2,4 (0,1 %)
Південно-Східна Європа, СНД	– (–)	0,3 (0,7 %)	– (–)	0,05 (18,2 %)	– (–)	2,2 (0,7 %)	– (–)	0,3 (1,3 %)

З точки зору географічного розподілу, масштабів діяльності на рівні окремих країн, товарного охоплення та типом задіяності ТНК значущим компонентом участі ТНК в сільськогосподарському виробництві є підрядне сільське господарство. У цьому контексті підрядне сільськогосподарське виробництво можна визначити як договірні відносини без участі в капіталі між фермерами та ТНК. У рамках такого співробітництва фермери погоджуються поставити ТНК визначену кількість фермерської продукції за узгодженою ціною, з дотриманням відповідних стандартів якості, термінів поставок та інших специфікацій. Цей варіант є найбільш привабливим для ТНК, оскільки дозволяє краще контролювати дотримання специфікацій продукції та термінів поставок. У той же час він є менш капіталомістким, менш ризикованим та глибшим, ніж довгострокова оренда землі або володіння нею. З точки зору фермерів підрядне сільськогосподарське виробництво може забезпечити прогнозовані доходи, доступ до ринків збуту, підтримку ТНК у таких сферах, як кредити та ноу-хау.

ТНК використовує сільськогосподарські підряди та інші неділові форми участі в сільськогосподарському виробництві по усьому світу більш ніж у 110 країнах Африки, Азії, Латинської Америки. Наприклад, у 2008 р. компанія «Нестле» (Швейцарія) мала підрядні договори як мінімум з 600 тис. фермерами в більш ніж 80 країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою в якості прямих постачальників сільськогосподарської продукції. Аналогічним чином компанія «Олам» (Сингапур) має глобальну мережу сільськогосподарських підрядів за участю 200 тис. постачальників у 60 країнах світу.

Сільськогосподарські підряди дозволяють ТНК різних типів, що діють у наступних ланцюгах виробничо-збутової мережі агропромислового комплексу, у тому числі виробникам харчової продукції, біопалива, розчинним мережам і багатьом іншим, забезпечувати гарантовані поставки сільськогосподарської продукції місцевими фермерами в різних приймаючих країнах.

Група з 25 найбільших ТНК, що спеціалізуються на сільськогосподарському виробництві (а саме, компанії, які діють переважними чином у сільськогосподарському виробничому сегменті агропромислового комплексу, такі, як ферми і плантації), відрізняється від групи ТНК, пов'язаних з сільським господарством (тобто компанії, які діють головним чином у ланках нижче або вище цього сегмента в рамках цих виробничо-збутових ланцюгів). До складу першої групи входять компанії

з країн, що розвиваються, у другій групі вони відсутні. Окрім традиційних ТНК, які діють у сільськогосподарській сфері, все більш активну роль в сільському господарстві відіграють такі новачки, як державні підприємства, фонди державного благоустрою, міжнародні заклади. Головними причинами проникнення нових інвесторів у цей сектор є взаємопереплетені загрози та можливості. Наприклад, фонд «Агрікепітал» (державний фонд, що базується в Бахреїні) інвестує капітал у вирощування сільськогосподарських культур за кордоном у рамках підтримки державної політики забезпечення продовольчої безпеки.

Країни, що розвиваються, не отримують від участі ТНК у сільськогосподарському виробництві автоматичної вигоди. Хоча ТНК можуть забезпечувати додаткові робочі місця та підвищувати рівень доходів сільських общин, чітка тенденція тут не спостерігається. Оскільки ТНК заохочує модернізацію сільського господарства та перехід з натурального на товарне виробництво, в довгостроковій перспективі, вони, скоріше за все, прискорять довготермінове скорочення робочих місць у фермерських господарствах при одночасному підвищенні рівня доходів. Крім того отримати вигоди від передачі технологій змогла обмежена кількість країн, що розвиваються. Технологічні нововведення великих ТНК, як правило, не орієнтовані на основні види агропромислової продукції, яку виробляють країни третього світу.

Визнаючи потенційні вигоди, які отримують країни, що розвиваються, від участі ТНК в їхньому сільськогосподарському виробництві, слід враховувати й можливість негативних наслідків. Особливу занепокоєність викликає асиметрія між кількістю дрібних фермерів та обмеженою кількістю крупних покупців, у зв'язку з чим виникає питання загострення конкуренції.

Експансія ТНК призводить до виснаження внутрішнього природного потенціалу країни, встановлення монопольних цін на вироблену продукцію, що, у свою чергу, виступає потужним важелем інфляційних процесів. Для досягнення мети нарощення обсягів прибутків ТНК спрямовують свої ПП на застосування інтенсивних сортів сільськогосподарських культур і порід сільськогосподарських тварин, виведених за допомогою генної інженерії. Це забезпечує зменшення виробничих витрат, підвищення врожайності та продуктивності. На теперішній час у США під трансгенні культури відведено 41 % загальної посівної площі основних сільськогосподарських культур. Однак використання трансгенних організмів викликає недовіру та занепокоєність з боку споживачів.

Сільськогосподарське виробництво неможливе без використання земельних ресурсів. До останнього часу купівля-продаж земель сільськогосподарського призначення була заборонена на законодавчому рівні. Таким чином, слід окремо зазначити актуальність проблем, що пов'язані із упорядкуванням земельних відносин. Створення інфраструктури проведення реформ у сільському господарстві на засадах, що є єдиними для країн СOT, потребує сучасного ринку землі та сучасних методів управління земельними ресурсами держави.

Сільськогосподарське виробництво в Україні ведеться майже на 70 % усієї території країни, при цьому орні землі складають 54,7 %. За своїми властивостями, характеристиками профілю, потенціалом родючості вони не мають світових аналогів. У результаті проведення аграрної реформи в Україні розпайовано понад 27 млн га земель сільськогосподарського призначення, основна частка яких здається в оренду. Світова практика довела, що найефективнішим ринковим механізмом у земельних відносинах є оренда. Однак не у тому вигляді, в якому вона здійснюється в Україні – виключно за розсудом орендаря (табл. 4).

Таблиця 4

**Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення
у країнах світу, 2008 р.**

Країни	Сільськогосподарські угіддя			Одержано продукції з 1 га ріллі, дол. США	Орендна плата за 1 га ріллі, дол. США	Частка орендної плати у ціні продукції, %
	усього, млн га	у т. ч. рілля, млн га	розораність, %			
США	431,5	154,9	35,9	580	187,0	32,2
Канада	78,0	46,0	59,0	325	133,2	41,0
Франція	30,7	17,7	57,7	1400	230,0	16,4
Німеччина	11,9	7,3	61,3	2650	260,0	9,8
Україна	41,8	32,5	77,8	272	21,1	7,8

Рівень орендної плати в Україні є мізерним, оскільки за основу взято нормативну вартість землі 1995 р. Низька орендна плата за використання негативно впливає на ціну земельних ресурсів.

Регулювання процесів інтеграції і глобалізації національної економіки має здійснюватися на державному рівні. В Україні серед форм орендної плати переважає натуральна, частка якої становить 73 % в загальній сумі виплат. При цьому в розрахунках із власниками земельних ділянок ціни на сільгосппродукцію орендарі встановили вищі за ринкові. Ця ситуація має місце тому, що земельно-орендні відносини в Україні неналежним чином відрегульовано на законодавчому рівні.

Усебічно відпрацьована система правового регулювання земельних відносин зумовлює ступінь зацікавленості суб'єктів у подальшому розвитку об'єктів господарювання. Світова практика доводить, що державне регулювання земельно-орендних відносин має бути спрямовано на дотримання суворого контролю за характером використання орендованої землі, її захищеності в частині ефективного і екологічного використання, забезпечення виробництва високоякісної продукції, підвищення продуктивності земельних ресурсів, нарощення ступеня взаємної зацікавленості орендарів і орендодавців у подальшому вдосконаленні земельно-орендних відносин.

Функціонування ринку оренди земель сільськогосподарського призначення має базуватися на раціональних механізмах, які б визначали цінову політику в земельному обороті і адекватно враховували інтереси суб'єктів господарювання.

Слід зазначити, що на сучасному етапі функціонування у найбільш розвинених країнах світу не існує абсолютно вільного ринку землі. Регулювання земельних відносин відбувається не лише за рахунок державного втручання, але й на підставі створення та вдосконалення відповідної правової бази. При цьому спостерігається тенденція до всезростаючого застосування адміністративно-правових важелів регулювання земельних відносин. Існує навіть практика примусового вилучення земель сільськогосподарського призначення, які використовуються неефективно. У США у 1996–2000 рр. федеральна і місцева влада викупила понад 40 % земельних угідь у фермерів, щоб посилити контроль за родючістю ґрунтів, не допустити продажу земель іноземцям, використовувати ренту на суспільні потреби.

Розвиток інвестиційних процесів відіграє важливу роль у функціонуванні економіки держави. Залучення іноземних інвестицій в економіку будь-якої держави формується під впливом цілої низки факторів: політичних, соціально-економічних, інтеграційних. Важливим кроком у процесі залучення іноземних інвестицій в економіку України став вступ до СОТ.

Членство в СОТ є важливим аспектом розвитку агропромислового комплексу для багатьох країн світу. Бажання країн з перехідною економікою бути членами Світової організації торгівлі має економічний та політичний контекст. Ці країни бажають зайняти визначне місце в міжнародній торгівлі та брати участь разом з індустріально розвинутими країнами в регулюванні відносин цієї сфери. Є також зацікавленість в економічних вигодах від приєднання до СОТ. Вони пов'язані, перш за все, з наданням більш сприятливих умов функціонування на ринках країн-учасниць. У межах СОТ було підписано спеціальну угоду відносно сільського господарства, яка охоплює питання внутрішньої державної підтримки сільськогосподарських виробників, експортних субсидій та рівня імпорتنих тарифів. При цьому заходи внутрішньої підтримки кваліфікуються за такими критеріями:

- заходи «блакитної скриньки» містять у собі виплати за зниження обсягів виробництва;
- до заходів «зеленої скриньки» відносяться заходи, що спрямовані на розвиток консалтинга агропромислового комплексу, поліпшення умов пенсійного забезпечення в галузі сільськогосподарського виробництва, страхування врожаїв та ін.;
- заходи Спеціального та Диференційованого режимів містять у собі інвестиційні субсидії, часткову компенсацію витрат на закупівлю матеріально-технічних засобів. Ці заходи передбачені тільки для країн, що розвиваються;
- заходи «жовтої скриньки» містять у собі всі інші види підтримки (продуктової та непродуктової), які не спрямовані на стимулювання аграрного виробництва. Необхідно зазначити, що ці заходи порушують нормальні умови конкуренції на світовому аграрному ринку.

Три перші категорії заходів не підлягають обов'язковому скороченню, оскільки не впливають на ринкові процеси в умовах конкуренції. У той же час, заходи «жовтої скриньки» підлягають скороченню, якщо вартісна оцінка сукупної підтримки для розвинених країн перевищує 5 %, а для країн, що розвиваються, – 10 % вартості валової сільськогосподарської продукції.

Таким чином, у галузі агропромислового виробництва країни-учасниці СОТ взяли на себе зобов'язання скорочення показників внутрішньої підтримки, експортних субсидій та імпорتنих тарифів протягом визначеного перехідного періоду. Аналогічні вимоги постають перед країнами, що мають наміри вступити до СОТ.

Економічний розвиток аграрного сектора багатьох країн світу значною мірою підтримується відповідними механізмами субсидування. Розділ 33 Угоди про ЄС передбачає забезпечення справедливих доходів для сільськогосподарських товаровиробників шляхом створення спільних систем продовольчих ринків, застосування єдиного механізму ціноутворення та інтервенційних заходів. Видатки на підтримку сільського господарства сягають 45 % бюджету ЄС [5, с. 55].

Щорічні виплати з фонду гарантій цього економічного угруповання в середньому на одне господарство становлять близько 5,7 тис. євро (у тому числі для великих сільськогосподарських підприємств, які володіють значним експортним потенціалом – 18 тис. євро). У зонах із низьким рівнем субвенціонування держав Південної Європи відповідно – 1,6–4,1 тис. євро.

Необхідно зазначити, що існує певна особливість сучасного регулювання сільського господарства у СОТ. Вона полягає у тому, що деякі члени СОТ, насамперед розвинуті країни, мають право використовувати такі заходи підтримки, як експортні субсидії та спеціальні захисні заходи (у використанні яких Україні відмовлено), а також мають значну підтримку галузі заходами «жовтої скриньки». Зокрема,

експортні субсидії мають право використовувати 36 країн-членів СОТ, серед яких понад 20 їх використовують, у тому числі Канада, США, ЄС.

З початку 2007 р. Європейська комісія запровадила доплати до вивозу яловичини в розмірі 15 євро за 100 кг, а з 30 листопада 2007 р. – доплати до вивозу свинини у розмірі 31,1 євро за 100 кг. Субсидія у розмірі 54,2 євро/100 кг виплачується при експорті в'ялених та копчених окороків; 19,5 євро/100 кг – при експорті неварених ковбас, які не містять м'яса птиці та субпродуктів. З 20 липня 2008 р. в ЄС діють нові ставки субсидування експорту м'яса птиці: для жирних курей – 1,4 євро/100 голів, індиків та гусей – 2,8 євро/100 голів, для морожених курячих тушок – 55 євро/100 кг при поставках в країни СНД.

Крім того, ринки багатьох розвинутих країн захищені високими тарифами при імпорті сільськогосподарської продукції. Наприклад, середньозважені тарифи на м'ясо та м'ясопродукти в ЄС становлять 67,3 %, на молочні продукти – 56 %, зернові – 78,3 %, цукор – 129 %. Після застосування формули зниження, яка пропонується Доха-раундом, вони становитимуть відповідно – 22,2 %, 19,7 %, 25,2 %, та 39,2 %. Для порівняння: зв'язаний тариф на м'ясо та м'ясопродукти для України зафіксовано на рівні 12–15 %, молочні продукти – 10 %, зернові – 5–20 %, цукор – 50 % (поза тарифною квотою). Таким чином, навіть після скорочення за формулою Доха-раунду тарифний захист агропродовольчого ринку України буде набагато нижчим (звичайно до формування зони вільної торгівлі з ЄС). Значні суми фермерських субсидій у розвинутих країнах також ставлять у нерівні умови їх торговельних партнерів.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільший вигравш від розширення рамок СОТ одержують розвинені країни. Вони виставляють значні перепони на шляху тієї продукції, яку не хочуть у себе бачити. У першу чергу це стосується аграрних товарів. Нерозвинені країни від протекціоністських заходів Заходу щорічно втрачають більше 100 млрд дол. США, що вдвічі перевищує суму допомоги, яку розвинені країни надають країнам третього світу [2, с. 11].

Узагалі, як показує аналіз досвіду країн із перехідною економікою, підстав для катастрофічних наслідків від членства у СОТ для внутрішнього ринку немає. Реалізація потенційних можливостей членства у СОТ залежить від спектра інших чинників і можлива лише в поєднанні з ними. Це стосується нарощення обсягів та темпів прямого іноземного інвестування, підтримки обґрунтованого рівня державного протекціонізму.

Правила цієї організації, як свідчить проведений аналіз, не завжди сприятливі для нових членів, особливо для країн, які ще не подолали кризи своїх агропромислових секторів. Для останніх існує ймовірність збільшення і без того значної різниці у рівнях підтримки внутрішнього ринку між новими і наявними членами СОТ. Наприклад, чинні мита на імпорт яловичини у більшості країн СНД не перевищують 15 %, а в країнах ЄС – 108 %. Імпортні мита на білий цукор у ЄС становлять 80 %, тоді як в Україні – 30 %. Очевидно, що вимога знизити на третину і без того низькі тарифи імпортного мита лише поглиблюватиме різницю між членами СОТ і новачками.

На даний час національні виробники зазнають певних утрат, пов'язаних з адаптацією до нового конкурентного й регулятивного середовища. Час, відведений для підготовки українських товаровиробників, доволі обмежений. На думку фахівців Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України, присутність національного виробника на агропродовольчому ринку може зменшитися на 60–70 %.

При цьому запобіжним чинником може стати усталеність споживчих переваг населення.

Характерною особливістю переваг, які отримують аграрний сектор і агропродовольчі ринки України, є їхня довготермінова перспектива. До таких переваг слід віднести більшу відкритість ринків країн-членів СОТ. Щоправда, й український ринок сільськогосподарської продукції стане більш відкритим перед імпортом. Але ті країни, в яких експорт сільгосппродукції переважає над імпортом, будуть у більш вигідному становищі від упровадження правил СОТ. Усе це стане позитивним сигналом для іноземних інвесторів. Можна сподіватися на додаткові внески в найбільш привабливі регіони аграрного сектора України від інвесторів, які вже працюють на ринках України, особливо за умов скасування обмежень на земельний ринок.

Також слід очікувати, що набуття членства у СОТ прискорить динаміку проведення ринкових реформ в Україні шляхом створення цивілізованих умов конкуренції, збільшення прозорості державної політики й приведення норм законодавчої бази у відповідність до норм і правил СОТ.

Членство у СОТ має стати каталізатором швидкого створення ринкових інституцій в аграрному секторі. Це сприятиме подоланню депресії в агропромисловому секторі і забезпечить умови для пріоритетного розвитку сільської місцевості. Йдеться про перевагу заходів «зеленої скриньки» СОТ над заходами «жовтої скриньки».

Висновки. Для реалізації потенціалу агропромислового комплексу України необхідно здійснювати структурну перебудову галузі на основі довгострокової програми державної підтримки та розвитку сільського господарства, яка повинна включати такі основні заходи:

- максимально спростити процедуру започаткування та ведення малого і середнього бізнесу в аграрній сфері (за цим показником експерти Світового банку відвели Україні 145 місце серед 181 країни);
- створити режим найбільшого державного сприяння в галузі кредитування;
- удосконалити й привести до загального світового стандарту законодавчу базу щодо регулювання земельних відносин;
- сприяти об'єднанню селянських господарств у виробничі групи для формування великих партій продукції, укладання багаторічних угод та контрактів. Це, у свою чергу, забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності українського фермера та дозволить зайняти гідні позиції на зовнішньому ринку;
- розробити програми державного соціального захисту селян та забезпечити їх реальну функціональну спроможність.

Поточна економічна ситуація в агропромисловій галузі в Україні та й в усьому світі вимагає реалізації невідкладних, проте чітко продуманих і науково обґрунтованих заходів, які повинні бути взаємопов'язані і підпорядковуватися єдиній меті – утвердження України як провідного світового виробника якісної сільськогосподарської продукції.

Бібліографічні посилання

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Новицький В. WTO-скептики: взгляд / В. Новицький // Контракти. – 2003. – № 13. – С. 11.
3. Сазонець І. Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації / І. Л. Сазонець, Ю. М. Варич. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 275 с.

4. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : [моногр.] / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2006. – 576 с.
5. Школьний О. До проблем формування Країна конкурентних стратегій експортноорієнтованих галузей АПК / О. Школьний // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 54–59.
6. Яглов М. В. Сельское хозяйство Украины в условиях членства в ВТО / М. В. Яглов // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. тр. ДонНУ. Т. 2. – Донецк, 2008. – С. 962–965.

Надійшла до редколегії 02.11.2011 р.

УДК 339.944.009.12

О. Є. Джур

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ – НЕВІД’ЄМНА ЧАСТИНА СТРАТЕГІЇ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД

Розглянуто характерні ознаки сучасного високотехнологічного підприємства космічної галузі, проаналізовано характер економічних, політичних, культурних, соціальних змін, що впливають на політику розвитку підприємств космічної галузі, розкрито економічну сутність розвитку підприємства, досліджено складові процесу регулювання конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі України в умовах глобалізації, проаналізовано базові передумови та шляхи розвитку провідних підприємств-виробників космічної продукції та послуг.

Ключові слова: сучасне високотехнологічне підприємство космічної галузі, ефективність, розвиток підприємства, закони організації, конкурентоспроможність підприємства, пріоритетні напрями.

Рассмотрены характерные признаки современного высокотехнологического предприятия космической отрасли, проанализирован характер экономических, политических, культурных, социальных изменений, который влияет на политику развития предприятий космической отрасли, исследованы составляющие процесса регуляции конкурентоспособностью предприятий космической отрасли Украины в условиях глобализации, раскрыта экономическая сущность развития предприятия, проанализированы базовые предпосылки и пути развития ведущих предприятий-производителей космической продукции и услуг.

Ключевые слова: современное высокотехнологичное предприятие космической отрасли, эффективность, развитие предприятия, законы организации, конкурентоспособность предприятия, приоритетные направления.

The characteristic signs of modern hi-tech enterprise of space industry are considered, character of economic, political, cultural, social changes which influence on the policy of development of enterprises of space industry is analyzed, economic essence of development of enterprise is developed, analyzed base pre-conditions and ways of development of leading enterprises-producers of space products and services.

Key words: modern hi-tech enterprise of space industry, efficiency, development of enterprise, laws of organization, competitiveness of enterprise, priority directions.

Вступ. Становлення ринку космічної продукції та послуг у XX ст. – початку XXI ст. відбувалося паралельно із процесами загострення соціально-економічних та політичних суперечностей серед країн, що належали різним політичним та економічним об'єднанням. Еволюція розвитку світового господарства суттєво вплинула на форми та методи функціонування високотехнологічних підприємств цього сектора економіки, сформувала специфічні умови забезпечення конкурентоспроможності та розвитку підприємств космічної галузі. Підприємства-лідери аерокосмічної галузі відносять до високотехнологічних підприємств, тобто таких, що виробляють високотехнологічну продукцію, а також здійснюють розробку, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових та технічних знань. Крім того, високотехнологічне промислове підприємство відповідає таким суттєвим ознакам, як наявність у структурі виробництва великої частки високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на міжнародному ринку; високої доданої вартості та високої продуктивності праці; випуск нових видів продукції та/чи нових виробничих процесів; використання значною мірою проміжної високотехнологічної продукції для виробництва кінцевої продукції (мають високу частку закупок високотехнологічних товарів для потреб власного виробництва); застосування високотехнологічних методів виробництва та високотехнологічних процесів; наявність у штаті значної частки працівників технологоорієнтованих професій; здійснення значних капіталовкладень у внутрішні та зовнішні ДіР (дослідження і розробки); здійснення значних обсягів інвестицій на техніко-технологічне переозброєння.

Майбутнє підприємств космічної галузі України ускладнюється високим ступенем невизначеності шляхів економічного розвитку, невиконанням зобов'язань у сфері послідовної державної політики підтримки інноваційної сфери, недосконалістю та відсутністю нових заходів в її державному регулюванні у контексті глобалізаційних процесів та становленні інноваційної економіки.

Розвиток ринку космічної продукції зазнав суттєвих змін під впливом політичних та економічних факторів, що відбулися у світі. Припинення «холодної війни» між Сходом та Заходом, фінансові та економічні кризи сприяли зменшенню бюджетних асигнувань, що виділялися виробникам цієї продукції. Зміни сприяли перегляду стратегій розвитку компаній аерокосмічного ринку, що вплинуло на всі їхні структурні складові. Обмеженість фінансування підприємств загострила перед ними питання конкурентоспроможності, визначення пріоритетних напрямів функціонування та побудови концепції розвитку як основи подальшого ефективного функціонування.

Забезпечення високої конкурентноздатності для підприємства означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це передбачає міцну позицію підприємства на ринку товарів і послуг, а також постійний попит на виготовлену продукцію. Однак, на практиці такий стан не є сталим. Підприємство постійно зазнає внутрішніх та зовнішніх змін, знаходиться у процесі розвитку. Останнє залежить від змін в умовах виробництва товарів та їх реалізації, що відображається у виникненні нових більш прогресивних технологій виробництва товарів і здійснення послуг, появи нових конкурентів, зміні смаків та бажань споживачів, зростанні або падінні попиту на товари, що випускаються підприємством, зміні економічних та політичних умов розвитку виробництва та реалізації товарів, а також у багато чому іншому.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження взаємозв'язку категорій конкурентоспроможності та розвитку підприємства, розкриття сутності цих категорій, взаємозв'язку макроекономічних змін та їх вплив на мікрорівень у напрямі дослідження самодостатності розвитку підприємств та їх конкурентоспроможності на прикладі найбільш впливових об'єднань країн-виробників космічної продукції та послуг. Методологічну основу дослідження сформували праці вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційні матеріали підприємств космічної галузі. Для досягнення мети використовувалися методи історичного та логічного підходу, діалектичного розвитку, лінгвістичний рівень опису систем як найбільш високий рівень абстрагування.

Результати. Проблема конкурентоспроможності та розвитку підприємства досліджується в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених, а саме: Н. В. Афанасьєва, І. Аксоффа, І. О. Богатирьова, В. О. Василенко, І. В. Кононенко, Н. П. Масленнікової, В. С. Пономаренко, М. Портера, О. В. Раєвневої, О. М. Тридіда, М. О. Кизима, О. І. Пушкаря, М. П. Тодаро та ін.

Науково-технічний прогрес у XX ст. сприяв активізації співпраці людей із різними культурними, освітніми традиціями у сфері науки і техніки, швидкої активізації розвитку зовнішньої торгівлі від сировини до найскладнішої та високотехнологічної продукції. Деякі країни виявилися дуже успішними в цьому процесі. Було створено всі інституційні умови, втілено необхідні ринкові засади та інструменти, які допомогли ефективному веденню бізнесу, і в підсумку покращило якість життя населення цих країн.

Економіка розвитку, основи якої тривалий час формували високорозвинуті країни Європи та Америки, має принципово нові якісні характеристики у порівнянні із стагнаційним, неповоротким господарським середовищем, що було в Україні. Економіка цих країн у більшій мірі функціонує на власній ресурсній базі, абсорбуючи додаткові джерела та фактори розвитку. Самодостатність розвитку проявляється, у першу чергу, як пристосування до змін, які відбуваються у зовнішньому економічному середовищі, і до динаміки внутрішньосистемних модифікацій.

Україна відноситься до тієї групи країн, де промислові підприємства є основними ланками, що визначають рівень соціально-економічного розвитку держави, соціальну та економічну безпеку, якість життя населення. Збиткова і неефективна діяльність значної частки промислових підприємств країни стала не тільки чинником погіршення їхнього фінансового стану, а й відсунуло майбутню перспективу щодо скорішого виходу із кризи, покращення умов життя власних працівників та інших членів суспільства (табл. 1) [6].

Ядром сучасної індустрії Європи виступає група галузей машинобудування, в якому значну роль відіграє авіаційно-космічне виробництво. Стратегічна важливість і вигідність галузі для усієї планети підтверджується думкою вчених, які називають космічну галузь «головним двигуном економічного та соціального розвитку, а космічні інвестиції – інвестиціями в майбутнє» [3]. Європейські підприємства у цій сфері користуються широким міжнародним визнанням. Діяльність цих підприємств координує створене в 1975 р. «Європейське космічне агентство» (ESA).

НАСА – це національне агентство США по аеронавтиці та дослідженню космічного простору, найбільша у світі урядова організація із штаб-квартирою у Вашингтоні, що володіє всім необхідним науковим і економічним потенціалом. НАСА володіє найбільшим бюджетом серед усіх космічних агентств світу. У 1958–2010 рр. НАСА витратила на космічні програми (з урахуванням інфляції) близько

Таблиця 1

Показники розвитку промисловості України

Показники	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0
Частка збиткових підприємств, %	42	41	42	40	38	37	35	33	39
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	4461,8	4267,2	4063,5	3943,6	3941,2	3913,3	3851,9	3690,0	3530,8

847 млрд дол., у 2005–2010 рр. з бюджету США на космічні програми було виділено 87,2 млрд дол. Незважаючи на світову кризу, фінансування НАСА не зменшується і бюджет на 2011 р. складе близько 19 млрд дол. Крім того, у бюджетному посланні уряду США на 2011 р. відмічено, що в порівнянні з бюджетом 2010 р. бюджет НАСА протягом подальших п'яти років (2011–2015) буде збільшений у цілому на 6 млрд дол., тобто протягом цих п'яти років бюджет НАСА становитиме понад 100 млрд дол. Значні зміни було внесено в діяльність НАСА президентом США Бараком Обамою, що підписав закон про діяльність НАСА. За словами представника НАСА Чарльза Болдіна, нове «законодавство підтримує амбіційний план президента, згідно із яким НАСА повинна стати піонером на новому рубежі інновацій та відкриттів» [10].

Результати роботи високотехнологічних підприємств, що включені до Асоціації аерокосмічних виробників (AIA) США, яка налічує більш ніж 300 виробників аерокосмічної та оборонної промисловості, свідчать про відчутний вплив світових кризових фінансових явищ, про недостатність фінансування як цивільного, так і оборонного сектора і, як наслідок, погіршення показників зайнятості населення (табл. 2).

Таблиця 2

Результати роботи високотехнологічних підприємств AIA у 2007–2008 рр.

Економічні індикатори	Кінець року Підсумки		Щорічна зміна, %
Вартість, млрд дол.	2007	2008	2007 до 2008
Обсяг продаж авіакосмічної промисловості	231,88	241,66	4,2 %
Доходи	18,66	15,58	−16,5 %
Замовлення	271,18	231,00	−14,8 %
Експорт: Підсумок	96,94	95,08	−1,9 %
Експорт: Цивільний	84,06	81,73	−2,8 %
Експорт: Оборонний	12,88	13,36	3,7 %
Торговельний баланс	60,44	57,39	−5,0 %
Зайнятість, тис. осіб	646,8	657,1	1,6 %

Розрахунок показує, що за даний період частка цивільної продукції в загальній структурі експорту продукції практично не змінилася (із 86,7 % у 2007 р. до 86 % у 2008 р.); зменшилась кількість доходу в середньому, що припадає на одного робітника із 28 849, 72 дол. до 23 710,24 дол.

Таблиця 3

Результати роботи високотехнологічних підприємств АІА у 2008–2009 рр.

Економічні індикатори	Кінець року Підсумки		Щорічна зміна, %
	2008	2009	
Вартість, млрд дол.	2008	2009	2008 до 2009
Обсяг продаж авіакосмічної промисловості	241,56	238,57	–1,2 %
Доходи	15,53	16,20	4,3 %
Замовлення	247,35	163,53	–33,9 %
Експорт: Підсумок	94,93	81,17	–14,5 %
Експорт: Цивільний	82,13	70,50	–14,2 %
Експорт: Оборонний	12,80	10,67	–16,7 %
Торговельний баланс	57,42	56,03	–2,4 %
Зайнятість, тис. осіб	659,8	644,2	–2,4 %

Незважаючи на погіршення деяких показників періоду 2008–2009 рр. спостерігається повільний зростання доходів і збільшення величини доходу в середньому, що припадає на одного робітника підприємств АІА із 23 537,44 дол. до 25 147,47 дол.

Швидкозмінне конкурентне середовище на внутрішньому та зовнішньому ринку засвідчило, що оптимальним процесом, який направлений на виживання та стабільне функціонування підприємства, у таких умовах є розвиток.

Розвиток – це необоротна, направлена, закономірна зміна матерії і свідомості. Розрізняють дві форми розвитку: еволюційну, пов'язану з поступовими кількісними і якісними змінами (зміна свідомості поєднується зі змінами матерії); революційну, таку, що характеризується стрибкоподібним неусвідомленим переходом від одного стану матерії до іншого; стрибкоподібною зміною свідомості без відповідної зміни базису [8].

Виділяють прогресивний і регресивний розвиток. Прогресивний розвиток – це перехід від нижчого до вищого, від менш досконалого до більш досконалого. Регресивний розвиток – це деградація, пониження рівня знань і відносин, перехід до форм і структур, що жили або вже пройдені. Прогрес і регрес тісно пов'язані між собою і складають діалектичну єдність. Без регресу немає прогресу, і навпаки.

При дослідженні категорії розвитку часто використовують термін еволюція, крім того, в науковій літературі по-різному трактують поняття розвитку. В. А. Забродський та М. О. Кизим уважають, що «розвиток економіко-виробничих систем – це процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування» [4].

С. І. Ожегов, наприклад, наводить таке визначення: «еволюція – 1) процес поступової кількісної зміни, що готує якісні зміни; 2) взагалі розвиток» [5].

Отже, основна увага повинна бути приділена питанням взаємозв'язку кількіс-

них змін (макро-, мезо-, мікрорівень) із наступною трансформацією структур і процесів у діяльності підприємств космічної галузі.

Саме нестійкість політичної ситуації у світі забезпечувала стійкість діяльності підприємств даної галузі. Геополітичні зміни призвели до заміни колишніх ворогів та суперників, об'єднуючи деяких у нові союзи. Військово-політична доктрина країн-лідерів світу лишила виробників аерокосмічної галузі необхідних фінансових ресурсів і заохотила до співпраці у міжнародних проєктах по амбітних цивільних проєктах. При цьому, складноорганізовані підприємства та фірми, що досягли значного успіху та розвитку мали тенденцію до розпаду і переходу у інші організаційні форми.

Слід відмітити, що сильні та інтенсивні за характером повторюваності кризові явища спіткали людство у ХХІ ст. не тільки у вигляді політичної, культурної, економічної нестабільності а й мали вигляд екологічних та природних катастроф у США, Таїланді, Японії, Ефіопії та інших країнах світу. Усі ці процеси супроводжувалися зміною територій сприятливого проживання населення, змінами територіальних кордонів, міграцією великої кількості населення у інші держави із відмінною культурною парадигмою. Ці процеси на макрорівні ускладнюють механізми забезпечення стійкого порядку у світі і відповідно на мікрорівні.

Людство вважає гармонію природним еволюційним процесом, що відбувається на всіх рівнях світової цивілізації: на рівні країн, держав, галузей, організації, сім'ї та однієї людини. Накопичені дисбаланси професійні менеджери різних рівнів усувають за допомогою попереджувальних дій.

Це підтверджує ще раз думку, що будь-які системи (макро-, мезо-, мікро) в умовах обмеження ресурсів будуть вести конкуренцію і здійснювати розвиток, враховуючи економний принцип функціонування за допомогою постійної зміни своєї структури та функцій. Отже, і далі такі високотехнологічні підприємства, як підприємства космічної галузі будуть розвиватися через конкуренцію як процес вибору економного рішення (партнера) за допомогою міжнародного співробітництва (як політико-економічного процесу гармонізації) та створення, наприклад, різних інтегрованих структур бізнесу.

Еволюційним прикладом забезпечення процесу розвитку в умовах конкуренції є процеси поглинання та злиття, що стали результатом комерціалізації космічної діяльності і підсилюють динаміку світового ринку космічних товарів і послуг. Серед першопричин цього процесу можна виділити ресурсні причини.

У 1990–1992 рр. у США відбувся спад виробництва у високотехнологічному секторі промисловості (який включає аерокосмічну галузь). Причина спаду – скорочення державних капіталовкладень у науку і техніку, освоєваних промисловістю в порядку виконання державних програм. Цей спад відбив, на думку закордонних фахівців, особливу ситуацію, коли скорочення витрат держави на капіталовкладення в НДДКР дуже швидко позначилося на поточному виробництві. У свою чергу, скорочення державних вкладень у науку і техніку є наслідком проведеною адміністрацією США економічної політики і відбиває загальну тенденцію до зниження федеральних витрат, викликану прагненням уряду збалансувати федеральний бюджет. Скорочення бюджетних дефіцитів відбувалося паралельно із загальним зменшенням частки федерального сектора у ВВП США, що знайшло своє відображення й у процесах, які відбулися в аерокосмічній промисловості.

Процеси реструктуризації аерокосмічної промисловості, що відбуваються за кордоном по цей час, спрямовані на досягнення якісно нового стану фірм, що дозво-

ляє не тільки вижити в умовах середовища, що постійно змінюється, але і забезпечити нарощування конкурентних можливостей на ринку космічних товарів і послуг. Переваги, одержувані фірмами в результаті реструктуризації, можна умовно виділити в чотири групи: поточна економія; ефект масштабу; ефект синергії; диверсифікованість.

Перша група – поточна економія на елементах постійних витрат. Внутрішньо-фірмова консолідація в цьому випадку означає скорочення накладних витрат за рахунок усунення рівнобіжних структур, вивільнення територій, розпродажу інфраструктурних об'єктів, скорочення інвестицій у дублюючі НДДКР і т. п.

Практично всі угоди в процесі реструктуризації аерокосмічної промисловості дозволяють фірмам здійснити різке зниження поточних витрат, що має вирішальне значення для поліпшення фінансових показників, нагромадження вільної готівки і, отже, для подальших стратегічних придбань. Так, корпорація Lockheed Martin здійснила великомасштабну програму внутрішньої економії і знизила загальний обсяг витрат на 10 % протягом п'яти років.

До числа основних заходів економії належать: вивільнення займаних площ у результаті закриття 12 заводів і лабораторій, 26 іспитових полігонів (до 16 % загальної площі експлуатованих територій); об'єднання п'яти наукових лабораторій у три; скорочення інвестицій в основний капітал на 10 % щорічно; скорочення витрат на дублюючі НДДКР; скорочення 12 тис. із 130 тис. робочих місць в аерокосмічному секторі компанії; об'єднання адміністративно-управлінських, інформаційних систем компанії в єдиному центрі.

Тільки за рахунок скорочення фінансування підтримки існуючих структур компанія спланувала щорічну економію в розмірі 500 млн дол.

Окреме значне джерело економії – це укладання нових контрактів із субпідрядниками. Об'єднана компанія Lockheed Martin зможе замовляти в субпідрядників більші партії вузлів, деталей, напівфабрикатів і тим самим скорочувати вартість як одиниці замовлення, так і загальної суми оплати замовленої продукції. Створюючи подібний ефект масштабу для постачальників, компанія зберігає не тільки виділені урядом кошти на закупівлю аерокосмічної техніки (очікувана щорічна економія коштів держбюджету за рахунок консолідації Lockheed Martin планується в розмірі 1 млрд дол.), але і частково збільшує зайнятість на власних підприємствах (100 тис. додаткових робочих місць) через зростання обсягу робіт [9].

Компанія Boeing також запланувала одержати значну економію за рахунок внутрішньої реорганізації. До кінця 2009 р. вона скоротила загальну виробничу площу підрозділів компанії на 1,67 млн м² (більш ніж на 15 %). У компанії було закрито всі лабораторії і цехи, що виконують дублюючі функції.

У даний час йде процес формування цілої низки ключових центрів різних типів: центри керування програмами, центри складання, інтеграції й випробувань, стратегічні виробничі центри. Важливо відзначити, що усі вони будуть створені на основі вже існуючих структур.

Центри керування програмами відповідають за керування виробничими лініями. Для керування виробництвом ракетних двигунів, космічних енергетичних систем і лазерних установок такі центри будуть створені в м. Канога-Парк і м. Де-Сото. Супутниками буде займатися центр у м. Сілу-Біч. У м. Дауні формується центр, що буде відповідати за багаторазові космічні системи. Одноразовими ракетами-носіями й оборонними системами буде займатися центр, розташований у м. Хантінгтон-Біч. Виробництво систем навігації буде курирувати центр в м. Анахеймі. У Сіетлі ство-

рено центри по системах спостереження і розвідки, а також по проекту Sea Launch і системах зв'язку.

Центри складання, інтеграції й випробувань займаються остаточним складанням, системною інтеграцією й випробуваннями виробів. У містах Хантсвілл, Хантінгтон-Біч і Канога-Парк створено центри для технічної підтримки Міжнародної космічної станції (МКС), у м. Декатурі – для PH Delta, причому їх будівництво повинне було забезпечити появу додаткових 1200 робочих місць до 2009 р. і ще 800 – протягом наступних декількох років.

Стратегічні виробничі центри забезпечують виробництво різних елементів, а також проведення специфічних виробничих процесів. Такі центри також зараз формуються в ряді міст на базі наявних підприємств.

Друга група – реалізація ефекту масштабу. У цьому випадку фірма, що купує однопрофільні потужності і консолідує їх у своїй виробничій структурі, розраховує на зростання даного ринку, збільшення серійності виробництва, зниження витрат на одиницю продукції і збільшення тим самим своєї частки на цьому ринку й одержуваних доходів.

На досягнення ефекту масштабу розраховано, наприклад, придбання компанії СТА Inc корпорацією OSC, що дозволить останній практично подвоїти свої можливості з виробництва малих КА. Саме на це спрямовано зусилля із збільшення корпорацією OSC виробничих потужностей. На реалізацію чотирирічного плану будівництва нового науково-виробничого центра, відповідно до якого число виробничих корпусів збільшиться з двох до семи, а виробничі площі зростуть у чотири рази, виділено 50 млн дол. Нові потужності дозволять компанії підвищити темпи випуску КА, скоротити час виробничого циклу з одночасним поліпшенням їхньої якості і надійності.

Третя група – досягнення ефекту синергії у взаємодоповнюючих галузях. Фірма, що отримує науково-виробничі потужності, орієнтовані на використання у взаємозалежних галузях (наприклад, електроніка й інформаційні послуги), розраховує не просто на кількісне нарощування, але і на якісне удосконалювання активів, що консолідуються. Зокрема, шляхом з'єднання наукового потенціалу двох чи більше раніше розрізнених підрозділів компанія здатна розробити нові на даному ринку технології, продукцію чи послуги, захопити конкурентні позиції.

Класичний приклад реалізації такого підходу – придбані фірмою Loral Space and Communication компаній чи відділень, що спеціалізуються на наданні послуг в галузі супутникового зв'язку. Так, у 1996 р. Loral Space and Communication купила за 712,5 млн дол. відділення Skynet фірми АТТ, у 1998 р. – фірму Orion Network System Inc.

Поєднання в одних руках виробництва КА зв'язку і надання інформаційних послуг дозволяє фірмі значно зміцнити свої позиції й успішно конкурувати з такими гігантами, як компанія Hughes. На якісне вдосконалення активів, що консолідуються, була спрямована і купівля компанією Raytheon фірми E-System за 2,3 млрд дол. Це придбання дозволило компанії Raytheon зміцнити свої позиції в галузі військової електроніки, а також посісти одне з лідерських місць у таких секторах ринку космічних товарів і послуг, як дистанційне зондування Землі (ДЗЗ) і забезпечення супутниковим зв'язком.

Четверта група – диверсифікованість науково-промислового потенціалу і проникнення на нові ринки. Компанія шляхом укрупнення і консолідації науково-виробничих активів розраховує на прискорену реалізацію наукових проектів на

нових для себе ринках. Об'єднання зусиль і створення нового технологічного продукту на чужому ринку – мета такої стратегії консолідації. Одним з найбільш типових проявів такого роду діяльності є ситуація на ринку супутникових зображень.

Так, корпорація Lockheed Martin, нагромадивши багатий досвід у галузі створення космічних засобів оптико-електронного спостереження для вирішення військових завдань, вийшла на ринок зображень. З цією метою в 1994 р. Lockheed Martin разом з Ratheon E-Systems заснували компанію Space Imaging, що одержала від уряду ліцензію на роботу зі знімками з високою роздільною здатністю (до 1 м).

Компанія Lockheed Martin Missiles and Space створила для Space Imaging два космічних апарати Ikonos (інша назва CRSSC), а Ratheon E-Systems – засоби зв'язку і наземний сегмент системи. Запуск КА було здійснено у 1999 р.

Компанія Space Imaging була об'єднана з фірмою EOSAT, яка була придбана в 1996 р. корпорацією Lockheed Martin. Об'єднана компанія отримала назву Space Imaging EOSAT і посіла сильні позиції на ринку супутникової відеоінформації.

Таким чином, можна стверджувати, що існує кілька основних причин, які викликають процеси консолідації провідних аерокосмічних корпорацій світу. Однією з них стали зміни у військово-політичних обставинах після закінчення холодної війни, що спричинили за собою скорочення військових бюджетів і зменшення військових замовлень. Інша причина реструктуризації лежить в економічній сфері, хоча первісний поштовх був викликаний змінами у військово-політичній ситуації. Мова йде про процеси на фондовій біржі, що є найважливішим фінансовим важелем впливу на військово-промислову галузь.

Ще однією важливою причиною, що викликала необхідність реструктуризації, стала комерціалізація космічної діяльності, яка стала наслідком становлення ринку космічної продукції та послуг і вплинула на посилення боротьби аерокосмічних фірм за своє місце на цьому ринку.

Усі ці фактори в сукупності, взаємозв'язку і взаємовпливі спонукали до пошуку закордонними аерокосмічними фірмами шляхів збереження своїх позицій, що вилилося в реструктуризацію галузі.

Злиття найбільших аерокосмічних фірм не спричинили монополізації ними всієї галузі. Досвід корпорації OSC показує, що при правильно обраній стратегії невеликі фірми можуть не тільки виживати, але й нарощувати свої можливості. Реструктуризація забезпечила аерокосмічним фірмам низку переваг, що дозволяють успішно розвиватися і конкурувати в нових умовах.

По-перше, за рахунок внутріфірмової консолідації забезпечується різке зниження поточних витрат. По-друге, консолідація однопрофільних потужностей створює ефект масштабу, забезпечуючи тим самим збільшення серійності виробництва і зниження витрат на виробництво. По-третє, консолідація взаємодоповнюючих виробничих потужностей дає нові можливості, забезпечуючи створення якісно іншої продукції. По-четверте, розширення діапазону економічної діяльності аерокосмічних фірм дозволяє завойовувати нові сегменти ринку космічних товарів і послуг.

Диверсифікованість є одним із найважливіших напрямів діяльності аерокосмічних фірм у нових умовах. Найсильніше прагнення до диверсифікованості виявляється в таких галузях космічної діяльності, як зв'язок і дистанційне зондування Землі, що є цілком природним, оскільки саме ці галузі дозволяють отримувати стійкий прибуток на сучасному етапі розвитку космонавтики. Як тільки стане очевидно прибутковість інших видів космічної діяльності (наприклад, виробництво матеріалів), там почнуть відбуватися аналогічні процеси.

Чітко простежується прагнення аерокосмічних фірм бути не просто виконавцями окремих замовлень, очікуючи їх і борючись за контракти, а самим пропонувати кінцеві результати (послуги зв'язку, супутникові зображення і т. п.) споживачам, здійснюючи при цьому весь цикл виробництва послуг – від розробки концепції системи до маркетингу, як це робить, наприклад, корпорація Orbital Sciences, що розробляє засоби запуску, КА зв'язку, КА ДЗЗ і експлуатує їх через створені спільно з іншими фірмами компанії.

Деякі фірми беруть участь у декількох об'єднаннях, реалізують однотипні чи навіть конкуруючі проекти, як наприклад, Motorola (Iridium – Teledisk), Orbital Sciences Corp. (Orbcomm – ECCO в галузі зв'язку, Orb View – EarlyBird у ДЗР). Створення виробничими підприємствами спільних компаній для здійснення маркетингу своєї продукції є характерною рисою сучасного етапу реструктуризації. Причому диверсифіковані об'єднання в більшості випадків носять інтернаціональний характер, включаючи в число партнерів фірми з різних країн.

Як уже зазначалося, процеси реструктуризації європейських аерокосмічних фірм мають деякі особливості, пов'язані зі специфікою умов, у яких здійснюється діяльність цих фірм. Одна з таких особливостей – «проблема кордонів», що є серйозною перешкодою для злиття компаній. Інша особливість обумовлена меншим ступенем мілітаризації європейської аерокосмічної промисловості і комерційною спрямованістю. Тому в Європі значне поширення одержали консорціуми. Така форма консолідації зусиль дозволяє, з одного боку, зберігаючи незалежну національну промислову базу, реалізувати великі космічні проекти, а з іншого – успішно протистояти натиску аерокосмічних фірм США, як правило значно більших.

Особливої уваги потребують дослідження проблеми розвитку та конкурентоспроможності українських підприємств космічної галузі, оскільки вони забезпечують економічний та науково-технічний розвиток, вирішення глобальних проблем людства, в тому числі національної безпеки, формують пропозицію для внутрішнього та зовнішнього ринку країни.

Слід зазначити, що більшість українських підприємств космічної галузі належать до державної форми власності, тобто «прислужують двом господарям» – зазнають прямого впливу державного управління, а реалізують продукцію за законами ринку. Такий ефект гарно ілюструється прикладом, коли ДП КБ «Південне» ім. М. Янгеля за 2010 р. під державні замовлення отримало близько 53,6 млн грн, а з коштів від комерційних проектів заплатили 105,7 млн грн податків. На підприємстві спостерігається найвища середня заробітна платня по галузі. Крім того, у 2009 р. було прийнято на роботу більше 300 молодих спеціалістів. Це ще раз свідчить про необхідність удосконалення заходів державного регулювання в цій сфері.

Незважаючи на програму реструктуризації космічної галузі України, вона не зазнала таких серйозних змін, які відбулися на підприємствах провідних аерокосмічних агентств світу, та не отримала співставних результатів. Загалом підприємствами галузі вироблено і реалізовано продукції на суму майже 1,7 млрд грн (приблизно у 2,3 рази більше ніж у 2010 р.), середньомісячна заробітна плата з початку року збільшилася на 14 %. Такі дані свідчать про ефективну роботу управлінського апарату у використанні наявного потенціалу підприємств.

Однією з основних рушійних сил розвитку ракетно-космічної техніки протягом наступних десяти – п'ятнадцяти років стане подальша комерціалізація космічної діяльності. Крім запланованого США, ЄКА, Китаєм, Бразилією та іншими країнами ширшого залучення приватних аерокосмічних компаній і корпорацій для ви-

конання перспективних широкомасштабних космічних проектів, подальшого розвитку дістане вже сформований комерційний міжнародний ринок космічних товарів і послуг, зокрема у сфері створення космічних систем спостереження, навігації, телекомунікації, засобів виведення тощо.

Висновки. Реалізація державної політики у високотехнологічному секторі потребує вирішення таких питань: посилення впливу платоспроможного попиту на розвиток внутрішнього ринку; збільшення інвестиційних і фінансових ресурсів у нових системоутворюючих галузях вітчизняної промисловості для збільшення виробництва товарів кінцевого споживання й послуг на внутрішньому ринку; підвищення ролі сумлінної конкуренції на внутрішньому ринку в стимулюванні виробництва нових зразків продукції; базою нової інфраструктури у сфері наукоємних виробництв повинні стати сильні промислові корпоративні структури й супутні підприємства малого й середнього бізнесу; використання світової практики активізації інноваційних процесів стосовно до різних економічних і політичних умов.

Тенденції інноваційного розвитку підприємств космічної галузі виділяють процеси консолідації в контексті міжнародних інтеграційних процесів. Хід транснаціоналізації високотехнологічного виробництва, інтернаціоналізації та становлення світового ринку технологій свідчить про необхідність концентрації капіталу в міжнародних масштабах. На даному етапі одним із найбільш поширених механізмів забезпечення цього процесу є злиття та поглинання. У цих умовах уряд України і підприємства космічної галузі повинні враховувати ці тенденції зі своїми власними стратегічними цілями та інтересами.

Розвиток сучасних високоефективних конкурентоспроможних підприємств світової космічної галузі являє собою об'єктивний еволюційний процес, що стратегічно керується узгодженою політикою на макро- та мікрорівні; спирається, по-перше, на міцні і розгалужені національні фінансово-економічні бази та на всебічне наукове обґрунтування.

По-друге, вирішального значення набувають політичні аспекти реформ, їх синхронізація у просторі й часі з економічними перетвореннями та їхнім законодавчим, нормативно-правовим забезпеченням.

По-третє, ключовим фактором розвитку стає орієнтація на вирішення завдань соціальної сфери – завдання, що впливають з необхідності поліпшення якості людського розвитку, вирішення нагальних і гострих соціальних питань.

Головною перевагою мікрорівня, що забезпечує конкурентні переваги та розвиток підприємств, є швидка реакція підприємств на поліпшення макроекономічної кон'юнктури, ефективне використання всіх видів потенціалу підприємств. Основними напрямками оптимізації мікроекономічних умов господарського зростання була і залишається реструктуризація підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **АксOFF И.** Стратегическое управление : пер. с англ. / И. АксOFF ; под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989.
2. **Афанасьев Н. В.** Управление развитием предприятия : моногр. / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : Изд. дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
3. **Джур О. Є.** Економіка високотехнологічних підприємств : навч. посіб. / О. Є. Джур. – Д. : АРТ-ПРЕС, 2010. – 320 с.
4. **Забродський В. А.** Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродський, М. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

5. **Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведов. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
6. Основні показники розвитку промисловості. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Підсумки роботи розширеного засідання Колегії ДКА України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf>.
8. Управление организацией : энцикл. слов. – М. : Изд. дом ИНФРА, 2001. – X, 822 с.
9. **Lockheed Martin.** Organization [Електронний ресурс] / Martin Lockheed. – Режим доступу: <http://www.lockheedmartin.com>.
10. Scientific American. Speculation about NASA's future swirls in advance of Obama's budget [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scientificamerican.com/blog>.

Надійшла до редколегії 22.11.2011 р.

УДК 336.767.2(100)

А. А. Джусов

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЗОННО-ЦИКЛИЧЕСКОГО ИНДИКАТОРА «ЯНВАРСКИЙ БАРОМЕТР» ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА США

Розглянуто сезонно-циклічний індикатор «Січневий барометр» та особливості його використання для прогнозування напрямів руху фондового ринку. Запропоновано спосіб застосування індикатора, що забезпечує точність прогнозів до 94,6 %.

Ключові слова: сезонно-циклічний індикатор, напрям руху фондового ринку, ефективність прогнозів, індекс фондового ринку Standard & Poor's-500.

Рассмотрен сезонно-циклический индикатор «Январский барометр» и особенности его использования для прогнозирования направления движения фондового рынка. Предложен способ применения этого индикатора, обеспечивающий точность прогнозов до 94,6 %.

Ключевые слова: сезонно-циклический индикатор, направление движения фондового рынка, эффективность прогнозов, индекс фондового рынка Standard & Poor's-500.

The seasonally cyclical indicator «The January barometer» and the features of its using for predicting the direction of the stock market have been considered. The method of indicator's application that provides accurate forecasts up to 94.6 % has been proposed.

Key words: seasonally cyclical indicator, the direction of stock market moving, efficiency of forecasts, stock market index Standard & Poor's-500.

Введение. Сезонно-циклический индикатор, известный сегодня под названием «Январский барометр» (January Barometer), стал известен благодаря исследованиям Йеля Хирша (Yale Hirsch), который популяризировал его в 1972 г. Смысл этого индикатора, как известно, состоит в том, что динамика индекса фондового рынка Standard & Poor's-500 в январе определяет, положительным или отрицательным приростом индекса завершится весь год. Согласно исследованиям, проведенным Йелем Хиршем в период с 1934 по 1980 г., можно с 80%-ной точностью пред-

сказывать, что рынок покажет положительный прирост в те годы, когда индекс Standard & Poor's-500 рос в январе и, соответственно, понизится в те годы, когда рыночный индекс в январе падал [4]. По подсчетам Майкла Синсера (Michael Sincere) точность показаний этого индикатора с 1950 по 2009 г. составляет 78,3 % [10]. Такое значение точности является достаточно высоким для любого эмпирического индикатора. В связи с этим представляется целесообразным провести более детальные исследования возможной взаимосвязи годовой динамики рыночного индекса и этого индикатора.

Наиболее известными работами, посвященными изучению цикличности рынков, являются труды В. Л. Крама и Джозефа Китчина, которые при анализе истории котировок коммерческих векселей, находившихся в обращении в Нью-Йорке, обнаружили наличие повторяющегося цикла продолжительностью 40 месяцев [9, с. 144–145], Чарльза Доу и его последователя Питера Гамильтона, которые, фактически, описали цикличность финансовых рынков [1]. Джон М. Херст описывает фондовый рынок как совокупность различных волн, которые объединяются, создавая циклы определенной продолжительности [3]. Д. Кац и Д. МакКормик опубликовали в 1990 г. Диаграмму календарных эффектов – набор таблиц и график, которые показывают связь поведения индекса Standard & Poor's-500 с текущей календарной датой [1]. Вопросы сезонной цикличности наиболее подробно рассматриваются в работах Йеля и Джеффри Хирша [5; 6; 7] и Д. Кеппеля [8].

Постановка задачи. Целью настоящей статьи является исследование феномена, известного под названием «Январский барометр», на современных статистических данных и его проявление в современных условиях на фондовом рынке США.

Результаты. Для достижения поставленной цели были использованы статистические данные Йеля Хирша о приросте/падении индекса Standard & Poor's-500 в январе и по результатам года за период с 1950 по 2005 г. [7] и данные статистических справочников и источников финансовой информации за период с 2006 по 2011 г. Результаты исследований приведены в табл. 1.

Анализ таблицы показывает, что из 62 наблюдений в 8 случаях (отмечено в таблице значком «Х») индикатор не сработал, т. е. неверно предсказал область прироста индекса по итогам года (положительная или отрицательная). Кроме того, в 6 наблюдениях индекс показал незначительный прирост или падение (в случаях, когда годовой прирост или падение индекса составляли менее или равное 3 %, в таблице проставлялась отметка «Гориз.», что обозначает «Горизонтальная тенденция»).

Таким образом, фактически в 14 (8 наблюдений, отмеченных значком «Х» и 6 наблюдений с незначительным приростом индекса) из 62 наблюдений индикатор «Январский барометр» сработал неверно, что составляет 22,6 %. Таким образом, точность показаний этого индикатора составляет 77,4 %.

Обращает на себя внимание тот факт, что эффективность работы индикатора резко упала после 2000 г. Так, с 1950 по 1999 гг., т.е. из 51 наблюдения, индикатор неверно сработал только в 9 случаях, или в 17,6 % (эффективность 82,4 %). А с 2001 по 2011 г. (11 наблюдений) индикатор не сработал в 5 случаях, или 45,5 % (эффективность 54,5 %). Эффективность работы индикатора на уровне 45 % является неудовлетворительной, т. к., фактически, не превышает вероятности угадывания результата подбрасывания монеты (50 %).

Интересные результаты получаются в том случае, если рассматривать показания индикатора отдельно для отрицательных и положительных значений. Так, из

Таблиця 1

Эффективность работы сезонного индикатора «Январский барометр»

№	Год	Значение индекса на 31 декабря предшествовавшего года	Значение индекса на 31 января текущего года	Изменение индекса за период 01.01–31.01, %	Изменение индекса по итогам года, %	Отметка о несрабатывании индикатора
1	2	3	4	5	6	7
1	1950	16,76	17,05	1,7	21,8	
2	1951	20,41	21,66	6,1	16,5	
3	1952	23,77	24,14	1,6	11,8	
4	1953	26,57	26,38	–0,7	–6,6	
5	1954	24,81	26,08	5,1	45,0	
6	1955	35,98	36,63	1,8	26,4	
7	1956	45,49	43,82	–3,6	2,6	Гориз.
8	1957	46,67	44,72	–4,2	–14,3	
9	1958	39,99	41,70	4,3	38,1	
10	1959	55,21	55,42	0,4	8,5	
11	1960	59,89	55,61	–7,1	–3,0	
12	1961	58,11	61,78	6,3	23,1	
13	1962	71,55	68,84	–3,8	–11,8	
14	1963	63,10	66,20	4,9	18,9	
15	1964	75,02	77,04	2,7	13,0	
16	1965	84,75	87,56	3,3	9,1	
17	1966	92,43	92,88	0,5	–13,1	X
18	1967	80,33	86,61	7,8	20,1	
19	1968	96,47	92,24	–4,4	7,7	X
20	1969	103,86	103,01	–0,8	–11,4	
21	1970	92,06	85,02	–7,6	0,1	Гориз.
22	1971	92,15	95,88	4,0	10,8	
23	1972	102,09	103,94	1,8	15,6	
24	1973	118,05	116,03	–1,7	–17,4	
25	1974	97,55	96,57	–1,0	–29,7	
26	1975	68,56	76,98	12,3	31,5	
27	1976	90,19	100,86	11,8	19,1	
28	1977	107,46	102,03	–5,1	–11,5	
29	1978	95,10	89,25	–6,2	1,1	Гориз.
30	1979	96,11	99,93	4,0	12,3	
31	1980	107,94	114,16	5,8	25,8	
32	1981	135,76	129,55	–4,6	–9,7	
33	1982	122,55	120,40	–1,8	14,8	X
34	1983	140,64	145,30	3,3	17,3	
35	1984	164,93	163,41	–0,9	1,4	Гориз.
36	1985	167,24	179,63	7,4	26,3	
37	1986	211,28	211,78	0,2	14,6	
38	1987	242,17	274,08	13,2	2,0	
39	1988	247,08	257,07	4,0	12,4	
40	1989	277,72	297,47	7,1	27,3	
41	1990	353,40	329,08	–6,9	–6,6	
42	1991	330,22	343,93	4,2	26,3	

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
43	1992	417,09	408,79	-2,0	4,5	X
44	1993	435,71	438,78	0,7	7,1	
45	1994	466,45	481,61	3,3	-1,5	Гориз.
46	1995	459,27	470,42	2,4	34,1	
47	1996	615,93	636,02	3,3	20,3	
48	1997	740,74	786,16	6,1	31,0	
49	1998	970,43	980,28	1,0	26,7	
50	1999	1229,23	1279,64	4,1	19,5	
51	2000	1469,25	1394,46	-5,1	-10,1	
52	2001	1320,28	1366,01	3,5	-13,0	X
53	2002	1148,08	1130,20	-1,6	-23,4	
54	2003	879,82	855,70	-2,7	26,4	X
55	2004	1111,92	1131,13	1,7	9,0	
56	2005	1211,92	1181,27	-2,5	3,0	Гориз.
57	2006	1248,29	1280,08	2,5	13,6	
58	2007	1418,30	1438,24	1,4	3,5	
59	2008	1468,36	1378,55	-6,1	-38,5	
60	2009	903,25	825,88	-8,6	23,5	X
61	2010	1115,10	1073,87	-3,7	12,8	X
62	2011	1257,64	1286,12	2,3	н/д	н/д

62 наблюдений, индикатор по итогам января вырос в 38 случаях, и в 24 случаях – понизился.

Из 38 наблюдений (годы повышения индекса Standard & Poor's – 500 по итогам января) индикатор неверно предсказал годовые результаты только в 3-х случаях (1966 г., 1994 г. и 2001 г., табл. 1), что составляет 7,9 %. Таким образом, эффективность индикатора за весь период наблюдений составляет 92,1 %. При этом, как видно из табл. 1, в 1994 г. индекс Standard & Poor's-500 по итогам года изменился незначительно (понизился на 1,5 %). В связи с этим это наблюдение можно исключить из рассмотрения, поскольку результативность прогноза в данном случае оказалась «нейтральной», т. е., индекс ни вырос, ни упал. Исключение этого случая из наблюдений дает новые данные для расчета эффективности индикатора, т. е., 37 наблюдений и 2 неверных прогноза. Это соответствует ошибочности индикатора 5,4 % и, соответственно, его эффективности 94,6 %.

Если отдельно рассчитать эффективность индикатора в период после 2000 г., то окажется, что с 2001 по 2011 гг. индикатор не сработал только в одном случае, а именно, в 2001 г. То есть, ошибочность показаний индикатора составляет 9,1 %, а эффективность, соответственно, 90,9 %.

Таким образом, все три значения эффективности индикатора, полученных в результате проведенного эксперимента (92,1 %, 94,6 % и 90,9 %) являются достаточно высокими и характеризуют индикатор «Январский барометр» как достаточно высокоэффективный инструмент прогнозирования.

Далее, из 24 наблюдений (годы понижения индекса Standard & Poor's-500 по итогам января) индикатор неверно предсказал годовые результаты в 11 случаях (табл. 1), что составляет 45,8 % (эффективность, соответственно, 54,2 %). Если отдельно рассчитать эффективность индикатора в период после 2000 г., то окажется,

что с 2001 по 2011 гг. индикатор не сработал в четырех случаях, или в 57,1 %. Соответственно, эффективность индикатора за указанный период времени составляет 42,9 %.

Как видно из табл. 1, из 11 неверных прогнозов 6 прогнозов являются «нейтральными» (индекс Standard & Poor's-500 по итогам года изменился менее чем на 3 %). Если эти случаи исключить из рассмотрения, то получится, что из 18 наблюдений неверный прогноз был получен в 5 случаях, т. е., ошибочность индикатора составляет 45,5 %, а эффективность, соответственно, 54,5 %. Как видно, эта цифра, практически, не отличается от эффективности, рассчитанной без отбрасывания «нейтральных» результатов прогнозирования. Следовательно, отбрасывать «нейтральные» результаты из расчетов в данном случае не имеет смысла.

Эффективность индикатора как за весь период (54,2 %), так и в период 2001–2011 гг. (42,9 %) является неудовлетворительной и, следовательно, неприемлемой для целей прогнозирования.

Таким образом, тестирование индикатора «Январский барометр» в современных условиях показало, что его эффективно применять в тех случаях, когда прирост индекса Standard & Poor's-500 по итогам января является величиной положительной. В случаях, когда индекс по итогам января показывает падение, индикатор применять нецелесообразно.

Ниже, в табл. 2, подытожены значения эффективности применения индикатора для случаев различных вариантов их применения.

Как видно из табл. 2, рассмотренный индикатор с достаточно высокой степенью вероятности может предсказывать направление изменения значения рыночного индекса по итогам года. В дальнейших исследованиях предполагается изучить влияние направления движения индекса Standard & Poor's-500 в первые пять дней января на годовой результат прироста индекса. Кроме того, представляет интерес изучить совместное влияние обоих индикаторов («Январский барометр» и «Первые пять дней января») на результат годового движения рынка.

Таблица 2

**Эффективности использования индикатора «Январский барометр»
для случаев различных вариантов использования**

Вариант использования индикатора	Эффективность прогноза, %
Работа с индикатором «Январский барометр» по методу, предложенному Йелем Хиршем	77,4
Использование индикатора «Январский барометр» только в случае положительного прироста индекса Standard & Poor's-500 по итогам января	92,1
Использование индикатора «Январский барометр» только в случае положительного прироста индекса Standard & Poor's-500 по итогам января и отбрасыванием из рассмотрения случаев с «нейтральными» результатами прогноза	94,6
Использование индикатора «Январский барометр» только в случае отрицательного прироста индекса Standard & Poor's-500 по итогам января	54,2
Использование индикатора «Январский барометр» только в случае отрицательного прироста индекса Standard & Poor's-500 по итогам января и отбрасыванием из рассмотрения случаев с «нейтральными» результатами прогноза	54,5

Выводы.

1. Индикатор «Январский барометр» необходимо применять отдельно для случаев отрицательных и положительных приростов по результатам января.

2. Тестирование индикатора «Январский барометр» в современных условиях показало, что его эффективно применять в тех случаях, когда прирост индекса Standard & Poor's-500 по итогам января является величиной положительной. В случаях, когда индекс по итогам января показывает падение, индикатор применять нецелесообразно.

Библиографические ссылки

1. **Кац Д. О.** Энциклопедия торговых стратегий / Д. О. Кац, Д. Л. МакКормик ; пер. с англ. П. Глоба. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 400 с.
2. **Колби Р. В.** Энциклопедия технических индикаторов рынка / Р. В. Колби, Т. А. Мейерс ; пер. с англ. А. М. Дзюра. – М. : Изд. дом «Альпина», 2000. – 581 с.
3. **Швагер Д.** Технический анализ. Полный курс / Д. Швагер ; пер. с англ. А. Куницын, Б. Зуев. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco/janvarskij-barometr-64895.html.
5. **Hirsch J.** Stock Trader's Almanac 2011 / J. A. Hirsch, Y. Hirsch. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2011. – 192 p.
6. **Hirsch J.** Stock Trader's Almanac 2010 / J. A. Hirsch, Y. Hirsch. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 192 p.
7. **Hirsch J.** The Almanac Investor. Profit from Market History and Seasonal Trends / J. A. Hirsch, T. J. Brown. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 525 p.
8. **Kaepfel J.** Seasonal Stock Market Trends. The Definitive Guide to Calendar-Based Stock Market Trading / J. Kaepfel. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 298 p.
9. **Katz J. Owen.** Sunspots and Market Activity / J. O. Katz, D. L. McCormik // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 1997. – September (№ 9). – P. 46–54.
10. **Sincere M.** The Santa Claus Rally, the January Effect, and the January Barometer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wikininvest.com/wikininvest/api.php?action=viewNews&aid=2160272&page=Index%3AS%26P_500_%28SPX%29&format=html&comments=0.

Поступила в редколлегию 02.11.2011 г.

УДК 339.923:531.62

О. К. Єлісєєва, О. Г. Песикова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Розглянуто методики оцінки інвестиційної привабливості України та Польщі як об'єктів статистичного вивчення. Запропоновано та обґрунтовано систему оцінки інвестиційної привабливості країни. Проведено порівняльну оцінку інвестиційної привабливості України та Польщі.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, економічна свобода, стабільність, галузевий аспект інвестування.

Рассмотрены методики оценки инвестиционной привлекательности Украины и Польши как объектов статистического изучения. Предложено и обосновано систему оценки инвестиционной привлекательности страны. Проведена сравнительная оценка инвестиционной привлекательности Украины и Польши.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, экономическая свобода, стабильность, отраслевой аспект инвестирования.

In article is considered investment appeal of Ukraine and Poland as objects for statistical study. Propose and ground system of rating investment appeal of country. Is examined comparative appraisal of investment appeal of Ukraine and Poland.

Key words: investment, investment appeal, freedom of economic activity, stability, sectoral aspect of investing.

Вступ. В умовах соціалізації економіки України та її трансформації до Європейської спільноти особливої уваги потребує оцінка інвестиційної привабливості країни, оскільки однією з важливих є проблема гострої нестачі інвестиційних ресурсів в економіку України та відсутність сприятливих умов для їх нагромадження.

Вирішальним аспектом для інвесторів є об'єктивна оцінка інвестиційної привабливості як регіонів, так і країни в цілому. Через відсутність єдиного загальноприйнятого визначення «інвестиційної привабливості» не існує єдиного критерію її оцінки.

Значний вклад у розробку методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів та країни в цілому внесли чимало вітчизняних та закордонних учених: А. В. Асаул, І. О. Бланк, В. В. Гомельська, Г. Грін, В. В. Кулішов, С. С. Слава, С. С. Сонько, Д. М. Стеченко та ін.

Кожна з методик має як позитивні, так і негативні аспекти. Так описові методики можуть давати змістовні результати, але це залежить від кваліфікації аналітика, який проводить оцінку, і вони не є уніфікованими та вимагають збору великої кількості інформації. Рейтингові методики є більш наочними та певним чином стандартизованими. Але сформований за результатами досліджень інтегральний показник показує лише місце регіону серед інших і не дає інформації про пріоритетні напрями інвестицій – відсутній галузевий аспект [1].

Постановка завдання. Виходячи з вищенаведеного, метою статті є обґрунтування методики оцінки інвестиційної привабливості країн та порівняльний аналіз інвестиційної діяльності України та Польщі.

Результати. Узагальнюючи дефініції щодо інвестиційної привабливості [2], під інвестиційною привабливістю будемо розуміти сукупність об'єктивних можливостей і обмежень, що обумовлюють привабливість середовища і впливають на інтенсивність інвестування з використанням існуючих умов.

Розглянемо основні показники, за якими, на нашу думку, проводиться оцінка інвестиційної привабливості країни. На сьогодні все більше уваги привертає визначення економічної свободи країни як головного показника інвестиційної привабливості країни, оскільки вільна економіка є запорукою стабільного розвитку як кожної галузі окремо, так і економіки в цілому. Другим показником, що дозволяє дослідити перспективність та стабільність вкладень, є інвестиційна оцінка політики уряду у формуванні інвестиційної привабливості країни. І, нарешті, оцінка галузевої спрямованості інвестицій, виділення найбільш привабливих та перспективних галузей економіки.

Отже, методика оцінки інвестиційної привабливості країни має характеризувати такі аспекти економічного стану країни: економічну свободу; пріоритетність напрямів укладання коштів; галузевий аспект інвестування; роль дій уряду у формуванні інвестиційної привабливості країни; проблеми, що можуть виникати у галузі вкладання коштів.

Розкриємо сутність кожного з аспектів методики оцінки інвестиційної привабливості країн. Як зазначалося вище, велику роль в оцінці інвестиційної привабливості відіграє індекс економічної свободи, за допомогою якого дослідницькою організацією The Heritage Foundation та діловою газетою The Wall Street Journal щорічно публікується рейтинг країн. Цей індекс ґрунтується на десяти субіндексах: свобода бізнесу, свобода торгівлі, фіскальна свобода, витрати уряду, свобода цін, свобода інвестицій, свобода фінансового сектора, захист прав власності, рівень корупції та свобода ринку праці. Значення кожного показника варіюється від 0 до 100 балів (100 балів – максимальний рівень економічної свободи).

У рейтингу економічної свободи 2010 р. Україна посідає 162-ге місце з балом 46,4 і вважається країною з недостатнім рівнем економічної свободи [4]. Польща в тому ж рейтингу посіла 71 місце з балом 63,2, і увійшла до складу країн помірно вільних. На рис. 1 подано значення субіндексів головного індексу економічної свободи Польщі та України.

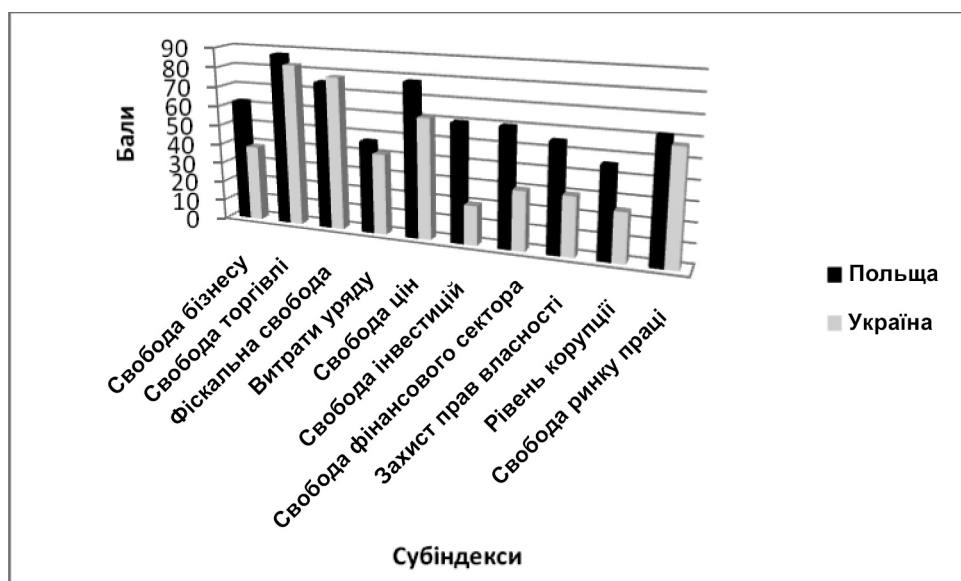


Рис. 1. Субіндекси індексу економічної свободи Польщі та України в 2010 р.

Як бачимо, Польща майже за всіма індексами випереджає Україну. Наприклад, індекс свободи інвестицій становить 60,0 та 20,0 балів відповідно. Така ж велика різниця за індексами свободи бізнесу – 62,2 та 38,7, свободи фінансового сектора – 60,0 та 30,0, рівню корупції – 46,0 та 25,0. Незначний виграв ми маємо тільки у фіскальній політиці, цей субіндекс дорівнює для України 77,9 балів, для Польщі 74,9.

За період 2004–2010 рр. обидві країни мали доволі різносторонній розвиток економік, що і віддзеркалилось у індексі економічної свободи. На рис. 2 подано динаміку цього індексу.

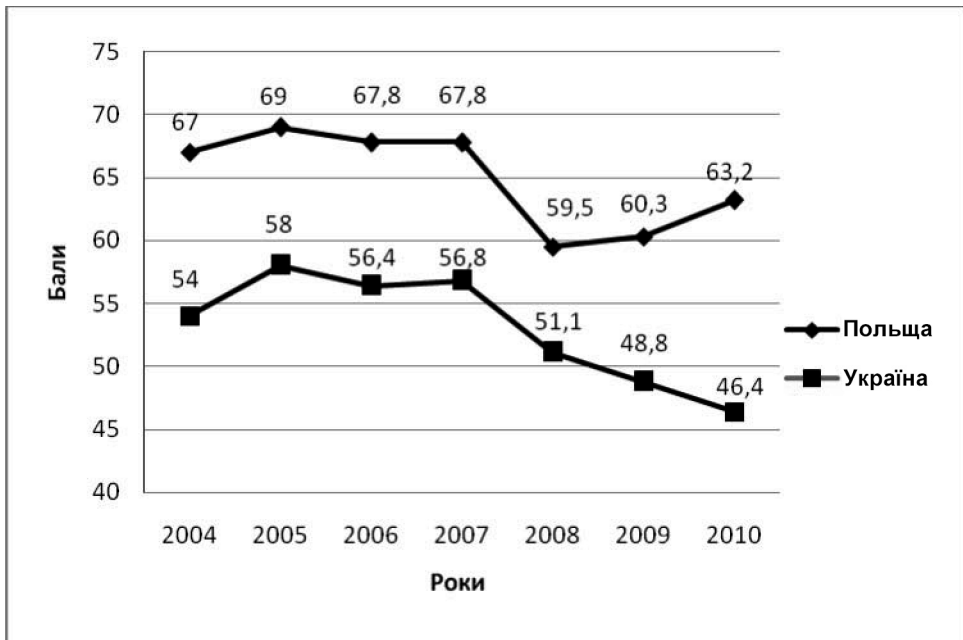


Рис. 2. Динаміка індексу економічної свободи України та Польщі за 2004–2010 рр.

Як бачимо, у періоді 2004–2008 рр. характерна однакова тенденція розвитку показника в обох країнах, однак індекс економічної свободи Польщі значно вищий, що свідчить про привабливіший інвестиційний клімат. Переломним для Польщі став 2008 р. (спад індексу з 67,8 до 59,5 балів), що у світі позначилося початком світової економічної кризи. Але, починаючи з наступного року, Польща впевнено почала повертати собі свої докризові позиції. В Україні 2008 р. також став початком негативної тенденції економічної свободи.

Наступним, не менш важливим показником оцінки інвестиційної привабливості є індекс інвестиційних ризиків Political Risk Atlas. За підсумками 2010 р. в Україні, як і практично на всій території СНД, зберігається високий ступінь ризику вкладення як інвестицій приватного бізнесу, так і іноземних інвестицій. Польща відрізняється меншим ступенем ризику інвестування.

Рівень інвестиційної привабливості можна також відслідкувати за потоками іноземних інвестицій в країни, їх об'ємом та інтенсивністю. На рис. 3 подано динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну [5].

Як бачимо, в період 2003–2008 рр. спостерігається поживлення надходження прямих іноземних інвестицій, після чого спостерігається стрімкий спад.

Польща відрізняється більшою стабільністю надходження інвестицій. Вона знаходиться серед перших п'ятнадцяти країн (за результатами щорічного опитування світової організації UNCTAD «World Investment Prospects Survey 2009–2011»), економіка яких суттєво не відчула на собі наслідків глобальної кризи та які і надалі є привабливими для закордонних інвесторів. Польща є єдиним представником Центрально-Східної Європи з найбільш сприятливими умовами для здійснення закордонних інвестицій. Україна, на жаль, до переліку цих держав не ввійшла.

Очікується, що за період 2007–2013 рр. Польща отримає 67,3 млрд євро підтримки від структурних фондів ЄС. Економічна підтримка буде надана не тільки у

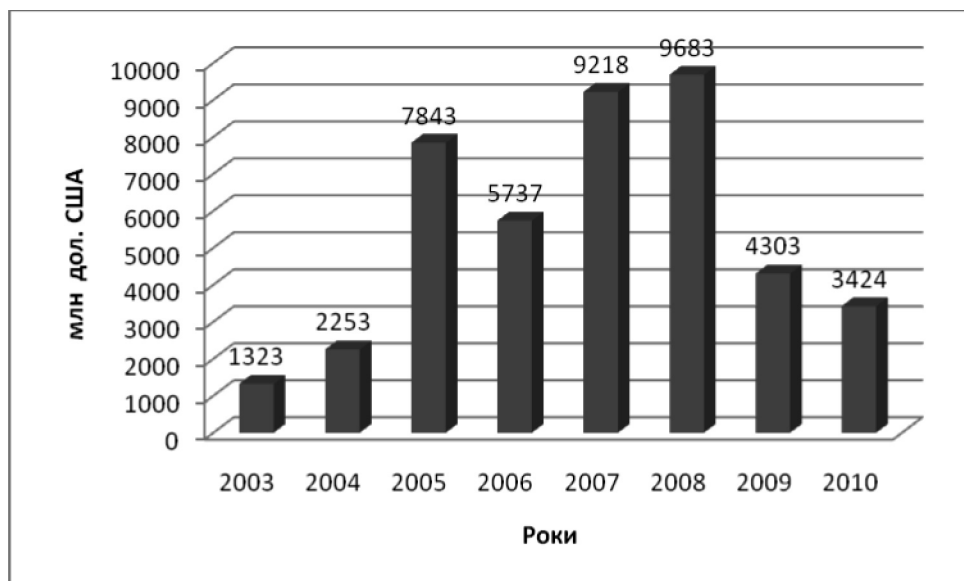


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в економіку України

вигляді дотацій, але й у вигляді інших видів допомоги, наприклад, грантів діяльності R&D, екологічних та освітніх грантів. Табл. 1 дає змогу оцінити структуру розподілу використання інвестиційних коштів [3].

Таблиця 1

Експлуатаційні програми Польщі

Назва програми	Розмір інвестицій, млрд євро	Структура, %
ЕП Інфраструктура та оточуюче середовище	27,9	41,90
ЕП Інноваційна економіка	8,3	12,40
ЕП розвитку Східної Польщі	2,3	3,40
ЕП людського капіталу	9,7	14,60
ЕП технічної допомоги	0,5	0,80
Регіональні експлуатаційні програми	16,6	24,90
Європейські територіальні програми співробітництва	0,7	—

Розподіл інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності на 2010 р. в Україні подано на рис. 4 [5].

Найбільша частка інвестицій припадає на промисловість, що складає 34,23 % від загального обсягу. Друге місце посідає галузь операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, частка якої становить 21,74 %, галузь транспорту та зв'язку – 17,00 %. Найменша частка інвестицій припадає на галузі державного управління, освіти, рибальства та рибництва, відповідно 0,76 %, 1,09 % та 0,04 %. Середню позицію займають сільське господарство та торгівля з відповідними частками, 7,15 % та 6,91 %. Усі інші галузі отримують порівняно однаковий розмір інвестицій в основний капітал, який варіюється від 1 до 3 відсотків.

Ще одним важливим показником оцінки інвестиційної привабливості, якому

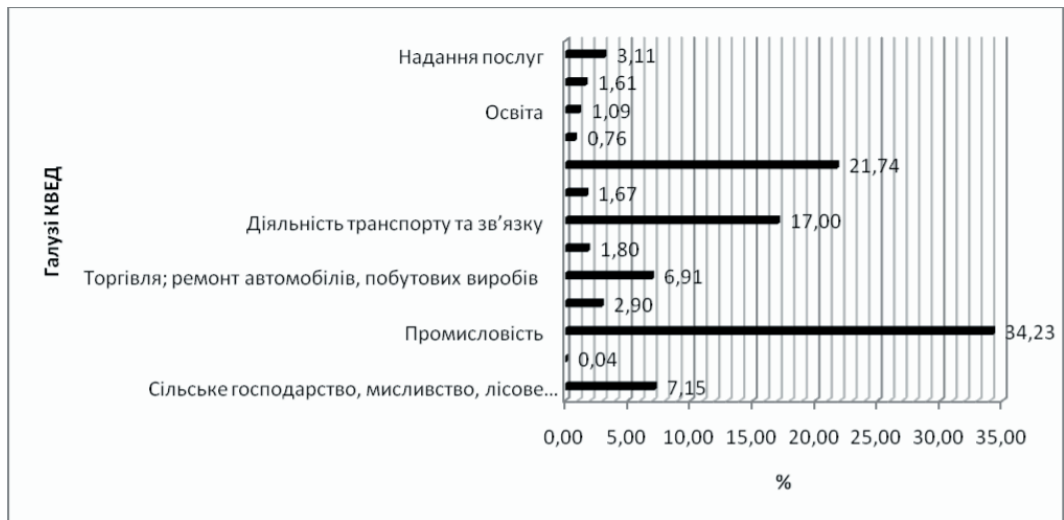


Рис. 4. Структура розподілу інвестицій в основний капітал за КВЕД у 2010 р.

все частіше приділяють увагу потенційні інвестори є показник, що віддзеркалює політичний стан країни та політику її уряду.

Доволі вдалим поштовхом для уряду України щодо покращення інвестиційної привабливості країни стало здобуття права на проведення чемпіонату з футболу Євро-2012. Значна частина програм економічних реформ запланованих на 2010–2014 рр., стосується інвестиційної сфери. Так, наразі, у 2011 р. можемо побачити результати цих програм. Розбудовується інвестиційна інфраструктура, тобто створюється центральний орган виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності (Державне агентство України з інвестицій та розвитку); поступово забезпечується розвиток збалансованої інвестиційної політики; суттєвого поліпшення зазнала законодавча база у сфері інвестицій, за нововведеннями держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності, а також іноземних інвестицій, які у свою чергу не підлягають націоналізації, але є обов'язковими для державної реєстрації.

Одним із головних досягнень є прийняття Закону «Єдиного інвестиційного вікна», що був підписаний Президентом України та ухвалений Верховною Радою від 21.10.2010 р. Реалізація проектів за принципом «Єдиного вікна» у своїй основі дозволяє добровільність його застосування, забезпечує рівність прав та законних інтересів усіх заявників, установлення єдиного переліку необхідних документів, забезпечує прозорість видачі документів, які дають право на реалізацію інвестиційного проекту.

Висновки. Порівняльний аналіз інвестиційної привабливості показує, що більш привабливою для іноземних інвестицій на сьогодні є Польща. Це пов'язано з більшою стабільністю її економіки, що підтверджує індекс економічної свободи; стабільністю політичної сфери, а саме стійкістю прийняття та дії рішень уряду. Важливо також зазначити, що на світовій арені Польща має репутацію країни, стійкої до різних економічних потрясінь. Розумне розподілення коштів, успішна політика держави у сфері інвестицій, стабільність ринку – все це дозволяє Польщі утримуватися на доволі високому рівні інвестиційної привабливості.

Щодо інвестиційної привабливості нашої країни, то слід зазначити, що регіональні диспропорції в Україні за розподілом інвестиційних ресурсів характеризу-

ють регіональну політику як низькоефективну. Механізм державного регулювання не забезпечує мобілізації регіональних факторів та раціонального використання кожного з них. Незважаючи на певну позитивну динаміку загальних факторів, Україна на сьогодні є інвестиційно непривабливою. Це підтверджується результатами дослідження за різними методиками оцінки інвестиційної привабливості країн.

Бібліографічні посилання

1. Гришаєва Ю. Г. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості / Ю. Г. Гришаєва // Економічний простір : зб. наук. пр. – Д., 2010. – № 34. – С. 14–25.
2. Кремень О. І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону / О. І. Кремень, В. І. Куберка // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – К., 2010. – Вип. 7. – С. 212–224.
3. Investor's Guide – Poland How to do Business / M. Dudarski, G. Piechowiak, M. Weber, J. Piechowiak // The publication is financed by the Ministry of Economy of the Republic of Poland. – 2010. – 188 p.
4. The Heritage Foundation : 2010 Index of Economic Freedom // The Wall Street Journal. – November, 2009.
5. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 21.10.2011 р.

УДК 339

Н. М. Исмаилов, Э. Э. Курбанов

Азербайджанский государственный экономический университет

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНЦЕПЦИИ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Розглянуто міжнародні концепції класифікації видів бухгалтерського обліку та проведено їх порівняльний аналіз. Встановлено вплив видів бухгалтерського обліку на формування фінансових результатів роботи підприємств. Обґрунтовано необхідність запровадження на підприємствах креативного, соціального обліку, обліку людських ресурсів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, креативний облік, соціальний облік, камеральний облік, актуарний облік, звітність, динамічна й статична звітність.

Рассмотрены международные концепции классификации видов бухгалтерского учета и проведен их сравнительный анализ. Установлено влияние видов бухгалтерского учета на формирование финансовых результатов работы предприятий. Обоснована необходимость введения на предприятиях креативного и социального учета, учета человеческих ресурсов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, креативный учет, социальный учет, камеральный учет, актуарный учет, отчетность, динамическая и статическая отчетность.

The international concepts of classification of book keeping kinds are considered and their comparative analysis is carried out. The influence of kinds of book keeping on forma-

tion of financial results of the enterprises activity is established. The necessity of introduction at the enterprises creative and social account, account of human resources is proved.

Key words: accounting, financial accounting, managerial accounting, creative accounting, social accounting, cameral accounting, actuarial accounting, reporting, dynamic and static reports.

Введение. В западной и отечественной литературе категория «бухгалтерский учет» имеет сходное значение. Так, в американской учебной литературе *бухгалтерский учет* характеризуется как система, которая осуществляет измерение, обработку и передачу финансовой информации об определенном хозяйствующем субъекте. Данная информация необходима пользователям для того, чтобы «принимать обоснованные решения при выборе альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов при управлении хозяйственной деятельностью фирмы» (SFAC 1, пар. 9).

Согласно статье 120-1 Общего плана счетов Франции *бухгалтерский учет* представляет собой систему организации финансовой информации, которая позволяет собрать, систематизировать и зарегистрировать документально подтвержденные цифровые данные и представить отчеты, достоверно отражающие имущественное и финансовое положение, а также результат деятельности предприятия на отчетную дату.

В соответствии с отечественным законодательством *бухгалтерский учет* является упорядоченной системой сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

В научной литературе российский экономист-бухгалтер О. В. Соловьева схематично отразила определение бухгалтерского учета, а на схеме нами лишь уточнено место бухгалтерской отчетности в системе управления и финансового менеджмента. Как видно из рис. 1, в настоящее время бухгалтерская отчетность представляет собой систему учетных показателей, отражающих хозяйственную деятельность фирмы за определенный период. Годовая финансовая отчетность является неотъемлемой частью учетной системы организации.



Рис. 1. Определение бухгалтерского учета

Известно, что вид бухгалтерского учета, а также модели взаимодействия его различных подсистем оказывают непосредственное влияние на методологию формирования финансового результата. Я. В. Соколов отмечает, что во внутренней структуре системы учета традиционно выделяют финансовый, управленческий и налоговый учет, которые могут рассматриваться как подсистемы общей системы учета, так и как отдельные системы. При этом основной целью *финансового учета* является предоставление данных, необходимых для составления финансовой отчетности компании, которая предназначена как для собственной администрации, так и для внешних пользователей. Финансовый учет необходимо вести в соответствии с четко определенными требованиями и стандартами для того, чтобы данные финансовой отчетности были сравнимы и содержали необходимую информацию, которая позволит внешним пользователям дать объективную оценку финансового положения фирмы, ее платежеспособности, кредитоспособности, оценить степень рентабельности инвестиций в данное предприятие, результаты ее деятельности. *Управленческий учет* охватывает все виды учетной информации для внутреннего пользования руководством на всех уровнях управления предприятием. Его цель заключается в обеспечении менеджеров информацией, необходимой для принятия научно обоснованных управленческих решений. К данным управленческого учета предъявляются совершенно иные требования, чем к информации, представленной в финансовой отчетности.

Налоговый учет – это подсистема бухгалтерского учета, в которой на основании утвержденных государством правил выполняются функции начисления и уплаты налогов, а также предоставления информации об этом соответствующим государственным органам. Сравнительная характеристика подсистем бухгалтерского учета представлена в табл. 1.

Французский ученый Ж. Ришар выделяет два типа взаимодействия между финансовым и управленческим учетом: формальный монизм и формальный дуализм. Немецкие авторы используют несколько другую терминологию и говорят соответственно о системе с одним кругооборотом и о системе с двумя кругооборотами. Отечественные ученые используют терминологию «единый бухгалтерский учет» и «раздельный бухгалтерский учет».

В модели формального монизма (единого бухгалтерского учета) учетная система представляет собой единую информационную совокупность данных. При формировании отчетности из единой системы учета выбираются данные, характеризующие финансовый результат определенным образом.

В модели формального дуализма (раздельного бухгалтерского учета) учетная система делится на две самостоятельные части: одна, внешняя, включает только те данные, которые открыты для третьих лиц, и другая, внутренняя, конфиденциальная, представляет сведения, предназначенные для регистрации фактов хозяйственной деятельности и контроля за ходом хозяйственных процессов. Формальный дуализм основан на использовании транзитных или зеркальных счетов или, согласно немецкой терминологии начала XX века, «тайных счетов».

Ж. Ришар выделяет две модели взаимодействия между финансовым и налоговым учетом: параллельность и единство. Концепция параллельности предполагает, что налоговое законодательство не вступает в отношения с коммерческим правом. Следовательно, финансовый результат не «загрязнен» налоговыми правилами и формируется только в соответствии с требованиями национальных стандартов учета и отчетности. Налогооблагаемая прибыль определяется путем систематических

Таблиця 1

Сравнение финансового, управленческого и налогового учета

Характеристики	Финансовый учет	Управленческий учет	Налоговый учет
Основные пользователи информации	Внешние по отношению к предприятию: физические лица и организации	Различные уровни управления внутри предприятия	Налоговые органы
Типы учетных систем	Система двойной записи	Не ограничен системой двойной записи; любая полезная система	Любая полезная система
Регулирование	Национальные стандарты учета	Не существует регулирования; единственный критерий – полезность	Налоговое законодательство
Единицы измерения	Денежные	Любые денежные или натуральные измерители	Денежные
Основной объект учета	Хозяйственные средства и источники их формирования	Различные сегменты деятельности предприятия	Хозяйственно-финансовая деятельность в целом
Частота составления отчетности	Периодически, на регулярной основе	По мере необходимости; может осуществляться на нерегулярной основе	Периодически, на регулярной основе
Степень надежности	Требует объективности	В большой степени субъективен, хотя при необходимости основывается на объективных данных	Требует объективности
Методология формирования финансового результата	Определяется требованиями национальных стандартов учета и отчетности	Зависит от потребностей пользователей информации о финансовом результате	Определяется требованиями налогового законодательства

корректировок бухгалтерской прибыли. Эта модель применяется в США, Великобритании, Голландии, а также в Украине.

Концепция единства предполагает господство налогообложения над бухгалтерским учетом. В данной модели налоговое право обязывает вести бухгалтерский учет по налоговым правилам определения финансового результата и публикации отчетности. Ришар отмечает, что в большинстве стран доминирование налогового права не носит последовательного характера, так как необходимость публикации финансовой отчетности предопределяет использование также требований коммер-

ческого права. В итоге получается некий гибрид, который не отличается ни единством, ни параллельностью. В качестве примера можно привести Германию и Францию.

Новозеландские ученые М. Р. Мэтьюс и М. Х. Б. Перера в рамках традиционного финансового учета выделяют новые развивающиеся виды учета: креативный учет (creative accounting), учет человеческих ресурсов (human resource accounting) и социальный учет. В общем виде *креативный учет* представляет собой любой учетный метод, не соответствующий общепринятой практике или предписанным стандартам и принципам бухгалтерского учета. Мэтьюс и Перера отмечают, что креативный учет – явление не новое; его отдельные элементы можно обнаружить еще в XIX веке: первоначально в форме сглаживания прибыли, а затем – в форме создания скрытых резервов. Ученые отмечают, что креативный учет хорош, когда используется уместным образом, прогрессивно, для отражения основных тенденций в изменении стоимости бизнеса и для представления достоверной и добросовестной картины состояния дел компании, в особенности, если не существует других методов отражения в учете новой операции.

В настоящее время основными факторами развития креативного учета являются:

- неконкретность учетных правил, которые позволяют трактовать любой вопрос бухгалтерского учета различным образом;
- технология и методы ведения бизнеса развиваются более быстрыми темпами, чем законодательство и принципы ведения учета и составления отчетности;
- в конкурентной борьбе за ограниченные экономические ресурсы у компаний возникает искушение представлять отчетность в приукрашенном виде.

Основными методами креативного учета являются:

- сглаживание прибыли (income smoothing). Это процесс занижения отчетных прибылей предприятия в успешные периоды и перенесение их на убыточные годы с целью создания картины «стабильного» потока прибыли в течение ряда лет;
- вуалирование отчетности (window-dressing). Это процесс подгонки финансовой отчетности компании для достижения наилучшего финансового положения к определенному моменту, например, к моменту сдачи баланса или получения кредита;
- создание скрытых резервов, например, создание причудливых видов резервов или необоснованное увеличение резервов под гарантии или сомнительные долги;
- забалансовое финансирование (off-balance-sheet financing). Это искажение фактической картины долговых обязательств компании;
- другие методы, закрепленные в учетной политике предприятия.

Социальный учет является относительно новым направлением в современном финансовом учете. Существует узкое и широкое понимание термина «социальный учет». В узком понимании социальный учет предполагает предоставление сведений о кадрах, продукции и услугах компании и ориентирован на предотвращение или сокращение масштабов загрязнения окружающей среды. Иногда социальный учет трактуется более широко, и его цель определяют в качестве учета расходов, которые несет общество в связи с деятельностью организаций частного сектора.

Американская бухгалтерская ассоциация (ААА) определила три уровня бухгалтерских оценок, которые могут применяться в сфере социального учета. Первый уровень – показатели, определяющие и описывающие деятельность организации,

например, наличие загрязнения окружающей среды. Второй уровень – неденежные показатели деятельности организации, например, физические параметры выбросов, скорость движения загрязняющих веществ в сравнении с действующими нормами. Третий уровень – оценки последствий загрязнения окружающей среды – финансовые показатели затраты/выгоды.

Основными элементами мотивации добровольного введения в бухгалтерскую отчетность дополнительных форм, раскрывающих социально-экономические показатели деятельности организации, являются:

- положительное влияние раскрытия социально-ориентированной информации на биржевые оценки фирмы. Однако результаты исследований, проведенных специалистами, неоднозначны: одни исследования подтвердили это влияние (Белькауи), другие – нет (Махапатра, Фридман и Стаглиано);
- нравственная позиция корпорации;
- социальный договор бизнеса с обществом.

Комитет AAA по бухгалтерскому учету человеческих ресурсов (Committee on Human Resource Accounting) определил учет человеческих ресурсов как процесс идентификации и оценки данных о человеческих ресурсах с последующим сообщением полученной информации заинтересованным сторонам.

В настоящее время исследователи выделяют несколько функций бухгалтерского учета человеческих ресурсов:

- обеспечение администрации сведениями о себестоимости расходов организации на персонал. Учет человеческих ресурсов формирует у менеджеров представление о работниках как ценных ресурсах фирмы;
- создание концептуальной основы для достижения сопоставимости и согласованности инвестиционных обоснований менеджеров по персоналу с доводами других менеджеров;
- предоставление инвесторам сведений о человеческих активах компании. Исследования показали, что раскрытие информации о человеческих ресурсах влияет на принимаемые инвесторами решения о капиталовложениях;
- предоставление ценной информации, способствующей выполнению функции социальной подотчетности фирм наемным работникам и позволяющей контролировать исчезновение и уменьшение человеческого капитала в экономике.

В соответствии с современной практикой финансового учета, принятой в большинстве стран, инвестиции в человеческий капитал рассматриваются как расходы, а не как активы. Сторонники учета трудовых ресурсов считают отражение человеческих ресурсов в составе активов его неотъемлемым элементом. Однако данный подход сопряжен с проблемой оценки человеческих активов в процессе признания.

Влияние перспективных направлений развития финансового учета на методологию формирования финансового результата проанализировано в табл. 2.

Основываясь на опыт стран Европы (Франция, Германия, Нидерланды и Великобритания) Ж. Ришар предложил интересную классификацию видов бухгалтерского учета в зависимости от целей (рис. 2).

Характеристика данных видов учета, а также их влияние на финансовый результат обобщены в табл. 3.

Необходимо отметить, что прибыль, рассчитанная в системе актуарного учета, в других источниках (Э. Хендриксен и М. Ван Бреда) называется *экономической прибылью*.

Таблица 2

**Влияние перспективных направлений финансового учета
на финансовый результат**

Виды учета	Цели учета	Особенности формирования финансового результата
Креативный (творческий) учет	Представление достоверной и добросовестной картины состояния дел компании, в случае, когда не существует общепринятых методов отражения в учете новой операции	Использование методов учета, не предусмотренных стандартами ведения учета и составления отчетности
Социальный учет	Учет расходов, которые общество несет в связи с деятельностью организаций частного сектора	Учет индивидуальной и общественной себестоимости готовой продукции
Учет человеческих ресурсов	Отражение в учете оценки человеческих ресурсов	Капитализация затрат на инвестиции в человеческий капитал с их последующей амортизацией

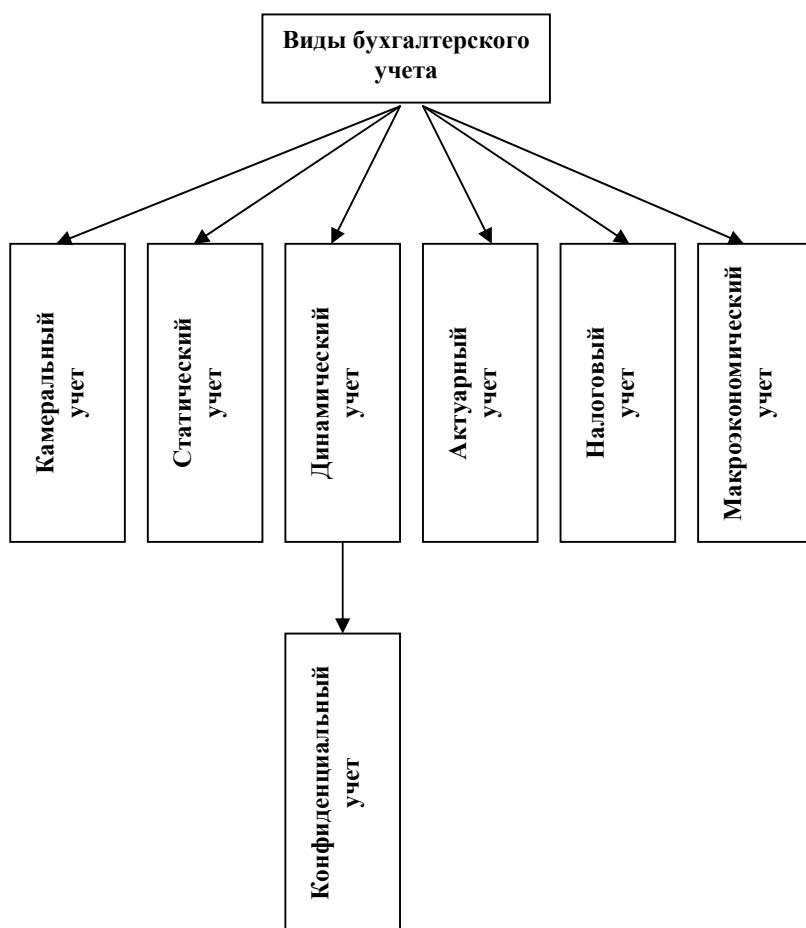


Рис. 2. Классификация видов бухгалтерского учета в зависимости от целей

Таблиця 3

Характеристика видів учета
(на основі класифікації Ж. Ришара)

Виды учета	Определение	Цели	Особенности формирования финансового результата	Примеры
Камеральный учет	Учет, который регистрирует любое движение денежных средств предприятия	1) оценка ликвидного имущества предприятия; 2) определение финансового результата	Финансовый результат определяется путем сравнения суммы денежных поступлений и выплат	Венецианская учетная модель
Статический учет	Бухгалтерия, которая при составлении баланса учитывает только состояние ценностей на данный момент, т.е. как бы на момент ликвидации предприятия. В ее основе лежит статическая балансовая теория	Определение того, позволили ли реализация (продажа) всех активов предпринимателя на данный момент получить сумму, необходимую для оплаты его кредиторской задолженности	Финансовый результат определяется как прирост капитала в течение отчетного периода	«Семейный учет» Древнего Рима
Динамический учет	Бухгалтерия, которая учитывает движение ценностей независимо от возможности ликвидации предприятия. В ее основе лежит динамическая балансовая теория	Измерение, непрерывное или через близкие интервалы времени, эффективности предприятия	Финансовый результат определяется как разница между доходами и расходами	Флорентийская учетная модель

Конфіденціальний (управленческий) учет	Разновидность динамического учета. Исторически возник в капиталистическом хозяйстве как следствие коммерческой тайны	Учет затрат и калькуляция себестоимости работ и услуг по функциям, центрам ответственности, рынкам.	Формирование финансового результата в моделях формального монизма и формального дуализма.	Зародился в конце XIX – начале XX вв. В настоящее время является неотъемлемой частью системы бухгалтерского учета
Актуарный учет	Система, которая использует метод двойной записи и предоставляет информацию об изменении рыночной стоимости предприятия	Оценка рыночной стоимости предприятия	Финансовый результат определяется как разница между оценкой чистых дисконтированных потоков денежных средств предприятия на начало и конец периода	Ситуация, когда необходимо определить рыночную стоимость предприятия как имущественного комплекса
Фискальный (налоговый) учет	Система, в которой на основании утвержденных государством правил выполняются функции начисления и уплаты налогов, а также предоставления информации об этом соответствующим государственным органам	Определение величины налогооблагаемой прибыли и расчет налоговых обязательств	Финансовый результат определяется как полученные доходы за минусом произведенных расходов, определяемых в соответствии с налоговым правом	Налоговый учет, как отдельный вид учета, практикуется в США, Великобритании, Нидерландах
Макроэкономический учет	Специфическая бухгалтерия предприятия, направленная на создание национального счетоводства страны	Предоставление государственным органам информации, необходимой для расчета национального внутреннего продукта и добавленной стоимости	Финансовый результат формируется из статей, позволяющих определить производство, потребление и распределение добавленной стоимости	Элементы макроэкономического учета присущи современной бухгалтерской системе Франции

Выводы. Итак, в результате рассмотрения различных классификаций видов бухгалтерского учета нами сделаны следующие выводы:

– выбор того или иного вида учета, а также модели взаимодействия его различных подсистем оказывает непосредственное влияние на методологию формирования финансового результата;

– основными видами бухгалтерского учета, которые принципиально по-разному определяют финансовые результаты, являются: камеральный учет, статическая теория отчетности, динамическая теория отчетности, актуарный учет (концепция экономической прибыли). В табл. 4 представлены принципиально различные методы определения прибыли, характерные для указанных видов учета;

Таблица 4

Формирование финансовых результатов в различных видах учета

Вид учета	Цель учета	Особенности формирования финансового результата	Методы оценки активов (обязательств)/ стоимости компании
Камеральный учет	Оценка ликвидного имущества предприятия; исчисление финансового результата	Финансовый результат определяется как разница между суммой денежных поступлений и суммой денежных выплат	При данной системе учета осуществляется только регистрация прихода и расхода денежных средств; активы и обязательства обычно не регистрируются
Статический учет	Защита интересов кредиторов	Финансовый результат определяется как прирост чистых активов предприятия	Активы (обязательства) оцениваются по текущей стоимости
Динамический учет	Измерение эффективности предприятия	Финансовый результат определяется как разница между доходами и расходами от реализации за период	Активы (обязательства) оцениваются по себестоимости
Актуарный учет (экономическая концепция прибыли)	Оценка рыночной стоимости предприятия	Финансовый результат определяется как разница между рыночной оценкой предприятия на начало и конец периода	Рыночная оценка предприятия определяется как дисконтированная стоимость будущих чистых денежных потоков предприятия

– на методологию формирования финансового результата также оказывают влияние такие факторы как использование данных бухгалтерского учета на макроэкономическом уровне в национальном счетоводстве, внедрение на предприятии таких перспективных направлений финансового учета как креативный учет, учет человеческих ресурсов, социальный учет.

Библиографические ссылки

1. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учеб. / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
2. Обербрикман Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса / Ф. Обербрикман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
3. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В. Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
4. Палий В. Ф. Современный бухгалтерский учет / В. Ф. Палий. – М. : Бухг. учет, 2003. – 792 с.
5. Ришар Ж. Аудит хозяйственной деятельности предприятий / Ж. Ришар. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
6. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
7. Соловьева О. В. Международная практика учета и отчетности : учеб. / О. В. Соловьева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 332 с.
8. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

Поступила в редколлегию 18.10.2011 г.

УДК 339.7: 658(075.8)

Д. В. Кабаченко

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто переваги та недоліки підходів до стратегічної діагностики підприємства, що існують в міжнародній практиці. Обґрунтована методика рейтингової оцінки шахт на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи, яка відрізняється від існуючих підходів набором факторів, що мають найбільший вплив на зміну загального рівня техніко-економічних показників роботи підприємства, можливістю урахування в рейтинговій оцінці комплексної інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення існуючих підходів до стратегічної діагностики підприємств в умовах України.

Ключові слова: стратегічна діагностика, комплексний аналіз, фінансовий стан, інтегральна оцінка, рейтингова оцінка, техніко-економічний стан, SWOT-аналіз, портфельний аналіз, збалансована система показників.

Рассмотрены достоинства и недостатки подходов к стратегической диагностике предприятия, существующих в международной практике. Обоснована методика рейтинговой оценки шахт на основе комплексного анализа технико-экономических показателей их работы, которая отличается от существующих подходов набором факторов, имеющих наибольшее влияние на изменение общего уровня технико-экономических показателей работы предприятия, возможностью учета в рейтинговой оценке комплексной интегральной оценки финансового состояния предприятия. Предложены рекомендации по усовершенствованию существующих подходов к стратегической диагностике предприятий в условиях Украины.

Ключевые слова: стратегическая диагностика, комплексный анализ, финансовое по-

ложение, интегральная оценка, рейтинговая оценка, технико-экономическое положение, SWOT-анализ, портфельный анализ, сбалансированная система показателей.

Advantages and disadvantages in approaches to strategical enterprise diagnostics existing in internatioanal practice were analysed. Technique of rating mine evaluation was validated on the basis of complex analysis of technical-economical characteristics of its functioning which is distinguished from the existing approaches by the range of factors that have significant influence on the general level of technical-economical characteristics of enterprise functioning and by the ability to take into consideration complex integral evaluation of financial enterprise condition in rating evaluation. Recomendations concerning improvement of strategic enterprise diagnostics approaches under Ukrainian conditions are considered.

Key words: strategic diagnostics, complex analysis, financial position, integrated estimation, rating evaluation, technical-economical characteristic, SWOT-analysis, portofolio analysis, balanced system of parameters.

Вступ. Враховуючи оперативний та стратегічний аспекти управління, у теорії діагностики необхідно виділити декілька інструментів, за допомогою яких вона здійснюється. Вибір інструменту діагностики підприємства залежить від її цілей, яка обумовлюється складовими комплексної (глобальної) діагностики [8, с. 138]. Це:

- оперативна діагностика (експрес-аналіз), мета якої полягає у швидкій адаптації підприємства до змін у найближчому оточенні та внутрішньому середовищі;
- стратегічна діагностика (інтегральна оцінка, комплексний аналіз), завдання якої – вироблення реакції на глобальні зміни в зовнішньому середовищі.

Поширені сьогодні методи оперативної діагностики, засновані на зіставленні розрахованих коефіцієнтів діяльності підприємства з нормативними величинами, не завжди відповідають цілям дослідження через велику інертність цих оцінок при істотній динамічності досліджуваних процесів і нестабільності цінового фактора. Тому під час діагностики та визначення тенденцій розвитку підприємства пропонується як індикатори використовувати індексні величини [4].

Це також обумовлено полегшенням інтерпретації результатів вимірів індикаторів. Деякі з них можуть бути інтерпретовані на основі автономного виміру на окремо взятому підприємстві, але інші можуть бути інтерпретовані з достатнім ступенем точності лише під час порівняння результатів, отриманих на одному підприємстві, з аналогічними результатами для деякої сукупності підприємств. Індексні величини допоможуть здійснити адекватне зіставлення отриманих показників у вигляді інтегральних оцінок [3].

Для успішного функціонування в довгостроковій перспективі організація повинна вміти прогнозувати труднощі, які можуть виникнути на її шляху в майбутньому, і те, які нові можливості можуть відкритися. Тому стратегічне управління, досліджуючи зовнішнє середовище, концентрує увагу на з'ясуванні загроз і можливостей для організації, що містяться в зовнішньому середовищі. Для того, щоб успішно справлятися з загрозами і ефективно використовувати можливості, недостатньо знати про них. Можна знати про загрозу, але не мати можливості протистояти їй і тим самим не зберегти організацію в ситуації, що склалася. Також можна знати про нові можливості, що відкриваються, але не володіти потенціалом для їх використання і, отже, не зуміти їх використовувати.

Сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища організації в такому ж ступені, як і загрози, і можливості, визначають умови успішного її існування. Саме

через те, в стратегічному менеджменті, аналізуючи внутрішнє середовище, важливо виявити сильні і слабкі сторони як окремих структурних складових, так і організації в цілому.

Аналіз середовища направлений на виявлення загроз і можливостей, які можуть виникнути в зовнішньому середовищі по відношенню до організації, а також сильних і слабких сторін, якими володіє організація. Для розв'язання цього завдання розроблено певні прийоми аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища організації, які застосовуються в стратегічному управлінні.

Актуальність даного дослідження полягає у необхідності адаптації підходів до стратегічної діагностики підприємств, що існують у міжнародній практиці, до сучасних умов України з урахуванням особливостей функціонування вугледобувних підприємств як суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення існуючих підходів до стратегічної діагностики підприємств.

Результати. Відповідно до мети нашого дослідження розглянемо існуючі підходи до стратегічної діагностики підприємства, їх достоїнства і недоліки.

Одним із таких підходів є SWOT-аналіз у розробці стратегії розвитку організації. Уживаний для аналізу середовища метод SWOT (аббревіатура складена з перших букв англійських слів: сила, слабкість, можливості і загрози) є достатньо широко визнаним підходом, що дозволяє провести сумісне вивчення впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Застосовуючи метод SWOT, встановлюються закономірності взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами організації і зовнішніми загрозами і можливостями.

Спочатку виявляються внутрішні сильні і слабкі сторони, зовнішні можливості і загрози. Потім встановлюються зв'язки між ними, які можна використати для формування стратегії розвитку організації. Для відображення виявлених взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу (рис. 1).

Характеристики	Зовнішні можливості	Зовнішні загрози
	1	1
	2	2
	...	...
Внутрішні сильні сторони	Поле «Сила і Можливості»	Поле «Сила і Загрози»
1		
2		
...		
Внутрішні слабкі сторони	Поле «Слабкість і Можливості»	Поле «Слабкість і Загрози»
1		
2		
...		

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу

У верхній лівій частині матриці записують проранжовані можливості, а у верхній правій частині загрози зовнішнього середовища організації. Зліва, відповідно, записуються сильні і слабкі сторони організації. На кожному з чотирьох полів у результаті аналізу необхідно розглянути всі можливі парні комбінації між загрозами і сильними та слабкими сторонами організації.

Установлені взаємозв'язки забезпечуватимуть обґрунтування для вибору стратегій. Наприклад, поле «Сила і Можливості» передбачає стратегії, які використовують сильні сторони для реалізації можливостей, що виникли в зовнішньому середовищі. Поле «Сила і Загрози» – стратегії, які використовують сильні сторони для усунення погроз, що можуть нашкодити організації; поле «Слабкість і Можливості» – стратегії, які дозволяють мінімізувати слабкі сторони організації, використовуючи можливості зовнішнього середовища; поле «Слабкість і Загрози» – стратегії, які мінімізують вплив слабких сторін організації і погроз, що виникли в зовнішньому середовищі, на подальший розвиток організації [2, с. 199].

В основі цього методу покладено теорію М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі. SWOT-аналіз є досить популярним інструментом стратегічного аналізу, оскільки дозволяє узагальнити і систематизувати наявну інформацію щодо сильних і слабких внутрішніх сторін, а також зіставити її із зовнішніми можливостями і загрозами, що полегшує розробку стратегії.

Проте цей інструмент, незважаючи на зручність використання, має деякі недоліки. Використання цього методу пов'язане з можливістю суб'єктивних оцінок, що може знизити точність і адекватність результатів. Окрім того існує ймовірність помилкового віднесення факторів до тієї чи іншої групи. Нарешті існує також необхідність регулярного проведення цього виду аналізу для забезпечення належної точності результатів.

Окрім перерахованого, становить інтерес думка В. Токарева, яка висловлена в статті [10]. Автор критично розглянув практику застосування SWOT-аналізу в умовах Росії, що є також актуальним і для України. Автор зазначає, що «однією з найпоширеніших помилок застосування технології стратегічного управління є пряме використання рекомендацій, запропонованих теоретиками інструментів». Практика показує, що не завжди доцільно беззаперечно наслідувати стратегії, які рекомендовані теорією. Іноді можна отримати більший ефект у супереччя рекомендаціям, враховуючи інтуїцію і здоровий глузд. У статті [5] наводиться висловлювання К. Боумана щодо цього питання: «На жаль, SWOT-аналіз у невмілих руках призводив до складання довгого списку рекомендацій, і чим довшим був цей список, тим туманнішою була стратегічна картина, яка виникає».

В. Токарев підсумовує: «Не треба буквально наслідувати рекомендації авторів стратегічних моделей для того, щоб не прогоріти. Пам'ятайте, що запропоновані моделі придумали звичайні люди, тому не обмежуйтеся прочитаним – сміливіше розвивайте вивчене, спираючись на свій практичний досвід і здоровий глузд. Одночасно для підвищення ефективності використання таких інструментів, як SWOT-аналіз, треба акуратніше вникати в суть запропонованих авторами технологічних рекомендацій, намагаючись глибше усвідомити, що стоїть за цими рекомендаціями. Віддаючи перевагу такому інструменту, як SWOT-аналіз, треба мати на увазі, що аналітична робота вимагає багато сил і часу, через що цих обмежених ресурсів не вистачить на головне, без чого не можуть народитися сміливі варіанти стратегічних дій, – на вашу вільну фантазію» [10].

Також зазначається, що SWOT-аналіз не містить кінцевої інформації для прийняття управлінських рішень. Це лише спосіб групування тієї величезної кількості релевантних щодо організації факторів і наслідків їх дій, зіставлення яких вимагає детального аналізу. Треба також звернути увагу на те, що однозначного алгоритму виконання SWOT-аналізу не існує, а це означає, що підприємство може адаптувати його до своїх конкретних умов і особливостей.

Іншим підходом до стратегічної діагностики підприємства є портфельний аналіз в розробці стратегії організації.

Кожна фірма, як правило, постачає на ринок декілька видів товарів чи послуг. Окремі товари мають різне значення на ринку і неоднаково впливають на інтереси організації. Тому, обираючи стратегію розвитку організації, необхідно диференціювати ці продукти, а значить аналізувати і розробляти стратегію для кожного підрозділу підприємства.

Аналіз портфеля бізнесів є одним з найважливіших інструментів стратегічного управління. Він розкриває взаємозалежність окремих частин бізнесу і дає уявлення про те, що портфель як ціле істотно відрізняється від простої суми його частин і є важливішим для організації, ніж стан її окремих частин. За допомогою аналізу портфеля бізнесів можна збалансувати такі важливі фактори бізнесу, як ризик, надходження грошей, відновлення та відмирання окремих видів діяльності організації.

У ході виконання портфельного аналізу використовують поняття «Стратегічна зона господарювання» і «стратегічна одиниця бізнесу». Ці поняття було вперше введено в практику бізнесу фірмою «General Electric» як новий спосіб сегментації ділового середовища організації. Під стратегічною зоною господарювання розуміють певний сегмент середовища організації, на якому фірма здійснює або хоче здійснювати свою діяльність і який є об'єктом аналізу з погляду виявлення окремих тенденцій, погроз, можливостей для подальшого здійснення діяльності фірмою.

Стратегічну зону господарювання визначають такі фактори:

- майбутні потреби ринку;
- технологія, за допомогою якої задовольнятиметься потреба;
- споживачі, потреби яких задовольнятимуться;
- географічний регіон.

Стратегічна одиниця бізнесу – це внутрішньофірмовий підрозділ, організаційна одиниця, яка відповідає за розробку стратегічних позицій фірми в одній або декількох зонах господарювання.

Мета стратегічного аналізу – дати оцінку товарно-ринковим можливостям організації, взаємозв'язку між окремими видами її діяльності. Результат портфельного аналізу дає відповідь на запитання про види діяльності, якими треба займатися організації. Визначаючи сфери діяльності, організація вирішує про дії у вибраній стратегічній зоні господарювання, про оптимальні шляхи до досягнення мети в умовах конкуренції. Однак відповідь дає вже не портфельний, а конкурентний аналіз кожної стратегічної одиниці бізнесу.

Найвідоміші і найчастіше використовувані методики аналізу господарського портфеля організації зводяться до побудови двомірних матриць, в яких одна з осей – оцінка перспектив розвитку ринку, а інша – оцінка конкурентоспроможності відповідних стратегічних одиниць бізнесу. Незалежно від того, яку методику використовують, портфельний аналіз проводиться за однією схемою: стратегічну одиницю бізнесу оцінюють з позицій відносної конкурентоспроможності (порівняно з головними конкурентами) і перспективами розвитку (зростання) відповідних стратегічних зон господарювання.

Матриця консультаційної групи Бостона «зростання – частка ринку». Це один з найпопулярніших методів аналізу портфеля, розроблений у 1960-х рр. Відповідно до займаної частки і темпу зростання ринку, всі товари фірми поділяють на чотири групи: «Знак питання», «Зірки», «Дійні корови» і «Собаки».

До важливих переваг матриці консультаційної групи Бостона відносять:

використання об'єктивних критеріїв привабливості і конкурентоспроможності стратегічної одиниці бізнесу, зменшення рівня суб'єктивізму; забезпечення об'єднання видів діяльності; сприяння ухваленню обґрунтованих рішень щодо вибору стратегічних позицій на ринку і розподілі засобів між окремими стратегічними одиницями бізнесу.

Однак методичні принципи моделі консультаційної групи Бостона останнім часом все частіше піддаються критиці. Повну недовіру викликає обґрунтування методики визначення масштабів ринків, темпів їх зростання контролюваною організацією частини ринку; механізм перерозподілу прибутку на різних фазах життєвого циклу попиту між стратегічними одиницями бізнесу і досягнення «ідеальної» збалансованості портфеля з позицій грошових потоків усередині організації. Деякі автори вважають, що високоприбутковий портфель може бути повністю незбалансованим, тоді як добре збалансований портфель може виявитися малоприбутковим чи зовсім збитковим [1, с. 423, 424].

Матриця «привабливість – конкурентоспроможність» («McKInsey» – «General Electric») включає істотно більше даних, ніж матриця консультаційної групи Бостона. Фактор зростання ринку трансформувався в цій моделі в багатофакторне поняття «Привабливість ринку (галузі)», а фактор частки ринку – в стратегічний стан (конкурентну позицію) стратегічної одиниці бізнесу. У цілому ця матриця більш здійсненна, оскільки в ній розглядається більше факторів, унаслідок чого вона не призводить до спрощених висновків, як матриця консультаційної групи Бостона.

Матриця «McKInsey» гнучкіша, оскільки показники обираються, виходячи з конкретної ситуації. Проте на відміну від матриці консультаційної групи Бостона в ній відсутній логічний зв'язок між показниками конкурентоспроможності і грошовими потоками. Разом з тим деякі дослідники відзначають, що результати, отримані за допомогою матриці «McKInsey», засновані на суб'єктивних оцінках [7].

Окрім того, треба зазначити, що під час збільшення числа параметрів виникає проблема вимірювання, також серйозні проблеми може викликати визначення відносної важливості показників, використаних для оцінки конкурентоспроможності стратегічної одиниці бізнесу і привабливості галузі (ринку).

Модель портфельного аналізу методом «Shell» – DPM. Ця модель називається матрицею направленої політики. Її було розроблено компанією «Shell» у середині 1970-х рр., вона є двовимірною матрицею, що складається з дев'яти квадратів. Її параметри – конкурентоспроможність стратегічної одиниці бізнесу і перспективи розвитку галузі (рис. 2).

Переваги цієї моделі: можливість її використання в будь-якій фазі життєвого циклу попиту, можливість підтримувати баланс між надлишком і дефіцитом засобів через розвиток перспективних видів стратегічних одиниць бізнесу. Недоліки моделі такі ж, як і у інших: суб'єктивізм у визначенні кількісної оцінки показників.

Матриця фірми «Arthur D. Little» (ADL/LC), на наш погляд, цікава тим, що об'єднує в собі параметр стадії життєвого циклу (народження, розвиток, зрілість, спад) і параметр конкурентної позиції фірми (провідна, сильна, сприятлива, упевнена чи слабка). Об'єднання чотирьох стадій життєвого циклу галузі і п'яти конкурентних позицій дає в результаті матрицю, яка доповнюється ретельно продуманим набором стратегічних рішень. Окрім того, матрицею пропонується набір з 24 уточнюючих стратегій. Це унікальний внесок фірми «Arthur D. Little» в методику стратегічного планування. По суті, вибір такої стратегії – це крок від стратегічного до оперативного планування.

Конкурентоспроможність	Низька	Відхід з ринку	Повільне згортання операцій	Посилення позицій або відхід	
			Обережне продовження		
	Середня	Повільне згортання операцій	Обережне продовження	Посилення активності	
	Висока	Акумуляція прибутку	Зростання	Лідер	
			Лідер		
			Погані	Середні	Хороші
			Перспективи розвитку ділового сектора		

Рис. 2. Матриця направленої політики
«галузева привабливість – конкурентоспроможність»

Окрім вищезазначених моделей проведення портфельного аналізу існують й інші, які в більшій частині є модифікаціями і доповненнями раніше створених методик. Незалежно від вибраного методу, необхідно пам'ятати, що метою проведення портфельного аналізу є визначення перспективності кожного з обраних напрямів діяльності.

Використання матриць дозволяє структурувати і систематизувати критерії привабливості вибраного напрямку, визначити можливі варіанти подальшого розвитку ситуації. Разом з тим, не можна необдуманно калькувати запропоновані схеми. Усі моделі допускають творчий підхід і адаптацію до особливостей підприємства. Перед внесенням змін до діяльності будь-якого підрозділу, необхідно обґрунтувати доцільність цих змін через розрахунок необхідних витрат і можливих вигод. Тільки прорахувавши всі альтернативні варіанти стратегій, можна ухвалити якнайкраще управлінське рішення щодо розвитку або припинення діяльності будь-якого підрозділу.

Моделі бізнес-портфелю мають безперечні переваги. Вони допомагають керівництву мислити стратегічно, глибше усвідомлювати економіку бізнесу, покращувати якість планів і взаємодію керівництва підприємства і його підрозділів, запобігати інформаційні пропуски, виділяти важливі питання, приймати рішення про ліквідацію безперспективних напрямів діяльності і про додаткове фінансування перспективних.

Проте використання моделей бізнес-портфелю вимагає підвищеної обережності. Компанії, що застосовують їх, приділяють надмірну увагу до ринку і входженню в нові перспективні галузі, забуваючи про сьогоденні потреби організації. Результати моделювання визначаються, перш за все, обраною системою показників і їх вагою, що створює можливість маніпулювання ними. Більше того, оскільки в моделі використовуються усереднені показники, в одному осередку матриці можуть опинитися два і більше напрямів бізнесу. Найімовірніше, що більшість стратегічних одиниць бізнесу в результаті компромісного виведення показників опиняться в середині матриці, що ускладнює вибір оптимальної стратегії.

І, нарешті, зазначені моделі не відображають взаємодію різних напрямів діяльності організації, отже, прийняття рішення про параметри подальшої роботи одного з них може негативно позначитися на інших. Можливо, що керівництво прийме

рішення про ліквідацію безнадійного бізнесу, який насправді забезпечує стійке функціонування інших стратегічних одиниць [7].

Із існуючих підходів до стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки особливий інтерес становить концепція збалансованої системи показників.

Концепція збалансованої системи показників з'явилася в кінці 1980-х – початку 1990-х рр. як інструмент для управління компаніями, що динамічно розвиваються. У цей час організації зіткнулися з безліччю ринкових змін, обумовлених процесами глобалізації, лібералізації торгівлі і появою технічних нововведень. Виникла необхідність формування нових, більш комплексних підходів до оцінки поточного стану і потенціалу розвитку підприємств.

Наприкінці 1980-х рр. Р. Каплан і Д. Нортон на підставі проведених досліджень прийшли до висновку, що головним недоліком існуючого підходу до оцінки стану підприємства є надмірна орієнтація на фінансові показники [10].

Виявлено, що з метою покращення короткострокових фінансових показників проводилося зниження витрат на навчання персоналу, маркетинг і обслуговування клієнтів, що надалі негативно впливає на загальний фінансовий стан підприємства. Безпосереднім джерелом цієї проблеми стала неефективна методологія аналізу і оцінки фінансово-господарського стану підприємства.

Як спосіб подолання цієї проблеми Р. Капланом і Д. Нortoном розроблено концепцію збалансованої системи показників, ефективності господарської діяльності підприємства, що дозволяє інтегрувати фінансові та нефінансові показники, тим самим включивши нефінансові показники у сферу ретельного вивчення керівниками підприємств. Ураховуючи цю концепцію, було створено новий підхід до формування стратегії розвитку підприємства.

Збалансована система показників у класичному варіанті містить чотири складові, що відображають найважливіші аспекти діяльності підприємства у стратегічному напрямі. Такими складовими є: фінанси, робота з клієнтами, внутрішні процеси, навчання і зростання як основа розвитку підприємства в подальшій перспективі.

Усі чотири складові збалансованої системи показників поєднують у сукупності основу розробки стратегії розвитку підприємства. Спираючись на них, формуються стратегічні карти підприємства, будуються причинно-наслідкові зв'язки між окремими показниками, що входять у систему, і загальною стратегією розвитку підприємства.

Цільові значення показників можуть задаватися на довгостроковий і короткостроковий періоди залежно від горизонту планування. Відстежування ступеню досягнення цільових значень є важливою функцією контролю і джерелом інформації для прийняття подальших рішень як у сфері оперативного управління, так і у сфері стратегічного планування. Система показників служить свого роду системою координат, у якій розробляються і формулюються завдання розвитку підприємства, а план дій відбивається в траєкторії руху до мети, що розгорнена в часі.

Збалансованість носить у концепції системи показників багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між фінансовими і нефінансовими показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також між зовнішніми і внутрішніми аспектами діяльності підприємства.

За своєю суттю, збалансована система показників орієнтована на процес стратегічного управління підприємством і є одним із достатньо ефективних інструментів у вирішенні такого роду завдань. Окрім того, збалансована система показників залучає

персонал до процесу управління через надання в зручному і доступному вигляді необхідної інформації про стратегічні плани підприємства і досягнуті результати.

Зіставлення методики збалансованої системи показників і методики рейтингової оцінки підприємств на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи, що запропонована автором цієї статті [3–6; 9], дає підстави для таких висновків:

- збалансована система показників охоплює ширший діапазон параметрів роботи підприємства і більш адаптована для процесу стратегічного управління, разом з тим, вона не враховує особливості фінансової звітності вугільних підприємств і специфіку прийняття рішень в умовах швидкої змінної ринкової і політичної ситуації в країні;

- збалансована система показників, на відміну від методики рейтингової оцінки підприємств на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи, не допускає отримання інтегральної комплексної кількісної оцінки фінансового стану підприємства, що ускладнює досягнення однозначних результатів діагностики, можливість порівняння підприємства з іншими під час проведення порівняльного аналізу;

- методика рейтингової оцінки підприємств на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи більшою мірою адаптована до умов і потреб української вугільної промисловості на сучасному етапі її розвитку, оперує значущими параметрами оцінки техніко-економічного стану вугледобувних підприємств, ураховуючи специфіку галузі.

Висновки. Запропонована автором методика рейтингової оцінки шахт на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи у складі вугільного об'єднання відрізняється від існуючих набором факторів, що мають найбільший вплив на зміну загального рівня техніко-економічних показників роботи шахти, корегуванням отриманого групування шахт з урахуванням фактора забезпеченості запасами вугілля на перспективу, можливістю урахування в рейтинговій оцінці комплексної інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

Альтернативою оцінки фінансового стану підприємства шляхом порівняння розрахованих показників з нормативними значеннями, на думку автора, є розроблена методика стратегічної діагностики підприємств, яка базується на інтегральній комплексній оцінці фінансового стану із урахуванням динаміки розвитку підприємства на основі матриці одиничних оцінок фінансових показників.

У вугільній галузі на підставі стратегічної діагностики підприємств здійснюється виявлення шахт, що займають ключові позиції в об'єднанні, стосовно яких прийматиметься рішення про напрями і обсяги фінансування або реструктуризації, а також виявлення неекономічних (збиткових) шахт, стосовно яких буде розглянуто питання доцільності проведення їх санації або закриття.

Рекомендації щодо вдосконалення існуючих підходів до стратегічної діагностики вугледобувних підприємств:

1. Для прийняття зважених управлінських рішень щодо пріоритетності інвестування ефективно функціонуючих, санації потенційно прибуткових і черговості закриття неперспективних шахт у складі вугільного об'єднання слід використовувати методику рейтингової оцінки шахт на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи у складі вугільного об'єднання, що враховує фактор забезпеченості запасами вугілля на перспективу, та інтегральний показник комплексної оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

2. Для виконання вимог системності аналізу у методиці діагностики підприємств на основі розрахунку інтегральної комплексної оцінки їх фінансового стану, розраховані фінансові показники треба об'єднати в блоки, відповідно до їх економічного вмісту, а значення коефіцієнтів у складі блока – у структурований узагальнюючий показник, що забезпечує можливість ефективної оцінки фінансового стану підприємства.

3. Діагностику фінансово-економічного стану підприємства доцільно здійснювати на основі системи коефіцієнтів, що об'єднані у матрицю одиничних оцінок фінансових показників, за якою розраховуються середньозважені блокові та інтегральна комплексна оцінки фінансово-економічного стану підприємства, де як ваги використовуються парні коефіцієнти детермінації відповідних показників, що дозволяє проаналізувати динаміку досліджуваних фінансових показників і вирішити проблему встановлення значень рекомендованих розрахункових коефіцієнтів.

Запропоновані в роботі рекомендації універсальні і можуть використовуватись як для здійснення стратегічної діагностики підприємств вугледобувних галузей, так і інших суб'єктів господарювання.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень може бути розробка рекомендацій щодо антикризового управління підприємством у сучасних економічних умовах шляхом здійснення рейтингової оцінки шахт на основі комплексного аналізу техніко-економічних показників їх роботи, де складовою частиною є аналіз фінансового стану підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Бодди Д.** Основы менеджмента : пер. с англ. / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб : Питер, 1999. – 816 с.
2. **Виханский О. С.** Менеджмент : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2002. – 528 с.
3. **Кабаченко Д. В.** Урахування фактору часу при комплексній оцінці фінансового стану підприємства / Д. В. Кабаченко // Схід. – 2006. – № 3 (75). – С. 27–30.
4. **Кабаченко Д. В.** Використання системного підходу при формуванні комплексної оцінки фінансового стану підприємства / Д. В. Кабаченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Класичний приватний університет. – 2010. – № 3. – С. 56–62.
5. **Кабаченко Д. В.** Совершенствование диагностики финансового состояния шахт на основе матричной модели / Д. В. Кабаченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2005. – Вип. 209. – С. 728–739.
6. **Кабаченко Д. В.** Рейтинговая оценка шахт на основе комплексного анализа технико-экономических показателей их работы / Д. В. Кабаченко // IV mezinárodní vědecko-praktická conference «Vedecky průmysl evropského kontinentu – 2007». – Díl 5. Ekonomické vědy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2007. – С. 64–66.
7. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер ; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
8. **Матвеева С. Н.** Диагностика предприятия как этап в развитии экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта Белоруссии / С. Н. Матвеева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 137–139.
9. **Радченко В. В.** Пути повышения конкурентоспособности угольной отрасли / В. В. Радченко, П. И. Пономаренко, Д. В. Кабаченко // Уголь Украины. – 2005. – № 1. – С. 21–26.
10. **Токарев В.** Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы [Электронный ресурс] / В. Токарев. – Режим доступа: <http://www.rcb.ru>.

Надійшла до редколегії 28.10.2011 р.

УДК 338.481.32

Н. Є. Конон

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС-ТУРИЗМ: ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ДЕФІНІЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ У XXI ст.

Проаналізовано актуальний напрям розвитку міжнародного туризму – бізнес-туризм, або діловий туризм. В умовах превалюючих у міжнародних економічних відносинах ринкових зносин бізнес багатьох компаній виходить на міжнародний рівень, що потребує відповідної організації та обслуговування. Саме це є передумовою створення певної ніші у сфері міжнародного туризму – ділового туризму.

Ключові слова: діловий туризм, Всесвітня туристська організація, Всесвітня рада ділових подорожей і туризму, поїздка, відрядження, конференція, виставка, контракт.

Проанализировано актуальное направление развития международного туризма – бизнес-туризм, или деловой туризм. В условиях преобладающих в международных экономических отношениях рыночных отношений бизнес многих компаний выходит на международный уровень, что требует соответствующей организации и обслуживания. Именно это и является предпосылкой создания определенной ниши в сфере международного туризма – делового туризма.

Ключевые слова: деловой туризм, Всемирная туристская организация, Всемирный совет деловых путешествий и туризма, поездка, командировка, конференция, выставка, контракт.

The actual trend of international tourism – business-tourism, or business travel – is analyzed at the article. The business of many companies enters the international level in the prevailing international economic relations, market relations, and it requires the appropriate organization and maintenance. That is what is a precondition for a niche in the field of international travel – business travel.

Key words: business travel, The World Tourism Organization, The World Business Council travel and tourism, travel, business trip, conference, exhibition, contract.

Вступ. Діловий туризм на сьогоднішній день ґрунтовно зайняв свою нішу в туристичному бізнесі. Міжнародне співробітництво, підписання контрактів за кордоном, організація семінарів на відповідну тематику, проведення корпоративних заходів, відрядження рядових співробітників і керівного складу – все це є невід'ємною частиною життя сучасної ділової людини. Експерти вважають цей вид туризму однієї з галузей світового господарства, що найшвидше розвивається: за прогнозами до 2020 р. кількість ділових поїздок збільшиться в три рази. Існує міжнародний термін, що визначає їх сукупність, – business travel. З часом виникло ще одне усталене поняття – аббревіатура MICE, що позначає формулу, якій «підпорядковується» діловий туризм.

Звичайно, простіше організувати ділову зустріч, конференцію або бізнес-тренінг у Дніпропетровську чи Києві, якщо там розташований головний офіс тієї чи іншої української компанії. Це буде дешевше, але не завжди ефективніше. У всьому світі це зрозуміли вже давно. Ще в 1980-х рр. психологи зазначили, що у людей, які на час змінюють звичне середовище перебування, загострюється сприй-

няття, підвищується рівень креативності, більш тісне спілкування в колі колег і однодумців дозволяє обмінюватися ідеями, здійснювати хороший аналіз нових проєктів.

Актуальність теми дослідження обумовлена низьким ступенем розробленості теорії ділового туризму як специфічної галузі світового туризму. Ця галузь інтенсивно розвивається у світовому туристському просторі в останні три десятиліття, причому прибутки від неї мають високу питому вагу в структурі доходів від міжнародного туризму; в цілій низці країн вони відіграють помітну чи навіть в окремих випадках провідну роль у державному бюджеті. Відповідно, у зарубіжній економіко-географічній науці в останні десятиліття проводяться дослідження, присвячені зародженню і розвитку ділового туризму; з'явилася статистика Всесвітньої туристичної організації за основними його показниками – прибуття, прибутковість та інше. Однак, уявлення про феномен ділового туризму дуже суперечливі. Зокрема, до цих пір немає чіткого визначення цього явища. Також не розроблені моделі функціонування галузі, не виявлено основні закономірності її розвитку, немає узагальнюючої характеристики територіальної структури і сучасного стану світового ділового туризму.

Дослідженням сфери міжнародного ділового туризму займається багато науковців. При написанні статті особлива увага приділялась роботам Н. Анікіної [1], І. Балабанова [2], Т. Богдюга [3], Н. Васильєвої [5], Н. Метелкіна [5], О. Пазенок [9], використовувались матеріали з Глосарію термінів міжнародного туризму [4], а також інформація з офіційних сайтів Всесвітньої туристської організації та Всесвітньої ради ділових подорожей і туризму [7; 8].

У статті Т. Богдюка аналізується російський ринок ділового туризму та його взаємозв'язок із міжнародним ринком бізнес-туризму [3]. Н. Васильєва, Н. Метелкін і О. Пазенок особливу увагу приділяють розвитку українського ринку бізнес-туризму та його включення в міжнародний процес формування і розвитку ділової сфери туристичної діяльності [5, 6, 9]. У роботі Н. Анікіної мова йде про концептуальні підходи до визначення терміну MICE та процес інтеграції Йорданії до світового бізнес-туризму [1].

Поставка завдання. Мета роботи полягала у проведенні аналізу бізнес-туризму, визначенні дефініцій та перспектив розвитку ділового туризму.

Результати. Діловий туризм являє собою поїздки за кордон для участі в роботі різноманітних виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів, тренінгів; відвідування підприємств та фірм-партнерів. Якщо раніше такі візити до Словаччини або Туреччини сприймалися як екзотичні чудацтва олігархів, то з часом бізнесмени зрозуміли, що ефект від них досить відчутний. Перш за все, вони сприяють створенню в колективі дружньої атмосфери, нематеріальної мотивації й відчуття співпричетності до спільної справи, бренду, ідеї.

Діловий туризм – це поїздки (відрядження) співробітників компаній або організацій з діловими цілями, або організація корпоративних заходів [4, с. 137]. Діловий туризм об'єднує корпоративну Тревел-індустрію (англ. Corporate travel industry) та індустрію зустрічей (MICE). Бізнес-туризм включає власне ділові поїздки (відрядження) бізнесменів та підприємців, конгресно-виставковий та інсентив-туризм, проведення заходів, пов'язаних із певними подіями.

На відміну від масового туризму рішення про відрядження, джерела і розміри його фінансування зазвичай приймають виходячи з ділової необхідності. Часто рішення приймають навіть не самі ділові туристи, які виконують свої професійні

обов'язки за межами звичайного середовища, а інші особи (керівник чи власник компанії, начальник відділу фірми). Світ ділового туризму вважається основним сегментом ринку гостинності, однією з найбільш динамічно розвинених, лідируючих, самостійних і високорентабельних галузей світової економіки.

Зараз колись єдина індустрія ділового туризму активно деталізується. На сьогоднішній день складовою частиною business travel є так звана індустрія MICE («meetings, incentives, conventions, exhibitions»), організація зустрічей, заохочувальних поїздок, конференцій, відвідування виставок. Тепер на частку власне ділового туризму доводиться всього 25 % від загального обсягу business travel. 75 % – це доходи від MICE [2]. Приміром, організацію incentives trips – заохочувальних поїздок для службовців різних організацій – за дохідністю порівнюється із нафтовим бізнесом.

Індустрія ділового туризму на професійній мові туроператорів називається дуже ёмко – MICE. У цій аббревіатурі зазначені основні форми турів [1, с. 116]:

- M – Meetings (зустрічі);
- I – Incentives (інсентив-програми – заохочувальні поїздки);
- C – Conferences (конференції);
- E – Events (події заходи, виставки).

Інституційно побудову індустрії MICE можна розділити на дві складові – обслуговуючу та ідейно-змістовну. Перша об'єднує керуючі мільярдними бюджетами компанії, що обслуговують зустрічі (транспортні компанії, готелі, організатори харчування, туристичні компанії) і місця проведення (конгресно-виставкові комплекси і зали). Друга включає малобюджетні компанії або індивідуальних консультантів, безпосередніх розробників змісту зустрічей.

Умовно можна виділити чотири основні групи компаній, професійних організаторів зустрічей, що працюють на міжнародному ринку MICE [9, с. 68]:

- постачальники послуг та розповсюджувачі зустрічей – meeting planners. До них відносяться професійні організатори конгресів (professional congress organizers PCO);
- компанії-організатори зустрічей і подій (destination management companies DMC), конгресні бюро (convention visitors bureaus CVB);
- місця проведення зустрічей;
- фахівці-експерти – фахівці, що виконують проектування та проведення MICE-заходів, їх позначають загальним терміном «фахівці із зв'язку або комунікатори». Однак специфічність роботи цих фахівців дозволила чітко зафіксувати і вже законодавчо закріпити в США і Європі професійні категорії. До них відносяться meeting planners – розпорядники зустрічей, match-maker – менеджер, який здійснює пошук ділового партнера, facilitator – фахівець, що стимулює роботу групи або підгрупи при виконанні того чи іншого завдання в процесі організації та проведення MICE-заходів.

Організацією ділових поїздок займаються професійні агентства ділового туризму (Travel Management Company, TMC). Агентство ділового туризму (бізнес-агентство) – агентство, яке працює з корпоративними клієнтами з реалізації авіаквитків на регулярні рейси, оформлення віз, бронювання готелів, трансферів для ділових поїздок і корпоративних заходів. По суті, бізнес-агентство є провайдером послуг (сервіс-провайдером), посередником між постачальниками та корпоративними клієнтами.

Клієнтами агентств ділового туризму є приватні, державні компанії та органі-

зації. До приватних належать компанії, частиною бізнесу яких є здійснення ділових поїздок: консультанти, юристи, аудитори, торговельні компанії, організації, що мають віддалені філії. Корпоративні заходи з метою навчання співробітників компанії, з метою річних зборів, з метою заохочення співробітників і партнерів використовують найчастіше: фармацевтичні компанії, страховики, аудиторські компанії, тютюнові та алкогольні компанії, ІТ-компанії, різного роду торгові організації. Компанії, в яких усвідомлюють, що ділові поїздки – істотна частина витрат і розуміють, що можна і необхідно оптимізувати, зменшувати витрати на свої відрядження, формулювати й виконувати тревел-політику (travel-policy), працювати з постачальниками послуг, – призначають для управління та координації цих процесів окремого співробітника, так званого тревел-менеджера або тревел-координатора (travel manager, travel coordinator). Найчастіше такий співробітник структурно підпорядкований департаменту закупівель або департаменту Адміністрації.

За класифікацією консалтингової фірми «Business Travel International» до групи подорожуючих ділових людей входять такі категорії осіб [8]:

- політики, державні та громадські діячі;
- дипломати;
- власники;
- керівники компаній і менеджери вищих ланок;
- приватні підприємці та менеджери середньої ланки;
- делегати конгресів і конференцій;
- спортсмени та супроводжуючі їх члени спортивних делегацій;
- журналісти;
- артисти, співаки і супроводжуючі їх особи;
- військовослужбовці.

Усі ці люди з досить високим рівнем освіти і доходу (65 % – річний дохід становить понад 30 тис. дол., 25 % – понад 50 тис. дол. і лише 10 % – нижче 50 тис. дол.) [8].

Бізнес-тури покликані вирішувати низку важливих завдань. Їх основні цілі:

- презентація і просування нового продукту (послуги);
- підвищення продуктивності праці та якості продукції;
- збільшення рівня продажів;
- підведення підсумків;
- визначення напрямів для планування подальшої діяльності;
- створення дилерської (агентської) мережі;
- формування згуртованої команди;
- підвищення кваліфікації персоналу.

Але головне – створення і закріплення позитивного іміджу компанії, затвердження її фінансової стабільності, підтримка лояльного ставлення співробітників до неї.

У світі щорічно проходить значна кількість великих і середніх професійних виставок туріндустрії, а також вузькоспеціалізованих семінарів. У сфері ділового туризму є знакові виставки та ярмарки, які збирають сотні професіоналів туристичного бізнесу, чий інтерес лежить у сфері організації міжнародних конгресів, зустрічей, конференцій, проведення масштабних подій і наданні послуг у сфері інсентив-туризму. Найбільшими виставками є IMEX і EIBTM [7].

IMEX – міжнародна виставка в галузі заохочувальних подорожей і конгрес-менеджменту. Виставка проводиться у Франкфурті-на-Майні і вважається централь-

ною виставковою подією у сфері ділового туризму останніх років. IMEX стала першою в Німеччині виставкою, тематика якої цілком і повністю присвячена інсентив-туризму і конгрес-менеджементу. У IMEX щорічно беруть участь представники ділового туризму з 150 країн. При цьому виставку відвідують сотні фахівців компаній, які є споживачами послуг у сфері ділового туризму. Свої представництва на IMEX мають десятки асоціацій, спілок та професійних об'єднань.

IMEX у Франкфурті важливий не тільки з точки зору демонстрації галузевих досягнень і представлення нових напрямів. Виставка дає можливість фахівцям ділитися досвідом на численних семінарах, майстер-класах, workshops, де можна познайомитися із досвідом провідних фахівців у галузі організації ділових турів. Відмінною особливістю виставки IMEX у Франкфурті є велика кількість так званих Hosted Buyers. Hosted Buyers. Це особливий тип покупців, які представляють, як правило, менеджмент корпорацій. Hosted Buyers запрошуються на виставку для організації зустрічей з потенційними партнерами. Для Hosted Buyers організатори IMEX готують спеціальне запрошення до участі в заході на особливих привілейованих умовах.

EIBTM проводиться щорічно з 1988 р. Це провідний туристичний форум, тематикою якого традиційно є організація конференцій, семінарів і ділових зустрічей, корпоративного туризму та спеціальних заходів. Проведення Організаторами виставки програми «Професійний покупець» направлено на встановлення прямих ділових контактів і розширення співпраці між компаніями, що спеціалізуються на даному напрямі. На EIBTM щорічно приїждить 3300 експонентів з 80 країн, 3994 запрошених відвідувачів з 71 країни, 6500 попередньо зареєстрованих відвідувачів, а також 54 255 заздалегідь призначених зустрічей.

Вважається, що діловий туризм з'явився на світ у самому кінці 1940-х рр. [4, с. 24]. Саме тоді чотиримоторні пасажирські літаки почали здійснювати перші регулярні авіарейси з Європи в США. Надалі діловий туризм йшов нога в ногу з цивільною авіацією: бізнесмени оцінили швидкість пересування по планеті. Особливо бурхливо індустрія ділового туризму почала розвиватися порівняно недавно – в 1980-х рр. Тоді ж відомості про прибутковість цього виду бізнесу стали надбанням громадськості. Було підраховано, що хоча частка ділових мандрівників у загальному потоці туристів становить всього 20 %, але на них припадає 60 % від загального обороту туріндустрії. За даними американської асоціації «Круглий стіл щодо законодавчих ініціатив у сфері ділового туризму», в 2001 р. у світі було здійснено 564 млн ділових поїздок, обіг яких склав 400 млрд дол. У наступні десять років кількість поїздок зросла до 1,6 млрд дол., а оборот міжнародного ринку ділового туризму досяг 2 трлн дол.

Ще в середині 1990-х рр. міжнародні агентства ділового туризму обслуговували корпорації, холдинги і концерни задарма. Роботу гравців цього ринку цілком оплачували постачальники послуг – авіакомпанії та готелі: продавши квиток першого класу вартістю 10 тис. дол., турагенція отримувала від перевізника щедрі 9–10% комісію. Однак кілька років тому авіакомпанії почали скорочувати комісійні, переходячи з процентної системи на фіксовані ставки. Скажімо, за продаж авіаквитка в один кінець агенція отримувала 50 дол. У таких умовах продовжувати жити на комісійні від постачальників ділові фірми вже не могли. І вони почали виставляти своїм клієнтам рахунки за послуги. Було винайдено системи management («оплата за організацію операції») і transaction fee («оплата за операцію») [3, с. 26]. Робота за схемою management fee припускає, що агенція повертає своєму клієнтові всі комі-

сійні, отримані від наданих послуг, а він, у свою чергу, компенсує з цієї суми витрати туркомпанії на ведення бізнесу. Працюючи за схемою *transaction fee*, клієнт платить туристичній компанії фіксований збір за кожну досконало виконану операцію – бронювання квитка, готелю і будь-яку іншу послугу.

У світі діловий туризм вважається однією з найбільш динамічно розвинених і високорентабельних підгалузей туріндустрії. У світовому турпотоці частка бізнес-туристів становить 25–30 %. А це, за даними UNWTO, близько 600 млн ділових поїздок на рік, а обороти ринку обчислюються сотнями мільярдів доларів [7].

Головними козирями ділового спрямування, окрім позасезонного, є прогнозованість і орієнтація на клієнта з високим рівнем прибутку. За даними UNWTO, витрати бізнес-туриста в три рази перевищують витрати середнього відпочиваючого. До того ж помітно розширяється діапазон попиту на послуги, отже, зростає і загальна вартість продукту. Для бізнес-туристів вже стало нормою зупинятися в готелях категорії мінімум «чотири зірки», крім семінарів та тренінгів брати участь у розважальних шоу і активно релаксувати в дорогих ресторанах та SPA-центрах.

За словами туроператорів, структура ринку ділових подорожей змінюється. І найбільшим попитом в Україні користуються бізнес-поїздки. Їх організації в спеціалізованих компаніях замовляють приблизно 60 % клієнтів. Стабільний інтерес проявляють українські бізнес-туристи також до послуг конгресного туризму, на частку якого припадає 10 % ринку ділового туризму (у кількісному вираженні). Найбільш активно зростає попит на виставковий туризм та інсентив-поїздки. І до 2012 р. кількість звернень у MICE-компанії з проханням організувати заохочувальний тур і відвідування виставок, у порівнянні з іншими сегментами ринку ділового туризму, буде рости [7].

Попит на інсентив зріс тому, що в процес активно включилися українські компанії. Ще два-три роки тому такими поїздками балували своїх співробітників лише українські представництва міжнародних компаній. В останні півтора роки до них приєдналися великі вітчизняні торгові компанії, фармацевтичні та комп'ютерні фірми, банки, оператори мобільного зв'язку та будівельні корпорації. Поступово розширюється і географія інсентив-турів. Поряд з популярними «заморськими» (Туреччина, Єгипет, ОАЕ) і європейськими (Німеччина, Італія, Франція) напрямками спостерігається попит і на екзотичні країни (країни Африки, Куба).

Що стосується виставкового туризму, то MICE-компанії відреагували на попит і стали пропонувати повний пакет послуг, включаючи оформлення віз, придбання авіаквитків, транспортне обслуговування, розміщення в готелях, продаж квитків на виставку і навіть організацію ділових зустрічей з партнерами по бізнесу. На відміну від інших видів ділового туризму, виставкова діяльність відрізняється яскраво вираженою сезонністю. Пік активності припадає на вересень – грудень і січень – травень. Серед найбільш затребуваних за тематикою виставок – будівельні, меблеві, комп'ютерні, загальногалузеві, виставки озброєння та бойової техніки. Мета участі в таких поїздках – пошук нових технологій (Європа, Азія) та ринків збуту (Азія). І все-таки перше місце за кількістю візитів вітчизняних бізнес-туристів займають виставки в Німеччині, Італії, Франції та Швейцарії, оскільки вони дозволяють не тільки, що називається, показати товар лицем, але й налагодити ділові контакти. Бізнесмени цих країн також найбільш активні на українських виставках.

Центр світового простору ділового туризму утворюють високорозвинені країни Північної Америки (США), Західної Європи та держави Азіатсько-Тихоокеан-

ського регіону, що інтенсивно розвиваються (Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Китай (особливо Сянган і Тайвань), Таїланд, Малайзія, Індонезія, Філіппіни) [7].

Центри ділового туризму світу мають певну специфіку:

- Західна Європа – переважання міжнародних індивідуальних «класичних ділових поїздок»;

- США – домінування внутрішніх ділових поїздок і найбільш значуща роль поїздок на конференції та конгреси і на інсентив-заходи; лідерство у світі за кількістю міжнародних зустрічей асоціацій (конвенцій); найбільш яскраво проявляється домінування в Центрі однієї держави;

- характерна особливість Азіатсько-Тихоокеанського Центру – приналежність до нього країн з відносно невисоким рівнем економічного розвитку, крім того, для Центру яскраво вираженим профілем ділового туризму є організація конференцій, конгресів і виставок, а також проведення ділових зустрічей в спеціалізованих конгрес-центрах.

У даний час з трьох Центрів світового ділового туризму (Західна Європа, США, низка держав АТР) провідну роль відіграє Західна Європа, а найбільш динамічно розвивається Азіатсько-Тихоокеанський Центр.

Найбільш поширені напрями зовнішнього корпоративного туризму для українського споживача – Туреччина і Єгипет. У ці країни легко отримати візи, а сервіс у готелях на високому рівні. Не меншим попитом користуються й країни Європи, де є можливість поєднання ділових заходів та насиченої екскурсійної програми. В Україні корпоративне обслуговування з'явилося в програмах туристичних агентств відносно недавно – у 1990-ті рр. [5, с. 123]. На даний момент цю послугу пропонує невелика кількість фірм, що знаходяться головним чином у великих містах країни.

Незважаючи на коротку історію, діловий туризм в Україні розвивається значними темпами. Стартувавши в 1990-х рр. з організації одиничних поїздок за кордон бізнесменів для встановлення контактів із західними партнерами та навчання, цей сегмент ринку туристичних послуг швидко виріс у кількісному та якісному виразах. Найбільш проривним виявився 2003 р., починаючи з якого обсяг послуг з організації ділового туризму (у грошовому еквіваленті) щорічно збільшується на 50 %, займаючи 5–7 % загального обсягу туристичного ринку [5, с. 122].

Відбулися зміни і серед гравців: якщо раніше послуги ділового туризму надавали переважно тренінгові та консалтингові компанії, виставкові фірми, то нині цим займаються в основному спеціалізовані тур-компанії, для яких цей бізнес надзвичайно вигідний (немає «мертвих» сезонів, бізнес-тури на 25–35 % дорожче звичайних турів тощо). Аліса Герц, директор представництва французького туроператора Calisto Travel (м. Київ), зазначає: «Зростання попиту на послуги ділового туризму настільки відчутне, що доводиться розширюватися приймаючим туроператорам у Франції – збільшувати автомобільний парк з російськомовним персоналом, підбирати додаткових гідів, перекладачів, створювати все більше і більше оригінальних програм прийому корпоративних груп і т. п.» [5, с. 122].

Причому нині активно розвиваються всі сегменти МІСЕ-індустрії. У 2008 р., за даними Держприкордонслужб, в Україну зі службовою метою в'їхали 1 млн іноземців, що становить 6 % усього в'їзного турпотoku. А за кордоном у справах побували 1,2 млн українців – 8 % виїзних туристів. У першому півріччі 2009 р. на частку бізнес-туристів довелося 7–8 % загального турпотoku [5, с. 124].

Вітчизняні ж туроператори стверджують, що кількість ділових поїздок в

Україну / з України збільшується на 20–30 % на рік, а обсяг послуг з організації ділового туризму (у грошовому еквіваленті) – на 40–50 %. За їхніми прогнозами в 2012 р. МІСЕ-компанії зароблять близько 50 млн грн. Однак оператори впевнені, що потенціал ринку ділових подорожей в Україну далеко не вичерпаний [5, с. 124].

За оцінками експертів ринок ділового туризму в найближчий рік може розширитися у два рази [8]. Його розвиток обумовлений значною затребуваністю корпоративних турів. Багато туристичних компаній створюють цілі відділи, які займаються корпоративними клієнтами.

За оцінками Всесвітньої ради ділових подорожей і туризму (World Travel and Tourism Council, WTTC) за 2010 р. обсяг ділових поїздок в усьому світі склав 819 млрд дол. Це на 1,8 % менше, ніж роком раніше. До 2020 р. WTTC прогнозує цифру в 1589 млрд дол., що означає щорічне зростання на 4,3 %. Це ж джерело оцінює ринок приватних подорожей цього року в 3111 млрд дол. Прогноз на 2020 р. – 5793 млрд дол. зі щорічним зростанням на 4,1 % [8].

У міжнародній індустрії ділового туризму в останні роки спостерігається висока глобалізація і концентрація бізнесу – 90 % всього світового ринку ділового туризму забезпечують лише 10 % гравців. І хоча в кожній великій європейській країні налічується досить багато компаній, що працюють у сфері ділових поїздок і корпоративних заходів (ТМС), беззастережних лідерів у Європі, Азії та Америці всього п'ять. У «велику п'ятірку» входять «American Express», «Carlson Wagonlit Travel», «Kuoni Group», «Hogg Robinson Group» і «BCD Holdings» [8]. Ці компанії характеризують багатомільярдні обороти, глобальні філіальні мережі, географія діяльності, що охоплює кілька десятків країн і філософія бізнесу.

«GBTA Foundation», відділ досліджень асоціації «Global Business Travel Association», опублікував детальний звіт, в якому аналізуються поточні витрати ділового туристичного сектора в усьому світі та прогноз на його зростання в найближчі п'ять років. Дослідження-прогноз з питання витрат на діловий туризм «Global Business Travel Spending Outlook 2011–2015» виявило, що у 2010 р. цей показник виріс на 8,4 % після 7,8 % падіння в 2009 р. За прогнозами, в 2011 р. світові витрати на діловий туризм збільшаться ще на 9,2 % і перевищать 1 трлн дол. [8].

Згідно з дослідженням, відновлення світової економіки після кризи проходить двома різними за швидкістю шляхами, які відображаються у відновленні глобального ділового туризму. За прогнозами сукупне річне зростання витрат на діловий туризм у Бразилії, Росії, Індії та Китаї буде йти в два-три рази швидше, ніж у розвинених країнах, таких як США, Франція, Німеччина і Великобританія [8].

Прогнозоване загальне річне зростання на діловий туризм на 2011–2015 рр.: Китай – 11,2 %, Великобританія – 5,4 %, Індія – 10,8 %, США – 3,8 %, Росія – 7,1 %, Франція – 3,3 %, Бразилія – 7,0 %, Німеччина – 2,9 % [8].

«Відновлення відбувається, але не так швидко, як би багатьом хотілося. У низці країн воно йде більш швидкими і стабільними темпами, ми спостерігаємо це на прикладі зростання витрат на діловий туризм в економіках таких країн, як Китай, Індія, Росія і Бразилія. Ми все ще боремося за діловий туризм, і всі ознаки вказують на його тривале зростання», – зазначив Мішель В. МакКормік (Michael W. McCormick), президент і головний виконавчий директор GBTA [8].

Світовий діловий туризм розвивається набагато далі й швидше, ніж очікувалося рік тому. Індустрія виграла від низки позитивних факторів, які дозволили їй подолати етап відновлення. По-перше, балансові звіти і прибуток компаній демонстрували сильні результати, частково завдяки суворому контролю за витратами,

введеному під час «Великої рецесії». Насправді дослідження «2010 GBTA Foundation» (ROI Refresh: Туризм як конкурентоспроможна перевага) виявило, що під час кризи скорочення бюджету на поїздки було сильнішим (у порівнянні з продажами), ніж буденно продикували б втрати від продажів. Це сприяло зростанню попиту, як тільки розпочалася відбудова. По-друге, відновлення зростання світової торгівлі викликало збільшення числа міжнародних ділових поїздок. І нарешті, інфляція у сфері туризму, особливо в частині авіаквитків, сприяла відновленню витрат на діловий туризм.

Швидке збільшення кількості країн, що розвиваються, зіткнулося з труднощами у сфері боргових зобов'язань, секторі нерухомості й скороченням споживчого попиту в розвинених країнах. Нові форми споживання, відносна зміна в обсязі основних торгових маршрутів та інновації у галузі індустрії почали формувати нове світове замовлення в плані форм, обсягів та регіонального розподілу світового ділового туризму.

Ще один ключовий момент, що визначає світовий діловий туризм, який стане головним як для менеджерів світового туризму, так і для його постачальників, – це обсяг і форма міжнародної торгівлі. Історично діловий туризм і обсяг світової торгівлі були завжди дуже тісно взаємопов'язані. Сьогодні зростання світової торгівлі становить 9 % на рік, той же рівень зростання очікувався для витрат на світовий діловий туризм у 2011 р. [7]. На тлі появи певних торгових маршрутів і ослаблення інших зміни у світовому діловому туризмі триватимуть.

Висновки. Аналіз наукової зарубіжної та вітчизняної літератури у сфері туризму, офіційних даних Всесвітньої туристської організації показав, що існує безліч підходів до визначення ділового туризму. У даній статті діловий туризм був визначений як сукупність відносин і явищ, які виникають при переміщенні місцезнаходження людей у робочий час, основною мотивацією яких є участь в різного роду ділових зустрічах, конгресах, конференціях, виставках, ярмарках та інсентив-заходах, у місцях, відмінних від їх звичайного проживання і роботи.

У даному визначенні робиться акцент на двох найбільш важливих властивостях ділового туризму. По-перше, його зв'язки з категорією робочого часу на відміну від рекреації – діяльності людей у вільний час. По-друге, особливої, ділової мотивації туристів, що відрізняє їх від класичних туристів, які подорожують з метою відпочинку, розваг, а також культурно-пізнавальними цілями.

Діловий туризм має й інші специфічні риси, окрім відмінності в мотивації та використання робочого часу, що дозволяє виділити його в окремий сегмент туристичного ринку: всесезонність, масовість поїздок, висока прогнозованість, наявність специфічної інфраструктури, слабка залежність від природно-кліматичного фактора, залучення до підготовки та здійснення ділової поїздки значно ширшого контингенту спеціального персоналу.

Міжнародний діловий туризм являє собою одну з форм зовнішньоекономічних зв'язків. Він є складовою частиною міжнародного обміну послугами. Його фінансові результати дуже впливають на платіжні баланси окремих країн світу. Ділові подорожі незалежно від економічної ситуації завжди будуть актуальні, адже без ділових переговорів з партнерами, виставок, конгресів розвиток бізнесу може просто зупинитися.

З кожним роком ділові, культурні та наукові зв'язки між країнами стають все тіснішими. Міжнародний діловий туризм відіграє в цьому важливу роль. Розвиток національної економіки та інтеграція її у світовий ринок теж немислимі без роз-

витку сфери ділового туризму. Ділова комунікація, обмін технологіями та інформацією, пошук нових ринків, пошук партнерів для інвестицій і спільних проєктів, просування компаній через PR-акції, навчання персоналу та впровадження корпоративної культури – все це міжнародний діловий туризм. Міжнародний діловий туризм – це один із ресурсів інтеграції та розвитку компаній через участь у виставках і конгресах, через бізнес-освіту.

Міжнародний діловий туризм є однією з провідних та найбільш динамічно розвинених галузей світової економіки. За свої небачено швидкі темпи зростання діловий туризм визнаний економічним феноменом ХХ ст. Діловий туризм відіграє найважливішу роль у розвитку національної економіки – сприяє її інтеграції у світовий економічний ринок. Сучасний бізнес неможливий без активного обміну інформацією, без оволодіння новими технологіями, без підвищення кваліфікації на всіх рівнях ділової освіти, участі в міжнародних конгресах, семінарах, виставках тощо. Усе це входить у сферу міжнародного ділового туризму. Завдяки цій галузі туризму відбувається приплив нових ідей в економіку, завойовуються нові ринки, тобто здійснюється прогрес.

Міжнародний туризм з діловими цілями, як і зовнішня торгівля у світовому господарстві, відображає такий розподіл праці, при якому в експорті головну роль відіграють високорозвинені країни світу. Можна сказати, що основний обмін діловими туристами, а відповідно і розподіл доходів від нього відбувається між ними. Міжнародний туризм у цілому і міжнародний діловий туризм зокрема є важливим джерелом валютних надходжень і навіть у високорозвинених країнах істотно впливають на стан платіжних балансів. У деяких таких країнах надходження від міжнародного туризму, в тому числі від міжнародного обміну діловими туристичними послугами, складають значну частину доходів від експорту товарів і послуг.

Бібліографічні посилання

1. **Аникина Н.** Иордания: королевские возможности для делового туризма / Н. Аникина // Генеральный директор: журнал для первых лиц. – 2010. – № 11 (86). – С. 116–122.
2. **Балабанов И. Т.** Экономика туризма / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 174 с.
3. **Богдюг Т.** Туризм для служебного пользования: [Деловой туризм] / Т. Богдюг // Деньги. Коммерсант. – 2003. – Ст. 9. – С. 23–27.
4. Большой глоссарий терминов международного туризма : в 2 т. / под ред. М. Б. Биржакова, В. И. Никифорова. – 2 изд., перераб. и доп. – Т. I. – СПб. : Невский фонд, 2003. – 992 с.
5. **Васильева Н.** Отдохнуть. По делу: Организация бизнес-туров / Н. Васильева // Бизнес: Украинская деловая газета. – 2006. – № 48. – С. 122–125.
6. **Метелкин Н.** Отдых, тренинг плюс работа / Н. Метелкин // Генеральный директор: журнал для первых лиц. – 2009. – № 1/2. – С. 102–106.
7. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації – UNWTO. Project on Macroeconomic Indicators for the Analysis of Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://s3-eu-west1.amazonaws.com/storageapi/sites/all/files/pdf/macro_indicators.pdf.
8. Офіційний сайт Всесвітньої ради ділових подорожей і туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/Durban_Communique.pdf
9. **Пазенок О.** Развлечения взрослых компаний / О. Пазенок // Секретарь-референт: Специализированное издание. – 2006. – № 10. – С. 68–70.

Надійшла до редколегії 20.10.2011 р.

УДК 159.92:316

О. П. Крупський

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Відображено питання, пов'язані з гендерно-орієнтованими технологіями управління персоналом відповідно до організаційної культури підприємства. Освітлено існуючі погляди на статеві і гендерні відмінності. Розглянуто вплив гендерних стереотипів на очікувану якість виконання роботи.

Ключові слова: глобалізація, організаційна культура, гендер, гендерно-орієнтовані технології управління, гендерні стереотипи, гендерні відмінності, статеві відмінності, управління персоналом.

Отражены вопросы, связанные с гендерно-ориентированными технологиями управления персоналом применительно к организационной культуре предприятия. Освещены существующие взгляды на половые и гендерные различия. Рассмотрено влияние гендерных стереотипов на ожидаемое качество выполнения работы.

Ключевые слова: глобализация, организационная культура, гендер, гендерно-ориентированные технологии управления, гендерные стереотипы, гендерные различия, половые различия, управление персоналом.

Article considers questions connected with gender aspects of organizational culture. Peculiarities of gender-oriented personnel management techniques are viewed in relation to an organizational culture of an enterprise. Special attention is paid to different views on gender differences. Influence of gender stereotypes on the anticipated quality of a task accomplishment is discussed. Attention is drawn to the need of gender-oriented techniques usade in the process of personnel management.

Key words: globalization, organizational culture, gender, gender-guided technologies of management, gender stereotypes, gender distinction, sexual distinctions, management of the personnel.

Вступ. Початок ХХІ ст. в житті практично всіх держав запам'ятався кризою. І якщо на межі ХХ–ХХІ ст. центральне місце займали глобальні економічні, фінансові і валютні проблеми, то в період кризи роль людського фактора стала ще більш значущою у створенні конкурентної переваги на світовій економічній арені. Уперше термін «організаційна культура» застосував у ХІХ ст. німецький фельдмаршал і військовий теоретик Гельмут Мольтке, характеризуючи взаємовідносини в офіцерському середовищі. У той час важливе значення мали не тільки статути, суди честі, дуелі. Шрами були обов'язковим атрибутом приналежності до офіцерської «корпорації». Проте в епоху глобалізації ключовим фактором успішного використання людського ресурсу є правильне розуміння, а потім і використання психофізіологічних особливостей людини, зокрема гендерної соціалізації працівників. Тільки в цьому випадку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства людський ресурс буде працювати максимально ефективно.

Інтерес учених до проблем організаційної культури обумовлений її специфічними особливостями як фактора, що впливає на успіх розвитку підприємства. Одним із перших, хто звернув увагу на роль морального клімату, загальних вірувань

та переконань на підвищення продуктивності праці, був Е. Мейо. Природне виникнення культур і субкультур організації досліджував М. Далтон. Зміни організаційної культури на заводі вивчав Е. Жаке. Найсуттєвіший внесок у дослідження організаційної культури внесли такі зарубіжні вчені, як Р. Акофф, У. Оучи, Г. Пітере, Х. Трайс, Р. Уотерман, С. Хенді. Вплив національної культури на організаційну всебічно розглядається у працях Р. Морана, П. Харриса, Г. Ховстеда. Такі автори, як М. Армстронг, Р. В. Гордєєв, Н. В. Михайловська, С. П. Мясоедов, А. І. Наумов, В. А. Співак, Е. Шейн вивчали проблеми управління формуванням і розвитком організаційної культури. Проте ніхто з цих авторів (крім Е. Мейо) не приділяв достатньо уваги гендерним аспектам організаційної культури.

Актуальність теми обумовлена тим, що в умовах інтеграції України в Європейське співтовариство, де головним стає особистість співробітника, потребують перегляду підходу до побудови організаційної культури підприємства будь-якої форми власності і, зокрема, програм формування й актуалізації організаційної культури з урахуванням гендерної соціалізації працівників.

Постановка завдання. Метою даної роботи є методологічне обґрунтування необхідності обліку особливостей використання гендерно-орієнтованих технологій в управлінні персоналом в епоху глобалізації, а також відображення сучасного стану даного питання.

Результати. У зв'язку з тим, що людина – це істота наділена статтю, існує низка статево-рольових стереотипів, найчастіше пов'язаних зі статевою дискримінацією працівників. Проте крім власне біологічної статі, існує стать соціальна – гендер, який описує моделі поведінки, традиційно приписувані одній з біологічних статей. Тому, на наш погляд, доцільно і перспективно розглядати процеси, що відбуваються у виробничих колективах у контексті гендерної проблематики.

Проблема відмінностей психології чоловіка і жінки є дуже важливою як для кожної людини окремо, так і суспільства в цілому. При цьому потрібно відзначити, що відмінні особливості між чоловіком і жінкою пов'язані не тільки з біологією, але і з психологією статі. У зв'язку з цим багато вчених використовують термін гендер, який означає відмінності між чоловіком і жінкою, що обумовлені соціальними факторами.

Розглянемо різні погляди вітчизняних і зарубіжних авторів на статеві і гендерні відмінності. Проблемою відмінностей між статями стали цікавитися дуже давно (Ксенофонт, Платон), проте експериментальні дослідження стали з'являтися з моменту зародження феміністських рухів. У наш час інтерес до цієї проблеми не просто збільшився, а зріс до неймовірних масштабів як за кордоном, так і на пострадянському просторі [1; 4; 6; 16]. Дослідження, які проводяться з даної тематики, можна розділити на дві групи, що відрізняються між собою тим, що в першій групі в основному знаходяться ті характеристики статевих відмінностей, які описані вченими, а до другої групи потрапляють теорії, які мають будь-яку свою концепцію, що розділяє статеві відмінності за певними ознаками.

З великої кількості існуючих підходів до проблеми статевих відмінностей в основному можна відзначити два найбільш яскравих, які об'єднують в собі той або інший з них, але відрізняються між собою. Перший – це біологічний підхід, який полягає в тому, що жінки і чоловіки відрізняються між собою за біологічними і генетичними ознаками. Другий – соціальний підхід, декларує, що у відмінностях між статями величезну роль відіграє соціум і культура, де безпосередньо знаходиться та чи інша людина.

Класифікація теорій статевих відмінностей, детально розглянута І. В. Грошевим у монографії «Психологія половых различий» [8]. Згідно із зазначеною класифікацією до біологічного підходу належить низка теорій, присвячених статевим відмінностям, на яких зупинимось більш детально.

Метаболічна теорія статевих відмінностей полягає в тому, що існує достатньо явна перевага того чи іншого обмінного процесу в чоловічому і жіночому організмах, які мають свої особливі відмінні характеристики [20].

Нейрогормональна теорія статевих відмінностей полягає в тому, що залежно від впливу чоловічих і жіночих статевих гормонів на симпатичний і парасимпатичний відділи вегетативної нервової системи відбувається ефективно вирішення задач різної складності, в основі яких лежать процеси збудження і процеси гальмування [22].

Загальнобіологічна теорія диференціації статей спирається на еволюційний підхід, який полягає в тому, що представниці жіночої статі намагаються зберегти всі батьківські ознаки потомства, накопичені в процесі еволюції, а представники чоловічої статі, навпаки, намагаються якомога більше змінити ті ж самі зазначені ознаки. Проте значимість однієї або іншої статі залежить від умов середовища – якщо вони гарні, то значущість жіночої статі збільшується, і, навпаки, у випадку, якщо погані, то вищою стає значущість чоловічої статі [7; 8].

Біосоціальна теорія статевих відмінностей полягає в традиційному розумінні відносин між статями [15].

Ще однією теорією статевих відмінностей вважається теорія функціоналізму, представниками якої є Т. Парсонс і Р. Балес. Функціоналісти вважали, що існують дві основні ролі, виконання однієї з яких призначено тільки чоловікам, а другої – тільки жінкам, і змінити такий хід речей практично неможливо, як би не намагались це зробити представники феміністських рухів або ж їх шанувальниці у вигляді своєї присутності в різних сферах професійної діяльності [24].

Нейроандрогенетична теорія статевих відмінностей: головну роль відіграють статеві гормони, які впливають на відмінні психологічні особливості чоловіків і жінок [25].

Однією з найперших теорій статевих відмінностей є психоаналітична концепція З. Фрейда, яка стверджує, що головним у розвитку особистості є сексуальна сфера, яка впливає на поведінку дитини таким чином, що хлопчики починають наслідувати своїх батьків, а дівчатка, відповідно, матерів. Причому моделі поведінки, які вони наслідують, властиві чоловікам і жінкам, протилежні одна одній залежно від статі і мають свої якості [18; 19].

Ідентифікаційна теорія статевих відмінностей заснована на психоаналітичній концепції. Для дитини важливу роль відіграє сім'я, де один з батьків входить до релевантної для нього групи поведінки, якій дитина бажає відповідати, і по можливості, досягає цього, формуючи у себе ті риси поведінки, якими володіє більш значущий з батьків. З віком ці риси, набуті ще в дитинстві, закріплюються [9; 10; 11].

Соціальний підхід бере свої «коріння» з підходу біологічного, але акцент робиться більшою мірою на соціокультурних факторах. Одна з таких теорій побудована на статевих ролях, які позначаються як марксистські і немарксистські теорії статевої диференціації, та свідчить про те, що розподіл праці у суспільстві не залежить від біологічної статі, а більшу роль у цьому відіграють культура і суспільні відносини між людьми. Іншою теорією соціального підходу є теорія соціального навчання, що заснована на біхевіоризмі. Послідовники цієї теорії стверджували, що діти вчаться розрізняти статеві ролі, спостерігаючи за дорослими.

У теорії статевої типізації величезну увагу приділяють вже саме емоційним позитивним або негативним відгукам на ту чи іншу поведінку, що демонструється хлопчиками і дівчатками, і залежно від того, чи правильно вони себе поведуть – відповідно до своєї статі – їх заохочуватимуть або покарають [14].

Теорія самокатегоризації схожа на дві попередні теорії і полягає в тому, що дитина відразу після того, як ідентифікує себе з певною статтю, починає намагатися відповідати поведінці обраної нею статі. При цьому дитина заздалегідь обирає для наслідування релевантну групу, члени якої поведуть себе так, як це необхідно в її уявленнях, до того ж їхні вчинки теж правильно побудовані і схвалені суспільством [16].

Теорія когнітивного розвитку ґрунтується на переконанні, що дитина в процесі свого розвитку дізнається інформацію про існування відмінностей статей, усвідомлює її і відносить себе до тієї або іншої статі, в результаті чого керується тими формами поведінки, які вважає оптимальними для своєї ролі. Згодом, після більш ретельного усвідомлення обраної ролі, дитина починає спочатку розуміти, а потім вже і зводити до того, що така ситуація незмінна для неї і погоджується з нею, доводячи своїми діями і вчинками необхідну відповідність статі, що очікується суспільством. Основним у цій теорії є все ж таки те, що дитина себе саме ідентифікує з відповідною статтю, а потім вже відповідає її обраним формам поведінки.

Іншою теорією соціального підходу вважається теорія нової психології статі, яка стверджує, що біологічна стать може тільки приблизно позначити поведінку людини, а точне визначення може дати психологічна стать, яка формується під впливом різних факторів (етнічних, класових, соціальних) у процесі життя індивіда [3; 21].

Таким чином, розглянувши достатньо велику кількість теорій соціального підходу, можна зробити висновок про те, що об'єднуючим їх фактором, незважаючи на специфіку кожної, є вплив соціальних аспектів на відмінності між чоловіками і жінками.

Проте ситуація, що склалася сьогодні в економіці, абсолютно не враховує гендерну диференціацію учасників процесу виробництва. Ні для кого не секрет, що на сьогоднішній день проблема мотивації персоналу, в рамках традицій і можливостей організаційної культури, по праву вважається однією з ключових проблем менеджменту й організаційної психології. Як свідчить досвід і численні дослідження мотивації персоналу – її «якість» і «кількість» – є одним з найважливіших факторів успішності роботи будь-якої організації. «Особливий стан проблеми мотивації і стимулювання персоналу обумовлено тим, що найефективніші розробки в галузі стратегії продукту організації і його просування, залучення найсучасніших технологій, вибір оптимальної організаційної структури і багато інших важливих факторів успішної роботи організації можуть бути зведені нанівець, якщо у персонала не буде готовності і бажання ефективно виконувати свою роботу, не буде прагнення своєю працею сприяти досягненню цілей організації» [17].

Організаційна культура будь-якої організації, фірми або закладу проявляється в таких моментах:

- у базових філософських, соціальних і моральних цінностях;
- у провідних цілях праці;
- в особливостях ділових взаємодій «по вертикалі» (керівник – підлеглий) і «по горизонталі» (керівник – керівник, підлеглий – підлеглий);
- у прийнятих правилах трудової діяльності;
- у прийнятих правилах поведінки співробітників;

- у наявності в організації певної соціально-психологічної атмосфери; кількості і спрямованості трудових конфліктів;
- у задоволенні або незадоволенні працівників своєю працею;
- у наявності перспективи росту для кожного працівника і системи заохочення;
- у рівні стабільності – плинності персоналу організації;
- в усталених традиціях (формах) стимулювання і заохочення;
- у гендерній орієнтації організації.

На організаційну культуру того чи іншого закладу впливають фактори як зовнішні, так і внутрішні. Одним із найважливіших факторів є система заохочень і покарань, прийнята в організації. У сучасному мотиваційному менеджменті для управління мотивацією персоналу традиційно використовується декілька теорій мотивації, які вже стали «класичними». Це теорія потреб А. Маслоу, двофакторна теорія Ф. Герцберга, теорія очікування В. Врума, модель Л. Портера-Е. Лоулера, а також теорії внутрішньої і зовнішньої мотивації Е. Дісі-Р. Руаяна [2]. Мається на увазі, що зазначені теорії є теоретичною базою, своєрідною моделлю, що допомагає менеджеру при розробці відповідних конкретних технологій стимулювання і управління мотивацією персоналу, а також основою для управлінського консультування по даному питанню. Проте ці теорії не враховують гендерні характеристики об'єкта впливу і гендерний фон організації. При спробі практичної реалізації даних теорій (як у вигляді окремих управлінських впливів, так і у вигляді певної системи) в повсякденній управлінській практиці менеджер часто стикається з достатньо серйозними труднощами методологічного та організаційного характеру. При спробі аналізу й узагальнення причин подібних труднощів нами було виділено дві групи факторів:

1. Фактори специфіки роботи менеджера.

По-перше, використовувані теорії є абстрактними конструктами достатньо високого рівня узагальнення. Для їх розуміння й адекватного втілення в управлінську практику менеджер повинен мати якщо не психологічну освіту, то, принаймні, гарний багаж «фонових» психологічних знань, що буває далеко не завжди. Причому, основна складність полягає, як правило, не в розумінні тієї чи іншої теорії, а в перетворенні теорії в конкретну систему впливів, у технологію, що готова до використання.

По-друге, зазначені теорії для управлінської практики є «робочими» моделями, які не тільки можна, але і необхідно адаптувати, налагоджувати під конкретні умови і ситуації. А це означає, що менеджеру для успішної реалізації тієї чи іншої теорії (моделі) необхідно, окрім інших своїх обов'язків, займатися ще і, по суті, дослідницькою діяльністю, постійно відстежуючи зворотний зв'язок і роблячи свої корективи до робочої моделі. Ця діяльність, як і будь-яка дослідницька діяльність, вимагає для себе як мінімум часу і бажання, а як максимум – дослідницьких здібностей, що, знову ж, буває далеко не завжди.

По-третє, через постійний дефіцит рефлексії стосовно моделей і методів управління мотивацією, який (дефіцит), у свою чергу, є наслідком як загальної завантаженості, так і недостатнього обсягу психологічних знань, можуть мати місце певні «профанації». Це може бути або поєднання у системі управлінських впливів відразу декількох підходів, причому, як правило, менеджер далекий від рефлексії з приводу коректності та адекватності такої «еклектичної теорії», або відбувається своєрідна стресова стереотипізація і на практиці починає використовуватися найбільш доступна для розуміння, але і найбільш архаїчна модель – модель «кнути і пряника», ефективність якої вже давно викликає сумнів у спеціалістів.

2. Фактори специфіки сприйняття організаційної культури [6; 12].

У випадку реалізації тієї або іншої моделі мотивації в управлінні персоналом ми, взагалі, розуміємо, що вона буде впливати на мотивацію співробітників безпосередньо, тобто якісні і «кількісні» особливості мотивації співробітників будуть безпосередньо залежати від системи управлінських впливів, в які ця модель втілюється. Проте ми припускаємо, що існує ще один «незримий фронт» управління мотивацією, де вплив на мотивацію співробітників відбувається опосередковано та імпліцитно. Цей фронт складають фактори, які прямо або побічно пов'язані зі специфікою організаційної культури. Щоб краще пояснити і зрозуміти роль організаційної культури в цьому процесі, наведемо аналогію.

Першу аналогію можна провести з однією з аксіом педагогічної психології відносно цілеспрямованого і «спонтанного» виховання. «Не думайте, що ви виховуєте дитину тільки тоді, коли з нею розмовляєте або навчаєте її, або наказуєте щось. Ви виховуєте її в кожному момент вашого життя, навіть тоді, коли вас немає вдома. Як ви одягаєтесь, як ви розмовляєте з людьми про інших людей, як ви спілкуєтесь з друзями і ворогами – все це має для дитини велике значення. Будь-яку зміну в тоні дитина бачить або відчуває, всі повороти вашої думки вона сприймає невидимими шляхами, яких ви не помічаєте...».

Друга аналогія буде стосуватися сфери експериментальної психології. У цьому контексті мотивація, якою керують, буде виступати залежною змінною, система безпосередніх впливів на неї – незалежною змінною, а фактори організаційної культури – додатковими змінними, які необхідно враховувати і які так чи інакше впливатимуть на процес управління і його результат. Розвиваючи цю аналогію, можна припустити, що незалежна змінна і додаткові змінні вступатимуть одна з одною в певні взаємодії: доповнювати, підсилювати або, навпаки, нейтралізувати одна одну.

Другим важливим внутрішнім фактором є внутрішньофірмове ставлення до інноваційних процесів. Ось як Чарльз О'Рейлі описує норми організаційної культури, що сприяють інноваціям [2, с. 400].

Норми, які спрямовані на розвиток творчого підходу до справи:

1. Прийняття ризику:

- право спробувати і провалитися;
- право на помилку;
- свобода обговорення «безглузвих» ідей;
- відсутність покарання за невдачу;
- свобода оскаржувати статус-кво;
- забути минуле;
- не зосереджуватися на короткостроковій перспективі;
- інновація – частина роботи;
- позитивне відношення до змін;
- прагнення до вдосконалення.

2. Нагороди за зміну:

- ідеї цінуються;
- висловлювання ідей схвалюється;
- до структури належать:
 - бюджети;
 - обладнання;
 - час;
 - ресурси;

- можливості;
 - розвиток.
 - увага і підтримка керівництва;
 - святкування закінчення проекту;
 - пропозиції приймаються до відома;
 - заохочення.
3. Відкритість:
- налагоджуйте контакти і діліться інформацією;
 - слухайте уважно;
 - відкритий доступ;
 - світлі люди, сильні особистості;
 - пошук інформації, вільне мислення;
 - пошук ідей за межами компанії;
 - не примушуйте людей засиджуватися на одному місці;
 - заохочуйте широке мислення;
 - враховуйте потреби клієнтів;
 - приймайте критику;
 - не будьте занадто чутливі;
 - постійно підвищуйте кваліфікацію;
 - прямо висловлюйте думки;
 - чекайте і допускайте конфлікти;
 - допомагайте іншим.

Норми, які сприяють старанності:

1. Загальні цілі:

- почуття гордості за організацію;
- командна робота;
- відношення довіри;
- гнучкість роботи, бюджетів і сфер діяльності;
- почуття власної значущості;
- усунення невизначених чуток;
- управління рівними;
- загальні погляди та єдині цілі;
- досягнення консенсусу;
- взаємоповага і довіра;
- зацікавленість справами організації в цілому.

2. Автономність:

- відповідальне прийняття рішень на нижчих рівнях;
- децентралізовані процедури;
- свобода дій;
- активна діяльність;
- впевненість у тому, що від людини щось залежить;
- делегування повноважень;
- швидке, гнучке прийняття рішень;
- мінімізація бюрократизму.

3. Віра в дію:

- не зациклюватися на точності;
- акцент на результат;
- виконання своїх обов'язків;

- стурбованість через відсутність змін;
- цінування доведення розпочатої справи до кінця;
- працелюбність цінується;
- наділення людей повноваженнями;
- акцент на якість;
- прагнення закінчити розпочате;
- зменшення бюрократизму.

Усі вищезазначені норми так чи інакше стимулюють персонал. Але достатньо просто уявити відбиток гендерних стереотипів на очікування виконання цих норм від чоловіків і від жінок, і, як наслідок, психологічну складову впливу подвійних стандартів, «скляної стелі», статевої нерівності на ефективність організації в умовах глобалізації.

Висновки. На основі всього вищевикладеного можна зробити такі висновки: необхідно враховувати гендерну соціалізацію працівників підприємства; доцільно враховувати гендерну специфіку організаційної культури підприємства як при побудові і наступному використанні мотиваційних програм, так і при будь-яких інноваційних процесах, пов'язаних з персоналом; використання гендерно-орієнтованих технологій в управлінні персоналом дозволяє створювати більш гнучкі конструкти впливу на індивіда, конструкти, спрямовані на соціально обумовлені (часто не завжди адекватно сприймаються) шаблони поведінки.

Подальші дослідження в галузі гендерно-орієнтованих технологій в управлінні персоналом повинні бути спрямовані на побудову моделей управління, які враховуватимуть гендерну соціалізацію індивіда.

Бібліографічні посилання

1. **Ананьев Б. Г.** Избранные психологические труды / Б. Г. Ананьев. – М. : Наука, 1980. – 287 с.
2. **Барри М. Стоу.** Антология организационной психологии / Барри М. Стоу. – М. : ООО «Вершина», 2005. – 712 с.
3. **Бем С.** Линзы гендера: Трансформация взглядов на проблему неравенства полов / С. Бем. – М. : Российская полит. энцикл. (РОССПЭН), 2004. – 336 с.
4. **Бодалев А. А.** Психология о личности / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1988. – 188 с.
5. **Вейнингер О.** Пол и характер / О. Вейтингер. – Ростов н/Д : Феникс, 1998. – 608 с.
6. Гендер: реалії та перспективи в українському суспільстві : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : ПЦ «Фоліант», 2003. – 300 с.
7. **Геодакян В. А.** Половой диморфизм и эволюция длительности онтогенеза и его стадий / В. А. Геодакян // Доклады АН СССР. – 1982. – Т. 263, № 1. – С. 1475–1480.
8. **Грошев И. В.** Психология половых различий : моногр. / И. В. Грошев. – Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г. Р. Державина, 2001. – 683 с.
9. **Исаев Д. Н.** Половое воспитание детей: Медико-психологические аспекты / Д. Н. Исаев, В. Е. Каган. – Л. : Медицина, 1988. – 160 с.
10. **Каган В. Е.** Когнитивные и эмоциональные аспекты гендерных установок у детей 3–7 лет / В. Е. Каган // Вопросы психол. – 2000. – № 2. – С. 65–69.
11. **Каган В. Е.** Стереотипы мужественности и женственности и «образ я» у подростков / В. Е. Каган // Вопросы психол. – 1989. – № 3. – С. 53–62.
12. **Кириченко В. В.** Особенности восприятия организационной культуры персоналом промышленного предприятия / В. В. Кириченко, А. П. Крупский // Вісник Харк. ун-ту. Серія «Психологія». – 2004. – № 617. – С. 55–60.
13. **Колесов Д. В.** Пол и секс в современном обществе : кн. для учителя / Д. В. Колесов. – М. : Изд-во УРАО, 1999. – 176 с.

14. **Майерс Д.** Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2005. – 794 с.
15. **Мид М.** Мужское и женское: исследование полового вопроса в меняющемся мире / М. Мид. – М. : Российская полит. энцикл. (РОССПЭН), 2004. – 416 с.
16. **Розе Н. А.** Исследование половых различий моторики в возрасте 18–22 лет / Н. А. Розе // Экспериментальная и прикладная психология. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1968. – Вып. 1. – С. 115–118.
17. **Урбанович А. А.** Психология управления / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2002. – 640 с.
18. **Фрейд З.** Основной инстинкт / З. Фрейд ; сост., предисл. П. С. Гуревича. – М. : Олимп, ООО «Изд-во АСТ-ЛТД», 1997. – 656 с.
19. **Фрейд З.** Тотем и табу / З. Фрейд. – СПб. ; М. : Олимп, ООО Изд-во АСТ-ЛТД, 1998. – 448 с.
20. **Фулье А.** Темперамент и характер / А. Фулье. – М., 1896. – 320 с.
21. **Bern S. I.** Sex role adaptability: One consequence of psychological androgyny / S. I. Bern // Journal of Personality and Social Psychology. – 1977. – V. 31. – P. 634–643.
22. Roles of activation and inhibition in sex differences in cognitive abilities / D. I. Broverman, E. I. Klaiber, Y. Kobayashi, W. Vogel // Psychological Review. – 1968. – V. 75, N 1. – P. 23–50.
23. **Ellis I.** Evidence of Neuroandrogenic etiology of sex roles from a combined analysis of human, non human primate mammalian studies / I. Ellis // J. of Person individual diff. – 1986. – V. 7, N 4. – P. 519–552.
24. **Parsons T.** Family, socialization, and inter-action process / T. Parsons, R. Bales. – Glencoe : Free Press, 1955. – 212 p.

Надійшла до редколегії 01.11.2011 р.

УДК 339.92

М. М. Лещенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ХОЛДИНГІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто особливості діяльності міжнародних холдингів у світовій економіці у регіональному та галузевому розрізі. Проаналізовано масштаби закордонної діяльності міжнародних холдингових груп за допомогою індексів транснаціоналізації та інтернаціоналізації.

Ключові слова: глобалізація, холдинги, галузева структура, регіональна структура, індекс, транснаціоналізація, інтернаціоналізація.

Рассмотрены особенности деятельности международных холдингов в мировой экономике на региональном и отраслевом уровне. Проанализированы масштабы зарубежной деятельности международных холдинговых групп с помощью индексов транснационализации и интернационализации.

Ключевые слова: глобализация, холдинги, отраслевая структура, региональная структура, индекс, транснационализация и интернационализация.

The features of the international holdings in the world economy at the regional and sectoral level are considered. The extent of foreign activities of the international holding group with indices of transnationalization and internationalization are analyzed.

Key words: globalization, holdings, industry structure, regional structure, index, transnationalization and internationalization.

Вступ. У сучасному світі провідниками процесів глобалізації є великі виробничо-збутові та фінансові об'єднання – міжнародні холдинги та міжнародні холдингові групи – які значно впливають на хід розвитку світової економіки. На сьогодні міжнародні холдинги планують власну діяльність у світовому масштабі. У залежності від змін умов економічного середовища та соціально-політичного клімату у країнах чи регіонах вони вміло маневрують виробничими та фінансовими ресурсами в масштабах всього світового господарства. Унаслідок цього, міжнародні холдингові групи стали головним структуроутворюючим фактором у світовій економіці.

Роль міжнародних холдингів у світовому господарстві можна аналізувати в різноманітних аспектах – політично-економічному, виробничо-торговельному, підприємницькому, системному, макроекономічному. Макроекономічний аналіз їх діяльності в межах усього світового господарства і є головною темою даного дослідження.

У зарубіжній літературі вивченню питань визначення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) в цілому та міжнародних холдингів, зокрема, присвячено значну кількість публікацій. Визнаними фахівцями у сфері досліджень діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу є такі зарубіжні науковці, як Р. Брейлі, Р. Вернон, Дж. Данінг, Б. Джордано, Р. Коуз, С. Майерс, К. Менар, Д. Ревенскрофт, Д. Робертс, С. Уівер, Дж. К. Хорн, Ф. Ченг, Ф. Шерер. Дослідженню ролі ТНК в сучасній економіці та особливостей їх діяльності у світовому господарстві присвятили свої праці вітчизняні науковці: С. В. Богачов, І. П. Булєєв, В. А. Євтушевський, В. В. Македон, Ю. В. Макогон, Г. В. Назарова, В. І. Небава, О. І. Рогач, І. Л. Сазонець, С. О. Якубовський, О. М. Ястремська. Водночас, тенденції розвитку холдингових структур у світовій економіці науковцями розкрито не в повній мірі, що зумовлює актуальність даної проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є визначення тенденцій розвитку міжнародних холдингів у глобальній економіці на основі макроекономічного аналізу їх діяльності у світовому господарстві. Завдання дослідження: з'ясувати роль міжнародних холдингів у сучасній економіці; визначити особливості їх діяльності в регіональному та галузевому розрізі; проаналізувати особливості транснаціоналізації діяльності міжнародних холдингів; оцінити масштаби закордонної діяльності міжнародних холдингів на основі аналізу індексу інтернаціоналізації та індексу GSI.

Результати. Зростаюча роль ТНК знаходить вираження в розширенні функцій, які вони виконують у світовій економіці – стимулювання НТП, підсилення тенденції до глобалізації світової економіки й стимулювання розвитку світового виробництва [1].

На сьогодні у світі успішно функціонують близько 60 тис. міжнародних холдингів, які мають у власності 710 тис. закордонних дочірніх підрозділів. Ці компанії відіграють усе більшу роль у розвитку світової економіки. Більш ніж 500 міжнародних холдингів мають річний обсяг збуту більше 1 млрд дол. США. Найбільші світові холдинги, за оцінками спеціалістів, контролюють більше 50 % світового промислового виробництва; 68 % міжнародної торгівлі; володіють більше ніж 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау; опосередковують майже 90 % прямих іноземних інвестицій [3].

Починаючи з 1990 р. міжнародні холдинги впевнено нарощували власні позиції на світових ринках, про що свідчить зростання таких показників, як валове виробництво, обсяги продажів, сукупні активи закордонних підрозділів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники світового обсягу ПП, міжнародного виробництва та діяльності міжнародних холдингів,
1990–2009 рр.

Показники	Обсяги у поточних цінах, млрд дол США				Щорічні темпи зростання, %							
	1990	2007	2008	2009	1991– 1995	1996– 2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Залучені прямі іноземні інвестиції	207	1979	1697	1114	22,1	39,4	30	32,4	50,1	35,4	-14,2	-37,1
Вкладені прямі іноземні інвестиції	239	2147	1858	1101	16,5	35,6	65	-5,4	58,9	53,7	-13,5	-42,9
Дохід від залучених ПП	74	1182	1171	941	35,3	13,3	33,4	32,8	23,3	21,9	-0,9	-15,5
Дохід від вкладених ПП	120	1252	1273	1008	20,2	10,3	42,3	28,4	18,4	18,5	1,7	-14,8
Транскордонні злиття та поглинання	112	1031	673	250	15,7	62,9	28,4	91,9	38,1	62,1	-34,7	-64,7
Обсяги продажів у закордонних підрозділах	6026	31 764	30 311	29 298	8,8	8,1	26,8	5,4	18,9	23,6	-4,6	-5,7
Валове виробництво закордонних підрозділів	1477	6295	6020	5812	6,8	6,9	13,4	12,9	21,6	20,1	-4,4	-5,7
Сукупні активи закордонних підрозділів	5938	73 457	69 771	77 057	13,7	18,9	4,8	20,5	23,9	20,8	-5	7,5
Експорт закордонних підрозділів	1498	5775	6664	5186	8,6	3,6	21,3	13,8	15	16,3	15,4	-22,2
Зайнятість на закордонних підрозділах, тис. осіб	24 476	80 396	77 386	79 825	5,5	9,7	12,2	8,5	11,4	25,4	-3,7	1,1

Крім того, зростаюча динаміка показників прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та транскордонних злиттів та поглинань свідчить про зростаючі масштаби закордонної діяльності міжнародних фірм. Слід відмітити, що за період 2000–2007 рр. активність міжнародних холдингів (як фінансових так і нефінансових) посилювалася практично щороку, про що свідчать темпи зростання обсягів закордонних продажів та кількості зайнятих на іноземних дочірніх підрозділах, які збільшувалися більшою мірою, ніж аналогічні показники від діяльності на внутрішніх ринках.

Аналізуючи географічний розподіл міжнародних холдингів, слід відмітити, що найбільші холдинги з розвинутих країн та країн, що розвиваються, визначають основні тенденції розвитку світового виробництва. Протягом 2005–2007 рр. на їхню частку припадало 10 % світових закордонних активів, 16 % обсягів продажів та 12 % зайнятих на всіх міжнародних холдингах світу.

За період 2007–2009 рр. у середньому на 100 найбільших нефінансових холдингів з розвинутих країн та країн, що розвиваються, припадало 9 % продажів закордонних активів, 16 % продажів та 11 % зайнятих на всіх міжнародних корпораціях у світі; їх частка у світовому ВВП склала 4 %. Ця тенденція продемонструвала зростаючу динаміку з 2000 р. [5].

За країною базування більшість світових холдингів мають власне походження з країн тріади – ЄС, Японії та США. До числа світових лідерів входять також холдинги з Франції, Німеччини та Великобританії. Слід відмітити, що японські банківські холдинги внаслідок великих внутрішніх злиттів та поглинань у фінансовому секторі поступово відновили свої позиції на міжнародних ринках, після повної їх відсутності у світових рейтингах протягом 1990-х рр. Міцно закріпилися на світовому ринку компанії з країн, що розвиваються, – Республіки Кореї, Гонконгу (Китай), Малайзії, Мексики та Сінгапуру.

Протягом останніх 15 років міжнародні компанії з країн, що розвиваються, за темпами зростання масштабів закордонної діяльності значно випередили власних конкурентів з розвинутих країн та зайняли лідируючі позиції у світових рейтингах.

Так, кількість холдингів з країн, що розвиваються, у переліку 100 найбільших компаній світу зросла з нуля у 1993 р. до шести у 2006 р. і семи у 2007 р. У 2007 р. три з них були засновані в Кореї, інші чотири – у Китаї, Гонконзі, Малайзії та Мексиці. Серед них холдинги Hutchison Whampoa (Китай), Cemex (Мексика), LG Corp (Республіка Корея), Samsung Electronics (Республіка Корея), Petronas (Малайзія), Hyundai Motor (Республіка Корея) та CITIC (Китай) [5].

Домінуючі позиції за кількістю приймаючих країн для їхніх закордонних підрозділів належать виключно холдингам з розвинутих країн – Німеччині, Великобританії, США, Нідерландам, Франції та Швейцарії. Практично ті ж країни є лідерами і за кількістю розташування іноземних дочірніх компаній – домінуюче становище належить економікам США, Великобританії та Нідерландів.

За результатами дослідження галузевого розподілу найбільших світових холдингів слід відмітити, що протягом останніх п'яти років домінуючими залишаються шість галузей економіки: фінанси, важка та легка промисловість, нафтогазова промисловість, харчова промисловість, будівництво та телекомунікації.

Серед нефінансових холдингів компанії з автомобільної промисловості та нафтопереробної галузі займають більшість позицій у світових рейтингах. За ними слідує холдинги, що функціонують у сфері комунальних послуг, виробництва електричного-електронного устаткування, телекомунікацій та виробництва фармацевтичних препаратів. Саме на ці галузі у 2009 р. припадало близько 55 % найбіль-

ших світових холдингів, на галузі металургії, хімічної промисловості, роздрібної та оптової торгівлі, харчової промисловості – 23 %.

Хоча більшість компаній із сектора послуг значно покращили власні позиції у рейтингу світових лідерів, окремі холдинги з традиційно важливих галузей промисловості не втрачають власні позиції. Так, лідери нафтової промисловості Shell і Exxon входять до першої десятки найбільших світових холдингів вже протягом 15 років поспіль. Високі результати діяльності демонструють також General Electric, Toyota і Ford.

Швидке зростання обсягів прямих іноземних інвестицій протягом останнього десятиріччя супроводжується структурними змінами у галузевій структурі діяльності міжнародних холдингів. Так, більшість рейтингів світових організацій включають міжнародні холдинги, задіяні переважно у галузях ринкової інфраструктури, хоча раніше така ситуація не була типовою. Визначальними факторами стрімкого розвитку ключових галузей інфраструктури та впливу на рівень їх інтернаціоналізації стали процеси лібералізації та приватизації, що активізувалися в кінці 1980-х рр. та впродовж 1990–2000 рр.

Зміни у галузевій структурі діяльності світових холдингів можна пояснити ще й тим, що окремі галузі промисловості, які раніше повністю контролювалися державою, у формі державних підприємств та націоналізованих компаній швидко змогли стати міжнародними завдяки потужним потокам прямих іноземних інвестицій, створенням міжнародних холдингових об'єднань та стратегічних альянсів.

Проаналізувавши особливості регіонального та галузевого розподілу діяльності світових холдингів, слід зазначити, що від них безпосередньо залежать глобальні тенденції, які визначають напрями міжнародної діяльності, масштаби та темпи інтернаціоналізації та транснаціоналізації.

У контексті дослідження тенденцій розвитку найбільших світових холдингів у глобальній економіці, інформативними є показники індексів транснаціоналізації та інтернаціоналізації, що фактично є своєрідними джерелами глобалізації.

Показники діяльності найбільших світових нефінансових холдингів засвідчують тенденцію зниження рівня їх інтернаціоналізації. Так, позитивна динаміка індексу транснаціоналізації протягом 2000–2007 рр., в основному завдяки стрімкому зростанню закордонних продажів, перервалася у 2008–2009 рр. У 2008–2009 рр. частка закордонних активів та продажів до загального обсягу активів та продажів зменшилась у порівнянні з 2007 р., у той час, як зайнятість на закордонних підрозділах зросла незначно у порівнянні із загальною зайнятістю міжнародних холдингів [5].

Індекс транснаціоналізації для 100 найбільших холдингів у 2008–2009 рр. практично залишився на незмінному рівні (рис. 1).

Порівнюючи динаміку індексу транснаціоналізації для холдингів з розвинутих країн та країн, що розвиваються, слід відмітити, що для останніх характерними є більші темпи зростання індексу впродовж 2005–2007 рр., що відображає загально-світові тенденції зміцнення позицій компаній з країн, що розвиваються.

Більшість світових холдингів успішно розвивають власну діяльність у виробничому секторі. Так, значення індексу транснаціоналізації для компаній, що діють у фармацевтичній, харчовій галузях та сфері телекомунікацій значно вищий, ніж для компаній, зайнятих в автомобільній, нафтопереробній галузях та секторі комунальних послуг. Частка міжнародних холдингів, що функціонують у секторі послуг, продовжує зростати – від 14 у 1991 р., до 24 у 1998 р. та до 28 у 2007 р. [5]. Основна кількість їх функціонують у галузях телекомунікацій та комунальних послуг.

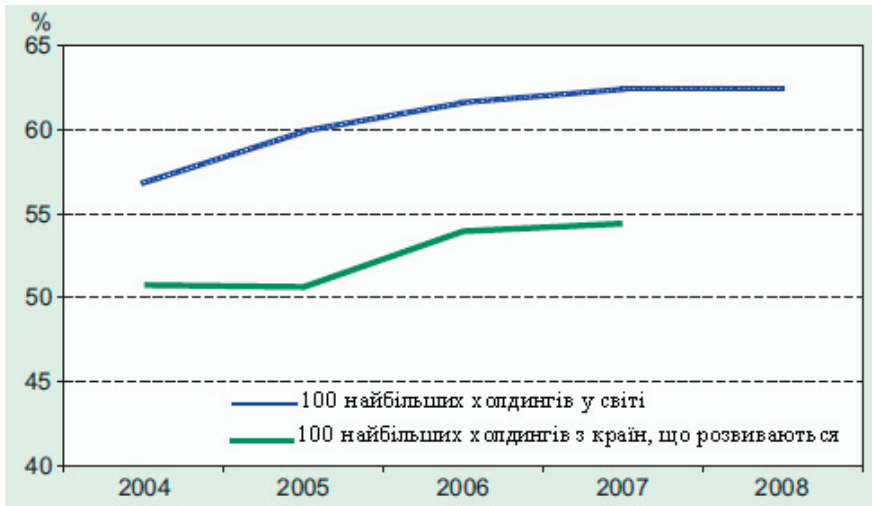


Рис. 1. Середні значення індексу транснаціоналізації для найбільших світових нефінансових холдингів

Значення індексу транснаціоналізації для найбільших світових холдингів у регіональному розрізі також значно коливається – у 2009 р. його значення було вище середньсвітового для компаній з Великобританії і нижче для холдингів з Німеччини, Японії та США.

Разом із тим, індекс транснаціоналізації при визначенні масштабів закордонної діяльності світових холдингів не враховує кількості закордонних підрозділів та кількості країн, в яких вони розташовані, що істотно впливає на інтенсивність та географію діяльності міжнародних компаній.

Показники індексу інтернаціоналізації, розраховані для найбільших світових холдингів, свідчать про те, що близько 70 % дочірніх компаній найбільших світових холдингів розташовані за кордоном. Водночас, показники індексу інтернаціоналізації значно відрізняються для холдингів з різних галузей економіки. Так, індекс інтернаціоналізації для компаній з фармацевтичної, електротехнічної та електронної промисловості та сфери телекомунікацій значно вище, ніж для холдингів з автомобільної та нафтової промисловості (рис. 2).

Аналіз даних з рис. 2, свідчить про те, що компанії з вищим рівнем індексу інтернаціоналізації у відповідних галузях представлені у більшій кількості країн через власні підконтрольні підрозділи. Зокрема, це компанії з фармацевтичної промисловості, сфери електричного-електронного виробництва та телекомунікацій.

Ще одним важливим показником для оцінки ролі міжнародних холдингів (насамперед фінансових) у глобальній економіці є індекс GSI (Geographical Spread Index), оскільки дані по закордонних активах, обсягах продажів та кількості закордонних працівників, необхідних для визначення індексу транснаціоналізації (як у випадку нефінансових холдингів) недоступні для всіх груп фінансових послуг.

Аналізуючи показники індексу GSI та індексу інтернаціоналізації (II) для найбільших світових фінансових холдингів, слід відмітити суттєве збільшення значення першого для холдингів з Канади, Японії, Великобританії та країни ЄС. Натомість значення індексу GSI для американських холдингів у 2009 р. було меншим ніж у 2006 р. через вимушене зменшення дочірніх підрозділів унаслідок дії світової

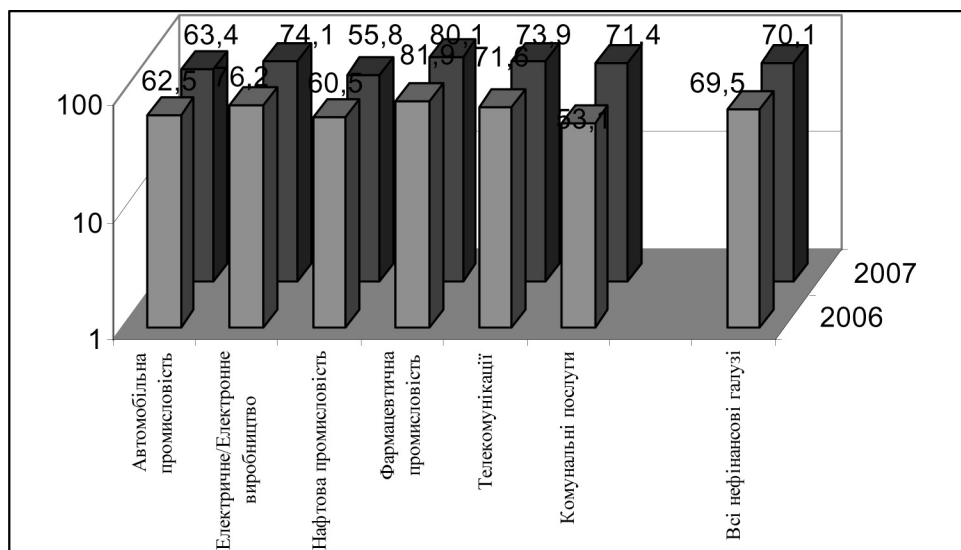


Рис. 2. Середнє значення індексу інтернаціоналізації для галузей нефінансового сектора економіки, 2006–2007 рр.

фінансової кризи. Поєднуючи показники індексів GSI та II для найбільших світових фінансових холдингів, слід відмітити, що значення GSI є вищими для холдингів із Франції та Німеччини в порівнянні з іншими (табл. 2).

Таблиця 2

Топ-10 фінансових холдингів за показниками індексу GSI та індексу інтернаціоналізації у 2009 р.

Значення GSI	Назва холдингу	Країна базування	Назва холдингу	Країна базування	Значення II
75,3	Citigroup Inc	США	UBS AG	Швейцарія	97,9
69,4	BNP Paribas	Франція	Zurich Financial Services	Швейцарія	97,7
68,7	Allianz SE	Німеччина	Manulife Financial Corp.	Канада	97,7
65,0	Generali Spa	Італія	Unicredito Italiano Spa	Італія	97,2
64,5	Societe Generale	Франція	Swiss Reinsurance Company	Швейцарія	95,6
61,0	UBS AG	Швейцарія	Nordea Bank AB	Швейцарія	94,0
60,8	Unicredito Italiano Spa	Італія	Generali Spa	Італія	93,9
59,5	HSBC Holdings PLC	Великобританія	The Royal Bank Of Canada	Канада	93,5
58,3	Axa Group	Франція	The Bank Of Nova Scotia	Канада	89,8
57,5	Deutsche Bank AG	Німеччина	Credit Suisse Group AG	Швейцарія	85,6

Зазначимо, що показники індексу GSI у 2009 р. в порівнянні з показниками 2006 р. зросли для всіх представлених країн. Найбільшою мірою показники індексу зросли для німецьких та японських холдингів. Показник індексу інтернаціоналізації значно вищий для найбільших фінансових груп та холдингів зі Швейцарії внаслідок невеликих розмірів внутрішніх ринків.

Отже, зважаючи на економічну силу та мобільність, саме ТНК вирішують питання нового економічного та політичного поділу світу. Вони дедалі частіше контролюють ринки збуту та визначають механізми руху чинників виробництва, таких як робоча сила, капітал, технології, цим самим відіграючи все вагомішу роль у світовій економіці [2].

Висновки. Таким чином, протягом останніх 10 років найбільші міжнародні холдинги функціонували під впливом непинних процесів глобалізації. Виділяючи ключові тенденції їхнього розвитку в сучасній економіці, слід відмітити збільшення частки компаній, що працюють у секторі послуг та посилення активності холдингів, заснованих у країнах, що розвиваються.

Деякі з міжнародних холдингів, навіть в умовах подолання наслідків світової кризи, змогли реалізувати власні стратегії інтернаціоналізації та досягти збільшення рівня ефективності власної діяльності на ринках та у регіонах. Крім того, у ситуації, що склалася, великі холдинги з країн, що розвиваються, можуть значно зміцнити власні позиції, якщо їм вдасться успішно розвивати та підтримувати стабільний попит на власну продукцію. Швидкий розвиток таких холдингів буде залежати від внутрішньої динаміки на ринках у країнах базування, оскільки сприятлива ринкова кон'юнктура на внутрішніх ринках може стати реальним імпульсом успішного виходу на міжнародні ринки за навіть найменшого покращення зовнішніх умов.

Перспективи подальших досліджень, з нашого погляду, стосуватимуться детального аналізу діяльності міжнародних холдингів у регіональному та галузевому розрізі. Планується дослідити особливості закордонної діяльності світових холдингів в окремих регіонах та галузях, ураховуючи зміни в економічному середовищі, викликані наслідками світової фінансової кризи.

Бібліографічні посилання

1. **Аванесова І. Б.** Інвестиційні стратегії ТНК в умовах глобалізації / І. Б. Аванесова // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 93–100.
2. **Жук О. П.** Процеси транснаціоналізації на сучасному міжнародному ринку / О. П. Жук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 166–171.
3. **Макогон Ю. В.** Глобализация и Украина в мировой экономике : учеб. пособие / Ю. Макогон, Т. Орехова. – Донецк : Альфа-пресс, 2005. – 117 с.
4. **Сазонець І. Л.** Посилення ролі ТНК: позитивні і негативні наслідки / І. Л. Сазонець // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Вип. 24. – С. 122–127.
5. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations Conference on Trade and Development : New York and Geneva, 2009. – 274 с.

Надійшла до редакції 02.11.2011 р.

УДК 339.9:336.71

М. В. Литвин

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано світовий досвід упровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в умовах глобалізації, зокрема, відповідності банківської системи вимогам СОТ (ГАТЦ) щодо регулювання доступу на ринки банківських послуг, прийняття рекомендацій Базельського комітету.

Ключові слова: банківська діяльність, міжнародні стандарти банківської діяльності, глобалізація, Базельський комітет, угода Базель I, угода Базель II.

Проанализирован мировой опыт внедрения международных стандартов банковской деятельности в условиях глобализации, в частности, соответствие банковской системы требованиям СОТ (ГАТЦ) относительно регулирования доступа на рынки банковских услуг, принятия рекомендаций Базельского комитета.

Ключевые слова: банковская деятельность, международные стандарты банковской деятельности, глобализация, Базельский комитет, соглашение Базель I, соглашение Базель II.

The world experiences of introduction of the banking activity international standards have been analyzed in the conditions of globalization in the article, in particular, conforming to the banking system the requirements of WTO in relation to adjusting of access to the markets of banking services, acceptance of recommendations of the Basel committee.

Key words: banking activity, international standards of banking activity, globalization, Basel committee, Basel I, Basel II.

Вступ. Глобалізація є об'єктивним процесом, що поглиблюється з плином часу, формує нові вимоги, створює необхідність упровадження міжнародних стандартів у національних банківських системах і характеризує сучасний розвиток світового господарства та міжнародних економічних відносин. Головним напрямом розвитку світового банківського сектора є інтеграції національних банківських систем у світовий фінансовий простір. Національні банки поступово перетворюються з фінансових посередників на головних ініціаторів міжнародних фінансових операцій.

Теоретичним та практичним аспектам банківської діяльності, зокрема міжнародним стандартам банківської системи в умовах глобалізації присвячена значна кількість наукових досліджень вітчизняних та закордонних учених: О. І. Барановського, О. Г. Білоруса, В. М. Гейця, В. І. Грушко, Т. П. Гудзя, В. Л. Кротюка, О. В. Куценка, В. І. Міщенко, М. І. Савлука, В. С. Стельмаха, Н. М. Шелудько, О. О. Хабюка, О. О. Чуба та багатьох інших. Проте критичний аналіз праць науковців свідчить про недостатність дослідження світового досвіду впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення та аналіз світового досвіду впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності на сучасному етапі. Методологічну базу дослідження сформулювали праці провідних вітчизняних

та зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних фінансових інститутів. Для досягнення мети використовувалися методи наукової абстракції, порівняльного, структурного аналізу та синтезу, системний підхід.

Результати. Для ефективного впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності (зокрема відповідності банківської системи вимогам СОТ (ГАТС) щодо регулювання доступу на ринки банківських послуг, прийняття рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду – угод Базель I, Базель II, Базель III) в умовах глобалізації, доцільно вивчити досвід інших країн, які вже поступово інтегрувалися до світового банківського середовища.

Розглянемо світовий досвід різних країн у напрямі відповідності банківських систем вимогам СОТ щодо лібералізації доступу іноземного капіталу на ринки банківських послуг. Слід зазначити, що основним проявом інтеграції та лібералізації є присутність іноземного капіталу в банківській системі, членство банків у міжнародних банківських організаціях та об'єднаннях [7], збільшення обсягів діяльності банків на міжнародних фінансових ринках, вихід банків на закордонні ринки шляхом створення або придбання банківських підрозділів.

Найбільш цікавим досвідом упровадження міжнародних стандартів відповідності банківських систем вимогам лібералізації руху капіталу є досвід країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), які у 2004 р. (Польща, Чехія, Латвія, Литва, Естонія, Угорщина, Словенія, Словаччина) та 2007 р. (Румунія, Болгарія) вступили до ЄС, оскільки ці країни мали схожі економічні, інституційні та соціальні проблеми. Банківський сектор країн ЦСЄ активно розвивається, за двадцять останніх років простий однорівневий банківський сегмент перетворився на конкурентоспроможний банківський сектор.

У країнах ЦСЄ активно впроваджуються міжнародні стандарти банківської діяльності в процесі інтеграції до ЄС. Фахівці класифікують нові країни ЄС (2004 р.) за швидкістю лібералізації: країни, де лібералізація здійснювалася швидкими темпами (Чеська Республіка, Естонія, Латвія та Литва), та країни, де лібералізація здійснювалася поміркованими темпами (Угорщина, Польща, Словаччина та Словенія). Різниця у стартових умовах відіграла важливу роль у розробленні стратегії лібералізації [14, с. 105]. Необхідно зазначити, що ключовою метою фінансової глобалізації в країнах ЦСЄ є концентрація капіталу і пошук шляхів його примноження та збереження від інфляції. Ці процеси знаходять свій прояв у тенденції лібералізації доступу на фінансові ринки, що є обов'язковою умовою членства в багатьох міжнародних організаціях [14, с. 95]. Зі вступом країн ЦСЄ до ЄС частка іноземного капіталу в активах банківської системи значно зросла. Так у 2009 р. найбільше значення цього показника було в Словаччині – 99,2 %, Естонії – 98,2 %, Литві – 92,1 %, найменше – в Словенії 31,1 %. Для порівняння в 1994 р. середній показник частки іноземного капіталу в загальних активах банків у країн ЦСЄ склав приблизно 10 %, у 1999 р. – 44 % [22].

Найактивнішими банківськими інвесторами в країнах ЦСЄ є Raiffeisen Zentralbank Osterreich (Австрія), який має власні підрозділи (790) в 15 країнах ЦСЄ; італійський Unicredito (Італія) займає третє місце за обсягом активів при 1207 відділеннях у 7 країнах; Нуро-Verenbank (HVB) (Німеччина) та дочірній підрозділ Bank Austria Greditanstalt (Австрія) – вони спільно мають 905 підрозділів у 13 країнах; Societe Generale (Франція) та італійський Banka Intesa (Італія) відповідно мають 666 і 475 відділень у ЦСЄ [4], Банк КВС (Бельгія), Банк Erste (Австрія) та ін. [13].

Найбільш насичені іноземним капіталом є банківські системи Словаччини

(99,2 %), Естонії (98,2 %), Литви (92,1 %), Чехії (96,4 %), Румунії (87,7 %) та Болгарії (83,9 %). Слід зазначити, що на відміну від банківського сектора України, насичення іноземним капіталом фінансових ринків цих країн уже відбулося [22].

Основними причинами розширення діяльності іноземних банків у країнах ЦСЄ були: ринкові (захоплення нових ринків, отримання вищих прибутків) та регуляторні фактори; розширення своєї клієнтської бази за рахунок найпривабливіших регіональних підприємств; всебічна інтеграція у внутрішній ринок банківських послуг країни (корпоративний та споживчий) [14, с. 101]. Слід зазначити, що іноземні банки функціонують ефективніше, ніж національні, в основному через те, що використовують більш ефективні підходи до управління витратами та контроль. Саме завдяки ефективності управління активами, витратами, ризиками іноземні банки посіли провідне місце в економіках країн ЦСЄ.

Важливою складовою впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності для країн ЦСЄ є адаптація національного законодавства до європейських стандартів. Органи банківського регулювання у країнах ЄС розробляють обов'язкові для банків норми і положення, зокрема форми звітності. Визначені вимоги передбачають обов'язкове отримання наглядовим органом достатньої інформації для виконання поставлених перед ним завдань [19, с. 268]. Так, країни ЦСЄ ще до 2000 р. адаптували національне законодавство з урахуванням завдання приведення грошово-кредитної сфери до вимог Маастрихтської угоди [23] та банківське законодавство до європейських стандартів права ЄС. Наприклад, було зміцнено незалежність центральних банків і раніше прийняті обмеження на фінансування бюджету стали більш дієвими.

У країнах ЦСЄ з'явилися проблеми, пов'язані з переходом до європейської системи платежів. Згідно з Маастрихтською угодою одне з основних завдань Єврозони полягає у тому, щоб забезпечувати безперебійне функціонування платіжних систем, що має важливе значення для роздрібних банків. Стосовно великих платежів, де важлива мінімізація системного ризику, Єврозона виконує функцію нагляду за всіма національними платіжними системами, а також керує регіональною системою міждержавних розрахунків –TARGET. Центральні банки нових членів ЄС зобов'язані включитися в систему TARGET тільки тоді, коли їхні країни увійдуть до Єврозони [14, с. 93]. Проте Правління ЄЦБ прийняло рішення про те, що національні центральні банки держав ЦСЄ повинні мати можливість, але не зобов'язані брати участь у цій системі вже зараз. Однак, коли вони увійдуть до Єврозони, вони не тільки будуть зобов'язані включитися в систему TARGET, але їм будуть потрібні також ефективні та інтегровані системи клірингу цінних паперів і проведення валютних розрахунків [16, с. 93–94].

Головними міжнародними стандартами банківської діяльності в умовах глобалізації є основні угоди Базельського комітету з питань банківського нагляду: «Міжнародне наближення розрахунку капіталу та стандартів капіталу» (Базель I, 1988 р.), «Міжнародне наближення розрахунку капіталу та стандартів капіталу» (Базель II, 2004 р.), «Глобальна реформа світового банківського сектора» (Базель III, 2010 р.).

Слід зазначити, що Базельський комітет займається розробкою широкого переліку стандартів, указівок і рекомендацій щодо банківського нагляду. Зміцнення фінансової стабільності шляхом здійснення ефективного банківського нагляду, що поєднує в собі встановлення кількісних вимог і стандартів, яких мають дотримуватися банки (мінімальних вимог щодо капіталу), та стандартів якості [19, с. 261; 12, с. 7].

Основою угоди Базель I (у редакції 1988 р.) є те, що: у будь-який момент часу співвідношення між капіталом банку та його активами, зваженими на коефіцієнт кредитного ризику (коефіцієнт адекватності капіталу, що одержав назву «коефіцієнт Кука»), не повинен бути меншим 8 %; капітал банку складається з основного (капітал першого рівня) та додаткового (капітал другого рівня); банки повинні підтримувати капітал на достатньому рівні та використовувати для покриття кредитного ризику, який було запропоновано оцінювати за допомогою вагових коефіцієнтів ризику [19, с. 263; 9, с. 3; 24].

Основні відмінності угоди Базель II порівняно з Базель I полягають у формуванні нових підходів до: оцінювання кредитних ризиків, що передбачає наявність у банків власних рейтингових систем; намагання укладачів документа відійти від підходу універсалізації та замінити його підходом індивідуалізації; прозорості діяльності банку через уточнення обсягу інформації, яку банки мають надавати наглядовим органам та ринку; оцінювання кредитного, ринкового та операційного ризиків, що дають змогу підвищити чутливість банку до ризиків, пропонуючи альтернативні методи оцінювання ризиків та надаючи право банкам і наглядовим органам обирати прийнятний метод залежно від рівня розвитку банківської діяльності та інфраструктури фінансового ринку [19, с. 266; 9, с. 3; 25].

Передусім слід зазначити, що Базель II не замінює попередні редакції «Угоди про капітал», а лише доповнює їх, тому з формального погляду Базель II є швидше черговою поправкою до угоди, аніж новим самостійним документом. У Базелі II з'явився новий концептуальний підхід до нагляду взагалі та до поняття адекватності капіталу зокрема. У світовій практиці цей підхід отримав назву «нагляд на основі оцінювання ризиків» [9, с. 3–4]. Таким чином, у 2004 р. Базельським комітетом прийнято документ, який на тривалий час стає міжнародним стандартом для банківських наглядових органів усіх країн світу.

Головними особливостями угоди Базель II [25] є три компоненти (опори): мінімальні вимоги до величини власного капіталу, контроль з боку нагляду, ринкова дисципліна. Аналога другої опори у попередніх версіях угоди не було. Найголовнішою відмінністю між другою опорою та Принципами є те, що останні стосуються всього спектра наглядової роботи – від реєстрації банку, його моніторингу та інспектування до можливої ліквідації, тоді як друга опора стосується повноважень банківського нагляду лише в аспекті вузькоспеціалізованої ділянки оцінювання адекватності капіталу банку [9, с. 4]. Друга компонента базується на чотирьох принципах, які регламентують обов'язки і повноваження, з одного боку, банків, а з другого – органів регулювання щодо оцінювання адекватності капіталу. Без дотримання цих принципів повноцінне запровадження Базеля II неможливе [19, с. 275; 9, с. 4; 25]. Принцип перший – банки повинні мати процедуру оцінювання достатності загального обсягу капіталу відносно своєї структури ризиків, а також стратегію підтримання обсягів капіталу. Принцип другий – наглядові органи повинні проводити огляд та аналіз внутрішнього оцінювання достатності капіталу банків, їх стратегій, а також їх спроможність проводити моніторинг та забезпечувати виконання ними нормативних коефіцієнтів капіталу. Принцип третій – органи нагляду повинні вживати відповідних заходів впливу, якщо їх не задовольняють результати аналізу та оцінювання, а також мати повноваження вимагати від банків підтримання капіталу на рівні, вищому за мінімальний. Принцип четвертий – органи нагляду повинні бути готовими втручатися на ранній стадії зниження обсягу капіталу нижче мінімального рівня, адекватного прийнятим банком ризикам, та вимагати вжиття термі-

нових заходів, якщо капітал не підтримується на відповідному рівні або його не відновлено до норми [25; 8, с. 3–5].

Слід звернути увагу на те, що у світовій практиці існують різні моделі організації банківського регулювання та нагляду. З великою частиною умовності їх можна поділити на шість основних моделей (табл. 1).

Таблиця 1

**Моделі організації банківського регулювання
та нагляду різних країн світу***

Орган банківського регулювання та нагляду	Країни
Центральний банк (ЦБ) – нагляд за всіма секторами фінансових послуг	Ірландія, Нідерланди, Сінгапур, Вірменія
ЦБ – нагляд за банківською діяльністю, Спеціальний наглядовий орган – нагляд за іншими секторами фінансових послуг	Словаччина, Чехія, Україна
Спеціальний орган за безпосередньої участі ЦБ	США (Федеральна резервна система, Федеральна корпорація страхування депозитів, Управління контролера грошового обігу, банківські департаменти в урядах штатів), Франція (Банк Франції, Національна кредитна рада, Комітет банківського регулювання, Комітет кредитних установ і Банківська комісія)
Спеціальний орган нагляду за банками та цінними паперами, спеціальний орган нагляду за страхуванням та небанківськими фінансовими установами	Бельгія, Люксембург, Фінляндія
Окремі органи нагляду за банками, небанківськими фінансовими установами та цінними паперами	Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Литва, Польща, Португалія, Словенія
Єдиний спеціалізований орган нагляду (мегарегулятор) за всіма секторами фінансових послуг	Австрія, Данія, Естонія, Великобританія (1997 р.), Латвія, Мальта, Німеччина (2002 р.), Швеція (1991 р.), Угорщина

* Складено автором за даними [19; 12; 15].

М. Ф. Пуховкіна, наприклад, вважає, що у світі не існує єдиної моделі фінансового мегарегулятора як з позиції концентрації наглядових функцій щодо різних фінансових посередників грошового ринку, так і з погляду інституційної структури. До позитивних наслідків створення мегарегулятора відносять те, що функції нагляду є однотипними, поступово відбувається універсалізація діяльності фінансових посередників, відбудеться ефект економії масштабу та інше; до негативних – відсутність упевненості в підвищенні ефективності нагляду у зв'язку із специфікою діяльності різних видів фінансових посередників [15, с. 128–129]. Крім того, прийняття угоди Базель II посилює позитивні та негативні наслідки створення єдиного фінансового мегарегулятора.

Дослідники [17, с. 11] виділяють три рівні впливу Базеля II на економіку: внутрішньобанківський, галузевий та макроекономічний. Перший рівень впливу охоплює внутрішньобанківські чинники. До них відносять систему ризик-менеджмен-

ту, розмір резервних відрахувань, умови проведення операції, особливо кредитування та прибутковість операції.

Другий рівень впливу здійснюється на ринок банківських послуг та безпосередньо на клієнтів банку. Третій рівень впливу – на національну економіку в умовах глобалізації. Проте наявність ефекту циклічності, який посилює економічні кризи, може свідчити і про можливі негативні наслідки запровадження Базеля II (третій рівень впливу). Масштаб макроекономічних змін у кожній конкретній країні залежатиме від регулятивної політики держави у її прагнення втілити в життя стандарти Базеля II [17, с. 13–22].

Зараз над упровадженням вимог Базеля II працюють усі 27 країн-членів Базельського Комітету (Австралія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Канада, Китай, Франція, Німеччина, Гонконг, Індія, Індонезія, Італія, Японія, Корея, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Росія, Саудівська Аравія, Сінгапур, Південна Африка, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Туреччина, Сполучене Королівство і Сполучені Штати [20]), усі країни Європейського Союзу та 25 найбільших банків США. Крім цього, понад 100 країн висловили намір упроваджувати угоди Базельського комітету.

У США процес упровадження угоди Базель II відбувається дуже повільно, остаточне впровадження документа було відкладено на 2009 р. Однією з причин відтермінування переходу на Базель II було занепокоєння, зокрема, щодо можливого значного зниження капіталу у великих банківських установах США внаслідок уведення в дію вдосконалених методів його розрахунку. Відповідно до проведених у 2004 р. досліджень таке зниження могло сягнути –17 %. Дослідження, здійснені Федеральною резервною системою (ФРС) у 2004 р., показали, що жоден банк у США на той момент не відповідав стандарту надійності моделей, які б могли бути схвалені регулятором та було виявлено проблеми у внутрішній стандартизації та оцінці кредитних ризиків [1].

Натомість, країни ЄС досягли суттєвого прогресу у впровадженні принципів угоди. Цікавими є результати опитувань, проведених у 2005 р. серед банків країн ЄС, які свідчили про намір 52 % малих і середніх та 97 % великих банків використовувати у своїй практиці вдосконалений IRB-підхід [3; 18]. У Великій Британії, наприклад, у нових наглядових вимогах не було вказано на необхідність обов'язкового розрахунку економічного капіталу. Отже, передбачається, що процес оцінювання капіталу буде розглядатися як внутрішній процес банку. Банки самі повинні спостерігати за своїми процесами, які мають бути побудовані таким чином, щоб задовольняти усі необхідні вимоги [2]. У Швейцарії для невеликих банків та банків, які працюють на внутрішньому ринку країни, органи нагляду намагаються полегшити процедуру запровадження Базель II і застосовують стандартизований підхід для розрахунку достатності капіталу. У той же час банки, які працюють на міжнародних ринках, повинні бути на рівних з іншими міжнародними банками [3]. Литва запровадила рекомендації Базельського комітету власними силами, без допомоги консультантів ззовні, але за активної співпраці із зарубіжними колегами (оскільки практично 90 % банківського сектора країни належить дочірнім підприємствам іноземних банків і фінансових груп). Одна з основних проблем, що виникла при впровадженні методів IRB у литовських банках, полягає в браку накопичених статистичних даних. Наслідком цього є недостатня точність одержуваних параметрів ризику, що долається за допомогою експертних оцінок. З аналогічними проблемами стикнулася більшість країн – нових членів ЄС. Щодо інших регіонів світу, багато банківських установ лише тільки починають упроваджувати Базель II, або ж,

навпаки, відмовляються від запровадження цієї угоди [11]. Зокрема, ще в момент офіційної публікації тексту угоди на нього дуже жорстко відреагували сінгапурські банкіри, які визначили нав'язування нових принципів регулювання в Азії неприйнятним [10, с. 24].

Варто зазначити, що окремого вивчення потребує питання впровадження Базеля II в країнах із перехідною економікою. Єдиної позиції щодо цього у фахівців немає. Так, наприклад, голова Базельського комітету Дж. Каруана наголошує на потребі впровадження Базеля II у зазначених країнах, мотивуючи це корисністю новостворених положень для діяльності органів банківського нагляду та банків на будь-яких ринках [21]. Спрощений стандартизований підхід до запровадження принципів, про які йдеться, було застосовано щодо Індії. Однак згодом і Індія, і Китай втратили зацікавленість у Базелі II й відмовилися від його впровадження [17, с. 13]. Для порівняння, банки ЄС прийняли стандарти Базель II з 1 січня 2007 р., країни Прибалтики – з 1 січня 2008 р., США – з 2009 р.

Розглянемо досвід країн СНД на прикладі Білорусії, Росії та Казахстану в напрямі впровадження угоди Базель II. Банківська система Казахстану з 1 січня 2006 р. перейшла на виконання нормативів Базель II щодо стандартизованого підходу при розрахунку адекватності капіталу, в тому числі до розрахунку було включено ринковий та операційний ризик банків. Загалом, у Казахстані було проведено радикальну реформу національної банківської системи, результатом якої стала консолідація капіталу внаслідок різкого скорочення загальної кількості діючих комерційних банків [6]. У Білорусії експерти відзначають значний прогрес у процесі прийняття угоди Базель II. Протягом 2005–2007 рр. там було введено нормативи Базель II щодо стандартизованого підходу, також було деталізовано вимоги до систем внутрішнього контролю та управління ризиками, введено вимоги по здійсненню банками самооцінки систем управління ризиками, включаючи їхню кількісну оцінку [25]. У Росії ситуація із впровадженням Базель II дещо інша, і на сьогодні відбувається лише його обговорення, оскільки ані Базельський комітет, ані Світовий банк не вимагають від країн поспіху з упровадженням нового документа. Крім цього, потребує врахування ще й той факт, що повністю нові Базельські підходи можуть застосовуватися лише там, де добре розвинута інфраструктура фінансового ринку. Росія до таких країн поки що не належить, і терміни переходу її банківської системи на Базель II можуть бути скільки завгодно великими. Банк Росії вирішив визначити орієнтовні терміни переходу: стосовно першого компонента – пропонується зробити це з часом приблизно в один рік після того, як на Базель II перейдуть розвинуті держави, і два роки – стосовно другого і третього компонентів. Банк Росії схиляється саме до впровадження спрощеного стандартизованого підходу [11]. Щодо вдосконалених підходів Базель II, то це поки що є перспективою для російських банків, оскільки на сьогоднішній момент вони ще не готові до негайного впровадження та застосування цих положень.

Висновки. Отже, в умовах глобалізації створилися якісно нові умови для діяльності банківських системи різних країн світу. Упровадження міжнародних стандартів банківської діяльності у вигляді прийняття угоди Базель II, адаптації та гармонізації національного законодавства до норм права ЄС, а також лібералізації банківського сектора є пріоритетними завданнями різних держав, особливо України. Досвід країн ЄС, США, СНД показав, що перехід до міжнародних стандартів є довготривалим та вимагає значних фінансових, інформаційних та кадрових ресурсів. З метою збереження своїх конкурентних переваг комерційним банкам необхід-

но постійно нарощувати свій рівень капіталу та впроваджувати нові методики оцінки ризиків згідно з міжнародними стандартами банківської діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Базель II – кому он нужен, и кто за ним следит. – 17.05.2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.franklingrant.ru/ru/news2/data/news_03/2004_05/20040517_155300_xe.asp.
2. Базельские рекомендации: подходы и реализация. XV Международный банковский конгресс. Заседание секции 2 «Базель – II: капитал, риски, транспарентность» [Электронный ресурс]. – СПб., 9 июня 2006 г. – Режим доступа: http://mbk.spb.ru/rus/mbk2006/mbk_2006_workshop2.pdf.
3. Банки: капитализация, устойчивость, конкурентоспособность. XVI Международный банковский конгресс. Заседание секции 1 «Капитализация банков: цели и способы достижения» [Электронный ресурс]. – СПб., 8 июня 2007 г. – Режим доступа: http://mbk.spb.ru/rus/mbk2007/mbk_2007_workshop1.pdf.
4. **Бутенко О.** Роль іноземних банків у формуванні інноваційної національної банківської системи / О. Бутенко // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 83–89.
5. **Буздалин А.** Казахское чудо [Электронный ресурс] / А. Буздалин // Коммерсант. – 05.04.2007. – Режим доступа: <http://www.kazakh.ru/news/articles/?a=927>.
6. Внедрение нормативов Базеля II в банковский надзор Беларуси [Электронный ресурс] // Прайм-Тасс. – 07.09.2007. – Режим доступа: <http://www.cbonds.info/by/rus/news/index.phtml/params/id/379207>.
7. **Кириченко М.** Інтернаціоналізація банківської діяльності: досвід країн Центрально-Східної Європи і перспективи для України / М. Кириченко // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 25–28.
8. **Кротюк В.** Базель II: контроль з боку органів нагляду та ринкова дисципліна / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 3–8.
9. **Кротюк В.** Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 2–5.
10. **Литвин М. В.** Світовий досвід впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності / М. В. Литвин // Фінанси України : матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф., (Дніпропетровськ, 8–9 квіт. 2011 р.) : у 4 т. – Т. 2. – Д. : Біла К.О, 2011. – С. 23–26.
11. **Малюкова І. В.** Проблеми і перспективи запровадження Базеля II у світі та Україні / І. В. Малюкова // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 49–65.
12. **Міщенко В.** Еволюція банківського нагляду: європейських досвід / В. Міщенко, В. Крилова, Є. Швець // Вісник НБУ. – 2007. – № 7. – С. 5–11.
13. **Олійников О. О.** Забезпечення фінансової безпеки в умовах зростання частки іноземного капіталу в банківській сфері України [Електронний ресурс] / О. О. Олійников. – Режим доступу: <http://www.alextar.com.ua/security/article/finance/inbank.htm/>
14. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції : [інформ.-аналіт. матеріали] / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова та ін. – К. : НБУ, Центр наукових досліджень, 2007. – Вип. 8. – 266 с.
15. **Пуховкіна М. Ф.** Регулятивно-наглядова функція НБУ та угода Базель II / М. Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 127–133.
16. **Резник Г.** Расширение ЕС и банковская система / Г. Резник // Банковская практика за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 4–5.
17. **Хаб'юк О.** Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : моногр. / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОППЮ Снятин, ПрутПринт, 2008. – 260 с.
18. **Хаб'юк О.** Вплив Базеля II на банки та економіку / О. Хаб'юк // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 10–13.
19. **Чуб О. О.** Банки в глобальній економіці : моногр. / О. О. Чуб. – К. : КНЕУ, 2009. – 340 с.

20. About the Basel Committee [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/about/index.htm>.
21. **Caruana J.** Basel II – emerging markets perspectives [Електронний ресурс] / J. Caruana. – BIS Review. – 2004. – № 68. – Режим доступу: <http://www.bis.org/review/r041117a/pdf>.
22. Economic statistics and forecasts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.
23. **Hochreiter E.** Central Banks in European Emerging Market Economies in the 1990s / E. Hochreiter, T. Kowalski // Vienna: Oesterreichische Nationalbank. – ONB Working Paper, 2000. – April (№ 40). – 33 p.
24. International Convergence of Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision–Basel [Електронний ресурс]. – June. – 1988. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
25. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework [Електронний ресурс] // Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November. – 2005. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.

Надійшла до редколегії 01.11.2011 р.

УДК 338.210.190

В. В. Македон

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ВИБОРУ ТНК СТРАТЕГІЙ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Розглянуто питання мотивації вибору та реалізації глобальної стратегії у середовищі ТНК за рахунок операцій злиттів та поглинань з метою розвитку або утримання наявних ринкових позицій та одержання конкурентних переваг.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, злиття та поглинання, конкурентна перевага, глобальна стратегія, менеджмент корпорації, ринкова вартість.

Рассмотрен вопрос мотивации выбора и реализации глобальной стратегии в сфере ТНК за счет операций слияний и поглощений с целью развития или удержания имеющихся рыночных позиций и получения конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, слияния и поглощения, конкурентное преимущество, глобальная стратегия, менеджмент корпорации, рыночная стоимость.

The article examines the question of motivation of choice and realization of global strategy in the environment of TNC due to the operations of mergers and acquisitions with purpose of development or withholding of present market positions and receipt of competitive edges.

Key words: transnational corporation, mergers and acquisitions, competitive advantage, global strategy, management of corporation, market cost.

Вступ. Нестримність і масштаби глобальних змін у світовому господарстві в останнє десятиріччя ХХ – на початку ХХІ ст. дали поштовх безпрецедентному зростанню впливу ТНК (транснаціональних корпорацій) у всьому світі. Посилення позиції транснаціонального фінансового капіталу відбувається на тлі нестабільної світової економічної кон'юнктури, загострення монополістичної конкуренції і боротьби за нові ринки. У зв'язку з цим виняткове значення набуває здатність корпо-

рацій адаптуватися до умов, що змінюються, пропонувати ринку ефективну стратегію, що забезпечує їхньому бізнесу довгостроковий успіх. Одне з найважливіших місць в її формуванні займають злиття і поглинання. Саме злиття і поглинання як один з основних компонентів корпоративної стратегії стали найважливішим інструментом отримання корпораціями додаткових конкурентних переваг у боротьбі за нові ринки, збільшення обсягів продажів, підвищення своєї ринкової капіталізації, що зумовлює особливу важливість аналізу процесів злиттів і поглинань у сучасній економіці.

Створенню нових корпоративних об'єднань багато в чому сприяє посилення внутрішньогалузевої конкуренції, що часто змушує корпорації об'єднуватися одна з одною у прагненні утриматися на «конкурентному» рівні. Важливим мотивом є і прагнення знизити рівень витрат, скоротити часовий лаг між винаходом продукту і його появою на ринку, а також можливість використання ринкового і технічного потенціалу партнера. Злиття і поглинання також відображають прагнення корпорацій позбавитися від своїх непрофільних, з точки зору обраної стратегії, активів, так само як і бажання отримати контроль над активами, що відповідають цілям цієї стратегії.

Питання корпоративної інтеграції за рахунок використання операцій злиттів, поглинань та розвитку глобальних стратегій ТНК глибоко розкриті у наукових роботах А. Ауербаха, П. Гохана, Т. Гранді, Д. Депаффилиса, О. Лажу, Р. Ф. Ріда, Рікертсена, Р. Ролла, М. Рудика, О. Фолом'єва, Д. Хардінга. У той же час питання транспарентності та особливості вибору ТНК стратегії злиття або поглинання залежно від рівня свого розвитку, стадії життєвого циклу ТНК мають значні прогалини, неточності трактування та організаційно-економічного обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність розгорнутого аналізу головних глобальних стратегій ТНК, а особливо тих, які ґрунтуються на операціях злиттів та поглинань, чітке визначення умов внутрішньокорпоративного та зовнішньоринкового походження, які змушують або штовхають корпорації до форсуючого розвитку за рахунок саме злиттів та поглинань.

Результати. Головною метою будь-якої транснаціональної корпорації є досягнення більшої, ніж ціна капіталу, норми прибутковості. Природно, постає питання як корпорація може цього добитися. Відповідь на нього може бути двоякою. З одного боку, корпорація може знаходитися в галузі із сприятливими ринковими умовами, де можна отримати віддачу, вищу за конкурентний рівень. З іншого боку, сама корпорація може займати сприятливу позицію в галузі і, завдяки своїм конкурентним перевагам, отримати дохід на капітал більший, ніж у середньому по галузі.

У цих умовах корпоративна стратегія визначає можливості корпорації у межах галузей і ринків, на яких вона здійснює економічну діяльність. Рішення, що приймаються у межах корпоративної стратегії, включають рішення про злиття, поглинання, розподіл ресурсів між різними бізнес-одинацями усередині корпорації, вертикальної інтеграції, створення нових і продаж старих підконтрольних підприємств, інвестиції у диверсифікацію діяльності. Таким чином, злиття і поглинання слід розглядати як один з етапів розвитку корпорації (рис. 1).

Розробка корпоративної стратегії – процес, за допомогою якого менеджмент корпорації мобілізує її ресурси для того, щоб отримати якісні конкурентні переваги. На рис. 1 наведена схема процесу розробки корпоративної стратегії, що дозволяє також встановити її зв'язок з рішеннями про злиття і поглинання.

Як показує дослідження «World Class Transaction», проведене консалтинговою

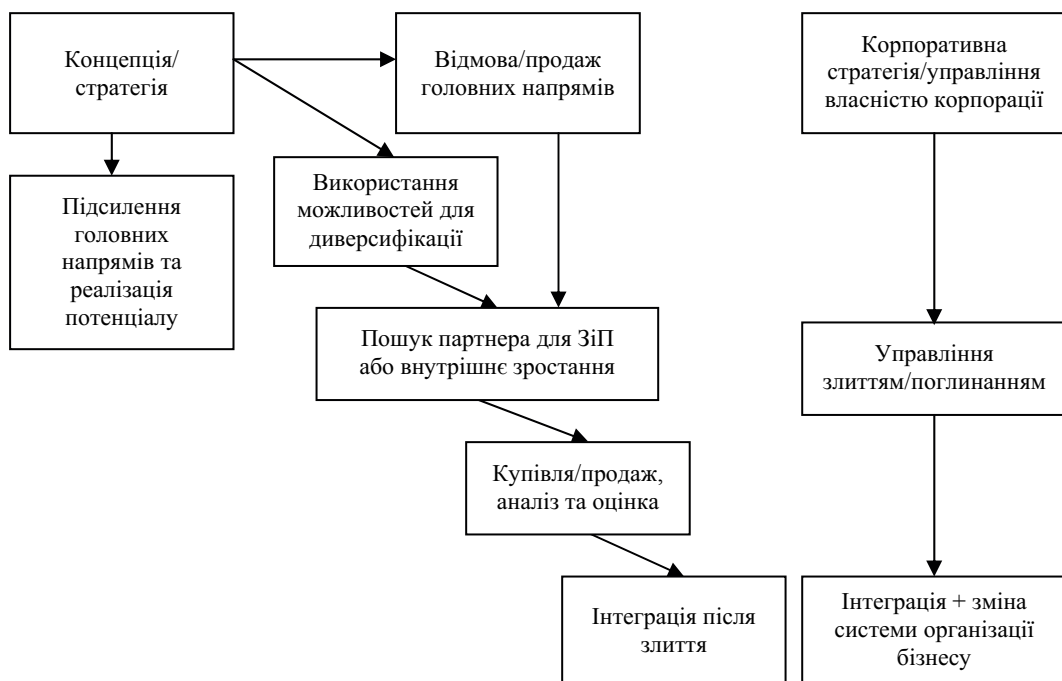


Рис. 1. Місце злиттів та поглинань у корпоративній стратегії

компанією «KPMG», серед корпорацій, які успішно здійснили угоди по злиттю або поглинанню у період 2005–2009 рр. [9]:

- 91 % мали заздалегідь визначену корпоративну стратегію на рівні ради директорів;

- 85 % корпорацій мали задокументовану стратегію;

- 79 % корпорацій представили стратегію співробітникам;

- 71 % корпорацій представили стратегію своїм акціонерам.

Процес розробки корпоративної стратегії включає пошук загальних напрямів розвитку, які дозволять корпорації добитися конкурентних переваг і максимізувати свою вартість. Триступінчатий цикл дозволяє менеджменту корпорації краще зрозуміти її сильні сторони у порівнянні з конкурентами, а також визначити способи підвищення її цінності для акціонерів. Для цього корпорації регулярно повинні визначати сфери господарсько-економічної діяльності, в яких вони можуть реалізувати конкурентні переваги, максимізувати свої прибутки і підвищити добробут її акціонерів. Результатом такого аналізу може стати рішення про проведення злиття/поглинання або ж, навпаки, про продаж підрозділів корпорації (рис. 2).

Наприклад, американська корпорація «General Electric» впроваджувала стратегію поглинання успішних корпорацій в тих галузях економіки, які корпорація вважала привабливими. Було прийнято концепцію стратегічного розвитку, відповідно до якої «General Electric» прагнула стати компанією № 1 або № 2 в кожній галузі, в якій була представлена. У межах цієї концепції розвитку «General Electric» купувала і зберігала тільки найбільш високодохідні підприємства. Завдяки злиттям і поглинанням корпорація змогла посилити і інші пріоритетні напрями. Результатом обраної стратегії стало підвищення ефективності діяльності корпорації і зростання її ринкової вартості. Чистий дохід на одного співробітника «General Electric» виріс приблизно у 3 рази, дохід на одну акцію – у 3,7 рази, вартість акції – у 4,5 рази [8].



Рис. 2. Злиття та поглинання як елемент стратегії зростання

«Cisco Systems» провела серію поглинань з метою підвищити свою присутність в Інтернет-галузі. «Microsoft», використовуючи злиття і поглинання, активно захищає своє домінуюче становище в комп'ютерній галузі, що швидко змінюється, і, зокрема, своє становище лідера у сфері розробки комп'ютерних програм. «Intel» намагається зміцнити своє становище за рахунок розширення сфер використання плат пам'яті, що випускаються компанією.

Приймаючи рішення про вибір зовнішнього шляху розширення своєї діяльності, корпорація повинна зважати на те, що [6]:

- витрати на розвиток власної організації можуть перевищувати витрати на поглинання іншої корпорації;
- менший ризик і нижчі витрати необхідні для збільшення частки на ринку;
- корпорація, що купує іншу компанію, може раціональніше використовувати активи;
- можна отримати доступ до важливих ресурсів і контрактів;
- як правило, легше залучити кошти для придбання вже діючої корпорації, ніж для створення нового бізнесу у межах існуючої організації.

У сучасному міжнародному корпоративному менеджменті виділяють декілька основних стратегій, які зазвичай реалізуються ТНК з використанням механізмів злиттів і поглинань (рис. 3) [5]:

- збільшення масштабу діяльності;
- географічна диверсифікація;
- вертикальна інтеграція;
- продуктова диверсифікація.

Збільшення масштабу діяльності

Об'єднання корпорацій дає можливість добитися економії за рахунок низки заходів, що включають покращення системи управління, вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансового контролю, підвищення кваліфікації персоналу, загальне стратегічне управління компанією. Збільшення масштабу діяльності дозволяє підсилити фінансові позиції. Масштаб також надає корпораціям можливість реалізову-

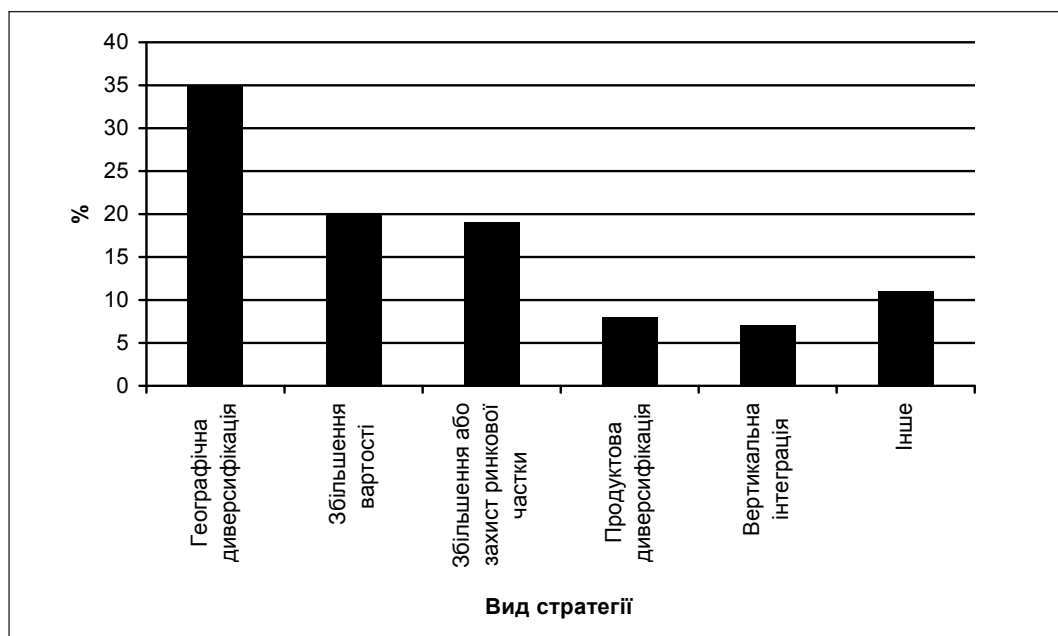


Рис. 3. Розподіл стратегій злиттів та поглинань

вати більші проекти. Наприклад, у нафтовій галузі максимальний прибуток приносить розробка родовищ із запасами більше 500 млн барелів або вартістю більше 2,5 млрд дол.

Крім того, укрупнення за рахунок злиттів і поглинань дає корпораціям кращий захист від недружніх поглинань. Нерідко великі корпорації використовують можливості консолідації для підвищення дисципліни в галузі, пом'якшення конкуренції і усунення загрози демпінгу.

У той же час потрібно враховувати, що злиття – далеко не завжди кращий шлях для досягнення економії на масштабі. Нерідко набагато легше купити самостійну компанію, ніж інтегрувати її у вже діючу структуру. Тому деякі корпорації, які об'єдналися, прагнучи досягти економії завдяки масштабам діяльності, продовжують функціонувати як сукупність окремих, іноді навіть конкуруючих підрозділів, що мають різну виробничу інфраструктуру, дослідницькі і маркетингові служби.

Як приклад об'єднання з метою збільшення масштабів діяльності можна навести злиття двох нафтових гігантів США – «Еххон» і «Мобіл». Вартість цієї угоди склала близько 86,4 млрд дол. Але, незважаючи на утворення нафтової корпорації з щорічними продажами понад 180 млрд дол. і з ринковою капіталізацією у 247 млрд дол., не можна говорити про виникнення монополії. Зростаюча конкуренція, а зовсім не прагнення до монополізму штовхають нафтові корпорації до злиття [4].

Географічна диверсифікація

На певному етапі розвитку корпорації відбувається уповільнення зростання обсягів продажів, стає неможливо збільшити частку корпорації на ринку, стабілізується клієнтська база. Фактично це сигнал для менеджерів корпорації, що необхідно шукати можливі шляхи подальшого розширення діяльності, збільшення обсягів продажів і прибутку. У такій ситуації менеджмент корпорації зазвичай приймає рішення про географічну експансію операцій корпорації.

Розширення географії діяльності корпорації дозволяє вийти на нові ринки, коли можливості традиційного ринку багато в чому вичерпані. Крім того, географічна диверсифікація діяльності знижує схильність корпорації до політичних і економічних ризиків. Корпорації, які працюють на ринках, що розвиваються, завдяки транснаціональним злиттям і поглинанням можуть значно знизити страховий ризик, що дозволить їм дешевше залучати капітал.

Злиття, що мають за мету географічну диверсифікацію діяльності корпорації, активно реалізуються практично в усіх галузях світової економіки. У галузі автомобілебудування у якості прикладу можна привести діяльність автомобільної групи «Volkswagen», що проводить активну експансію. У кінці 1990-х рр. група придбала 70 % акцій чеського виробника автомобілів «Skoda». Це дозволило німецькій корпорації зайняти міцні позиції на швидкозростаючому східноєвропейському ринку. У загальному обсязі продажів групи «Volkswagen» у Східній Європі близько 2/3 припадає саме на автомобілі «Skoda» [8].

Вертикальна інтеграція

Причиною об'єднання може бути прагнення корпорації до зменшення витрат за рахунок вертикальної інтеграції. Крім того, мотив забезпечення безпеки (з точки зору організації безперебійних поставок сировини і продажу готової продукції, а також цін на них) виступає сьогодні одним з основних при здійсненні подібних угод. Ще одна причина такого злиття полягає в тому, що вони полегшують управління і координацію діяльності різних підрозділів. Вертикальне злиття вимагає дуже тісної взаємодії підприємств одного виробничого ланцюжка. Крім того, при об'єднанні слід враховувати можливі технологічні зміни, які в майбутньому можуть зробити якусь ланку корпорації непотрібною або менш ефективною, ніж це передбачалося при підготовці об'єднання. Причому результати вертикальної інтеграції, як правило, проявляються значно пізніше, ніж при горизонтальному злитті [2].

Через високу складність у реалізації стратегії вертикальної інтеграції корпорації у розвинених країнах зазвичай вважають за краще використовувати інші механізми. До вертикальної інтеграції вдаються у випадках, якщо під загрозою виявляється стабільність бізнесу. Іноді вертикальна інтеграція використовується для посилення ринкових позицій шляхом підвищення вхідних бар'єрів.

Продуктова диверсифікація

Продуктова диверсифікація може включати не лише розширення продуктової гамми, але і вихід в технологічніші галузі, доступ до нових технологій. За допомогою злиттів або поглинань корпорації можуть переходити у більш перспективні галузі, і такий перехід нерідко супроводжується продажем активів. У розвинених країнах непогано зарекомендувала себе стратегія, при якій великі корпорації купують корпорації з технологіями і продуктами із суміжних галузей, щоб дати імпульс нерозвиненому, але перспективному ринку.

Як приклад можна узяти злиття двох корпорацій – «Boeing» і «McDonnell Douglas». «Boeing», що стала ініціатором угоди, – лідер у виробництві цивільних літаків. Об'єднавшись з «McDonnell Douglas», ця корпорація вирішила інтегруватися у реалізацію оборонних і космічних проектів. Цей ринок дуже перспективний і прибутковий, тому це придбання дозволило «Boeing» згладити ефект циклічності у комерційній авіації і збалансувати портфель корпорації. З цією ж метою «Boeing» придбала «Rockwell International». У результаті значно покращилася структура прибутків корпорації. За рахунок внутрішнього зростання корпорація не змогла б добитися таких успіхів. «Boeing» також успадкувала великий портфель оборонних

і космічних контрактів. Крім того, корпорації мають виробничі потужності, які прекрасно доповнюють одна одну, що дозволить також добитися підвищення ефективності виробництва. У результаті укладення цієї угоди «Boeing» значно посилила свої позиції по відношенню до найбільших своїх конкурентів – європейського альянсу «Airbus» і американської корпорації «Lockheed Martin» [2; 8].

Окрім декількох глобальних стратегій існує низка інших мотивів злиттів і поглинань. До них можна віднести:

- економію на податкових платежах;
- підвищення якості корпоративного управління і усунення неефективності;
- взаємодоповнення у сфері НДДКР;
- наявність у корпорації тимчасово вільних грошових ресурсів;
- особисті мотиви менеджерів;
- придбання недооціненого активу.

1. Економія на податкових платежах

Можливість використання механізму злиттів і поглинань для цілей економії на податкових платежах є важливим чинником, що стимулює процеси об'єднання. Рішення про злиття може бути прийняте у тому випадку, якщо одна з корпорацій, що об'єднуються, має значні податкові пільги, тоді як операції іншої обкладаються повними ставками податків [7].

2. Підвищення якості корпоративного управління і усунення неефективності

Практично завжди на ринку можна знайти корпорації, в яких можливості зниження витрат і підвищення обсягів продажів та прибутку використовуються не повністю; корпорації, що мають неефективний управлінський апарат. Такі корпорації стають природними кандидатами на поглинання з боку корпорацій, що мають ефективніші системи управління. У деяких випадках термін «ефективне управління» може просто означати необхідність скорочення персоналу при реорганізації діяльності корпорації.

3. Взаємодоповнення у сфері НДДКР

Невеликі корпорації часто стають об'єктом поглинання з боку більших корпорацій, оскільки здатні забезпечити компоненти, яких бракує більшій корпорації для її успішної ринкової стратегії. Невеликі приватні підприємства створюють часом унікальні продукти, але відчують нестачу в інженерних і збутових структурах для організації великомасштабного виробництва. Великі корпорації, ймовірно, самі в змозі розробити необхідні їм компоненти, але часто буває набагато дешевше і швидше отримати до них доступ, здійснивши злиття з підприємством, що вже виробляє подібну продукцію.

4. Наявність у корпорації тимчасово вільних грошових ресурсів

Мотивом для злиття може стати поява у корпорації тимчасово вільних грошових ресурсів. У цьому випадку менеджери можуть прийняти рішення або про викуп власних акцій, або про купівлю акцій іншої корпорації.

Іноді корпорації, що мають у розпорядженні надлишок грошових коштів, не використовують їх ні для виплат акціонерам, ні для фінансування злиття. У такому разі вони самі можуть стати об'єктом поглинання з боку інших корпорацій, що бажають отримати доступ до ланцюгових активів. Наприклад, під час енергетичної кризи початку 80-х рр. XX ст. багато нафтовидобувних корпорацій виявилися під загрозою поглинання. Це було пов'язано не лише з наявністю у них значних вільних грошових ресурсів. Корпорації-ініціатори поглинань прагнули не допустити ситуа-

ції, в якій ці кошти були б витрачені на нові проекти у нафтовій галузі, чиста наведена вартість яких в той момент була негативною [1].

5. Особисті мотиви менеджерів

Окремо слід зупинитися на аналізі впливу особистих мотивів менеджерів при ухваленні рішення про здійснення угод злиттів і поглинань. Особисті мотиви менеджерів корпорацій рідко декларуються як мета злиття або поглинання. Проте при успішному здійсненні такої угоди зростання статусу, впливу і винагороди менеджерів вищої ланки поглинаючих корпорацій є швидше правилом, ніж винятком. Таким чином, у менеджерів є мотиви до здійснення угод по поглинанню інших корпорацій, не пов'язані з інтересами акціонерів. У деяких випадках такі рішення негативно позначаються на ефективності діяльності і добробуті акціонерів.

Відповідно до теорії зарозумілості менеджерів Ролла [10] ефективність діяльності корпорації та її вартість у результаті злиття не збільшуються в результаті того, що менеджмент корпорації переоцінює свої здібності і можливості відносно майбутнього виграшу від проведення злиття або поглинання. У відповідності з цією теорією менеджмент корпорації не в змозі адекватно оцінити реальну ситуацію.

Як приклад можна привести спробу недружнього поглинання другого за величиною виробника програмного забезпечення для корпоративних мереж «People Soft» компанією «Oracle», про яке було оголошено у 2003 р. Окрім економічних вигід, які «Oracle» отримував від об'єднання, важливу роль в ухваленні рішення про початок процесу поглинання зіграли украй ворожі відносини між керівниками цих корпорацій [3].

6. Придбання недооціненого активу

Цей мотив може бути пов'язаний не тільки з недооцінкою вартості корпорації, а й можливістю її перепродажу в майбутньому за вищою ціною. Крім того, після поглинання корпорація може бути розділена на декілька самостійних фірм і потім продана, але частинами, що також дозволить її власникам отримати значний прибуток.

У межах корпоративної стратегії корпорації можуть також приймати рішення про закриття, продаж або виділення бізнес-одиниць. Останніми роками кількість подібних угод складала приблизно третину від числа злиття за той же період. До причин, за якими корпорації продають окремі підрозділи, зазвичай відносять:

- пристосування до економічної ситуації, що змінилася, у межах нової ринкової стратегії;
- спроба виправити прийняті раніше неправильні стратегічні рішення;
- рішення вигідно реалізувати раніше придбане проблемне підприємство, вартість якого значно збільшилася завдяки грамотному управлінню або за рахунок інших чинників;
- позбавлення від збиткового бізнесу;
- потреба в грошових коштах, які можна отримати від продажу [3].

У результаті «відбрунькування» створюється окрема юридична особа, дочірня корпорація, частки в якій розподіляються пропорційно часткам у материнській корпорації. Готівкових коштів у результаті такої трансформації материнська корпорація не отримує. Прикладом класичного «відбрунькування» є реорганізація корпорації «AT&T», коли її підрозділ з виробництва комп'ютерів і банкоматів «NCR» «відбрунькувався» і став самостійною компанією з акціями, які торгуються на фондовій біржі. Акції «NCR» було розподілено між акціонерами «AT&T» пропорційно їхній частці у корпорації. Перед цим зі складу «AT&T» було виділено ще один підрозділ – «Lucent Technologies». У результаті проведеної реорганізації утворилися три корпорації, що

працюють у різних галузях: «NCR» займається виробництвом банкоматів, «Lucent Technologies» виробляє широкий спектр телефонного устаткування, тоді як «AT&T» працює у сфері зв'язку і займається пластиковими картами [8].

Варіантом «відбрунькування» є відділення. У цьому випадку частина акціонерів материнської корпорації отримає акції нової дочірньої корпорації та обмін на акції материнської організації. У результаті утворюються дві групи акціонерів. Прикладом відділення є реструктуризація корпорації «PepsiCo». У межах проведення реструктуризації своєї діяльності «PepsiCo» відокремила ресторанний бізнес, що включав такі великі мережі, як «KFC», «Tako Bell», «Pizza Hut» і низку дрібніших.

Нова корпорація, що займається управлінням діяльністю ресторанів, отримала назву «Tricon Global Restaurants». Акціонери могли обміняти 10 акцій «PepsiCo» на 1 акцію нової корпорації. Крім того, за умовами угоди «Tricon Global Restaurants» повинна була самостійно знайти джерела фінансування і у момент відділення одразу виплатити «PepsiCo» декілька мільярдів доларів [2; 8].

Ще одним варіантом корпоративної стратегії є продаж підрозділів або дивестиція, що означає продаж частини корпорації третій стороні. У результаті подібної угоди продавець отримує живі гроші або еквівалентне відшкодування. Різновидом дивестицій є «виділення». У цьому випадку частина акцій будь-якого підрозділу або дочірньої компанії пропонується широкому колу осіб. Причиною таких продажів можуть бути: стратегічні рішення про фокусування на основних напрямках діяльності, бажання позбавитися від збиткових підрозділів, потреба в грошових коштах.

Прикладом дивестиції може служити продаж фінською групою «Nokia» свого підрозділу «Nokia Data», що займалося розробкою інформаційних технологій. Основною метою продажу було отримання готівкових коштів, які надалі були спрямовані для розширення присутності на пріоритетних напрямках, – був придбаний другий в Європі виробник стільникових телефонів «Tehnofon». Надалі у межах стратегії продажу непрофільних активів (не пов'язаних з телекомунікаціями) корпорація продала свій енергетичний підрозділ.

Існує безліч схем продажу і відділення, що розробляються спеціально для кожної угоди і які покликані врахувати інтереси різних груп учасників угоди, а також мінімізувати оподаткування.

Наслідкування різних стратегій має на увазі різні типи угод, які по-різному сприймаються ринком. Дослідження, проведене компанією «McKinsey & Company», показало, що реакція ринку безпосередньо пов'язана з причинами здійснення угоди [6]. Найпозитивніше інвестори сприймають угоди, спрямовані на збільшення частки ринку за рахунок консолідації, розширення географії діяльності. Скептичніше ринок оцінює угоди, які мають на меті диверсифікувати діяльність корпорації за рахунок придбання значних активів у новій галузі. Так само ринок реагує, якщо значні зміни зазнає стабільна, прибуткова корпорація. Якщо трансформується корпорація, яка працює в зростаючій або фрагментованій галузі або останнім часом демонструвала гірші показники діяльності у порівнянні з конкурентами, то інвестори сприймають це позитивно.

У той же час для корпорації, що працює у стагнуючій галузі, експансія у її межах може не завжди виявитися виграною стратегією. Для таких корпорацій оптимальне співвідношення між перевагами фокусування на одному сегменті і диверсифікації може забезпечити так звана стратегія помірної диверсифікації. Вона має на увазі перехід у більш перспективні галузі, де корпорація може використовувати наявний досвід і навички, а також створити синергетичні ефекти.

Аналіз 412 корпорацій [8], що входить до індексу «S&P 500», показав, що сукупний дохід акціонерів помірно сфокусованих корпорацій (які одержують не менше двох третин прибутків від двох ринкових сегментів у середньому на 9 % перевищував дохід диверсифікованих корпорацій і на 5 % – сфокусованих (рис. 4).

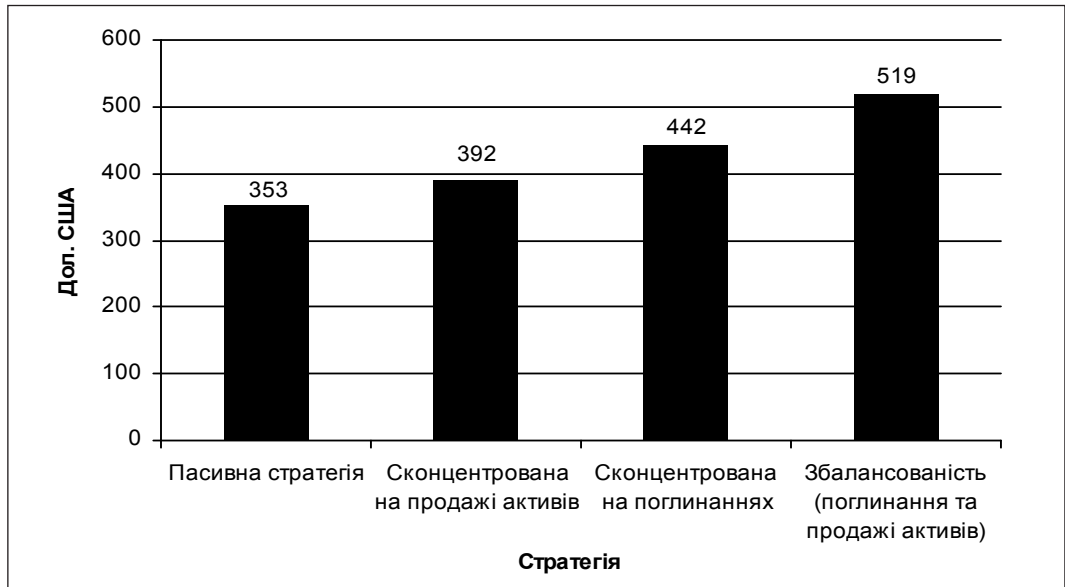


Рис. 4. Вартість 100 дол. США у 2009 р., які були інвестовані у 2001 р.

Стратегії, що припускають поглинання в широкому наборі галузей без створення синергетичних ефектів, також можуть бути цілком ефективні. Ці та інші стратегічні альтернативи можуть бути реалізовані або усередині існуючої корпорації з опорою на її можливості і практичний досвід, або за допомогою зовнішніх засобів через злиття або поглинання.

Висновки. Таким чином, активні стратегії, спрямовані на збільшення частки ринку за рахунок консолідації розширення географії діяльності, є більш вигідними. Одним словом, експансія виявляється дуже привабливою. Адже об'єднання активів в одній або пов'язаних галузях створює синергетичні ефекти. Корпоративні стратегії, що припускають поглинання в широкому наборі галузей без створення синергетичних ефектів, також можуть бути ефективними. Створюється вартість за рахунок підвищення якості управління, підтримки зростаючих напрямів бізнесу, зміни структури галузі.

Отже видно, що, незважаючи на різноманітність механізмів створення вартості, усі стратегії злиттів або поглинань об'єднує необхідність ефективно і швидко забезпечувати зростання вартості компанії для акціонерів при мінімізації ризиків. Основною умовою цього залишається та обставина, що угоди злиттів або поглинань повинні здійснюватися у межах загальної корпоративної стратегії. Тільки тоді можна повністю задіяти усі резерви компанії, уникнути великих прорахунків і збільшення витрат. Проте неможливо сформулювати стратегію злиття або поглинання раз і назавжди. Занадто висока динамічність економічних процесів. Така стратегія повинна піддаватися регулярному перегляду. Формулюванням стратегії процес організації угод злиттів або поглинань не обмежується.

Незважаючи на різноманітність механізмів створення вартості, усе злиття і поглинання об'єднує одне – необхідність ефективніше за інших витягати вартість з отриманого активу. Зробити це вдасться за умови, якщо угода здійснюється у межах загальної корпоративної стратегії. Це дозволяє максимально повно задіювати наявні в корпорації активи і навички.

Бібліографічні посилання

1. **Гранди Т.** Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес : пер. с англ. / Т. Гранди. – М. : Эксмо, 2008. – 240 с.
2. **Македон В. В.** Принципи та організаційні складові інтеграційної політики компаній у міжнародних моделях корпоративного управління : моногр. / В. В. Македон. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2011. – 396 с.
3. **Рикертсен Р.** Выкуп бизнеса менеджерами: Проведение LBO-сделок и покупка собственного бизнеса : пер. с англ. / Рик Рикертсен. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 404 с.
4. **Рудык Н. Б.** Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2005. – 244 с.
5. Слияния и поглощения в системе современной экономики : моногр. / под ред. А. Н. Фоломьева. – М. : Изд-во РАГС, 2010. – 184 с.
6. **Хардинг Д.** Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Д. Хардинг, С. Роувит ; пер. с англ. А. Г. Петкевич. – Минск : Гревцов Паблицер, 2007. – 256 с.
7. **Auerbach A. J.** The effects of taxation on the merger decision / A. J. Auerbach, D. Reishus // Corporate Takeovers: Causes and Consequences. – Chicago : University of Chicago Press, 2008. – P. 157–183.
8. **DePamphilis D.** Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities: An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions / D. DePamphilis. – NY : Academic Press, 2009. – 800 p.
9. KPMG International Survey of Corporate Sustainability Reporting 2009. – University of Amsterdam. – 36 p.
10. **Roll R.** The Hubris Hypothesis of Corporate takeovers / R. Roll // Journal of Business. – 2006. – Vol. 59. – P. 197–216.

Надійшла до редколегії 19.10.2011 р.

УДК 339.97

Н. П. Мешко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ РИЗИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Досліджено характерні тенденції та глобальні наслідки розвитку світової економіки в післякризовий період. Проаналізовано динаміку та структуру прямих іноземних інвестицій, їх вплив на структурні зміни в економіці України. Запропоновано інструменти мінімізації економічних ризиків при залученні іноземних інвестицій у середньостроковій перспективі економічного розвитку національної економіки.

Ключові слова: глобальні наслідки, іноземні інвестиції, економічні ризики, інструменти мінімізації інвестиційних ризиків.

Исследованы характерные тенденции и глобальные последствия развития мировой экономики в посткризисный период. Проанализирована динамика и структура прямых иностранных инвестиций, их влияние на структурные изменения в экономике Украины. Предложены инструменты минимизации рисков при привлечении иностранных инвестиций в среднесрочной перспективе развития национальной экономики.

Ключевые слова: глобальные последствия, иностранные инвестиции, экономические риски, инструменты минимизации инвестиционных рисков.

Study trends and global consequences of the global economy after the financial crisis. The analysis of the dynamics and structure of the volume of foreign direct investment in the economy, their impact on structural changes in the economy of Ukraine. Developed tools to minimize the economic risks of foreign investment in the medium term economic development of the national economy.

Key words: global consequences, foreign investment, economic risks, tools to minimize investment risks.

Вступ. Світовий досвід свідчить, що суттєвою ознакою інтернаціоналізації та транснаціоналізації економіки як проявів глобалізаційних процесів є прискорення руху міжнародного капіталу та зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Пряме іноземне інвестування для країни-реципієнта має низку позитивних і негативних наслідків, тому для забезпечення економічної безпеки країн, їх сталого розвитку необхідна виважена стратегія іноземного інвестування, вмiє оперативне управління міжнародними потоками капіталів.

Проблемам міжнародного руху капіталу, оцінці ефективності використання інвестицій в умовах інтеграції та глобалізації інвестиційних процесів, питанням впливу іноземних інвестицій на формування інноваційного потенціалу держави присвячено наукові дослідження: І. А. Бланка [1], Ю. В. Богатина [2], І. Р. Бузько [3], В. М. Гейця [4], С. В. Мочерного [5], А. А. Пересади [6], А. М. Поручника [7], В. П. Савчука [8], Н. Татаренка [9], Д. М. Черваньова [10], О. І. Шниркова [11] та ін.

Зростання залучення іноземних інвестицій є необхідною складовою заходів макроекономічної стабілізації національних економік трансформаційного періоду розвитку, які забезпечують доступ до сучасних технологій та менеджменту, сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, поживають ринки товарів та послуг. Проте у дослідженнях українських науковців недостатньо обґрунтованими є питання оцінки впливу іноземних інвестицій на структурні зміни у розвитку національної економіки в умовах виходу світової економіки із глобальної фінансової кризи. Актуальність аналізу економічних ризиків залучення іноземних інвестицій в Україну зумовлена стрімким нарощуванням негативних тенденцій в інвестиційно-інвестиційній сфері (значні витоки капіталу за межі України, низький рівень інноваційної активності суб'єктів ринку, погіршення структури ПІІ, недосконалість механізмів державного регулювання інвестиційною діяльністю тощо).

Доцільність подальшого дослідження цієї проблеми на сучасному етапі викликана посиленням глобальної інтеграції економічних систем, наслідком чого на мікрорівні є процес транснаціоналізації, а на макрорівні – економічна регіоналізація. За цих умов інтеграційними пріоритетами державної політики України мають бути залучення суб'єктів господарювання у світові процеси транснаціоналізації через систему прямих іноземних інвестицій з боку світових ТНК та формування транснаціонального характеру бізнесу власних підприємств.

Постановка завдання. Метою даної статі є виявлення глобальних та локальних ризиків залучення іноземних інвестицій в економіку України та розробка про-

позицій щодо активізації інвестиційної діяльності в післякризовий період з урахуванням загальносвітових тенденцій економічного розвитку. Відповідно до мети дослідження необхідно вирішити низку завдань, зокрема: дослідити характерні тенденції та глобальні наслідки розвитку світової економіки в післякризовий період; визначити стан та тенденції залучення ПІІ та їх вплив на структурні зміни в економіці України; запропонувати шляхи забезпечення мінімізації економічних ризиків при залученні іноземних інвестицій у середньостроковій перспективі економічного розвитку національної економіки.

Результати. Завершення глобальної фінансово-економічної кризи стало початком нового етапу розвитку світових економічних відносин, який значною мірою визначатиметься спроможністю провідних країн світу, зокрема країн-членів Великої Двадцятки, погодити конфлікти інтересів, що виникли та поглибилися під час фінансової кризи. Головними з них, на думку експертів, є:

- різний ступінь ураження кризою розвинених країн та країн, що розвиваються, що обумовлює застосування різних заходів економічного стимулювання – глобальне протистояння депресії й дефляції в розвиненому світі проти політики стримання інфляції в країнах, що розвиваються;

- зростання валютних резервів і профіцитів поточних рахунків країн, що розвиваються, загострило проблему вибору способу боротьби з депресією: шляхом бюджетних обмежень чи фінансової експансії;

- «валютні війни» на глобальних ринках провокуються промислово розвиненими країнами, які за рахунок послаблення власних валют стимулюють зовнішньоекономічні операції, у той час і країни, що розвиваються, прагнуть зберегти свої переваги в торгівлі (у тому числі за рахунок слабкої національної валюти, захищеної адміністративним курсоутворенням) [1].

Значний вплив зовнішньої торгівлі на розвиток економіки України обумовлює потребу в адекватній інтерпретації ринкових процесів, що відбуваються у світовій торгівлі, прогнозуванні їх розвитку та визначенні ризиків та можливостей, що випливають з тенденцій міжнародної торгівлі для України (рис. 1).

Світова економічна історія доводить, що залучення ресурсів у формі іноземних інвестицій є дієвим засобом піднесення національної економіки, але цей процес має ґрунтуватись на загальнодержавній стратегії, системі стимулів, обмежень і пільг, які б забезпечили оптимальну відповідність інтересів імпортерів капіталу стратегічним завданням країни, що їх приймає. У сучасних умовах перед країнами світу постало завдання вироблення власної системи моніторингу глобального бізнесового середовища та реагування на глобальні загрози. Також залишається відкритим питання щодо стратегії, якої слід дотримуватися для відновлення економічного зростання в післякризовий період: суворої економії та скорочення дефіцитів бюджетів чи збільшення монетарного стимулювання економіки. Зокрема, серед розвинених країн стратегію економії підтримують ЄС і США, а Японія готова до впровадження інструментів монетарного стимулювання економіки шляхом розширення фінансування витрат. Очевидно, що на сьогодні не існує єдиного алгоритму дій щодо мінімізації збитків та максимізації вигод широкої інтеграції країн у міжнародну економіку.

Щодо України, то важливими напрямками інтеграції у світову економіку в контексті сучасних тенденцій світогосподарського розвитку слід розглядати реалізацію спільних інвестиційних проектів у сфері аграрного виробництва, використання альтернативних джерел забезпечення енергією, впровадження нових енергозберігаючих технологій та високотехнологічних послуг. Тому позитивної оцінки заслуговує



Рис. 1. Тенденції та глобальні наслідки світогосподарського розвитку в післякризовий період

презентація інвестиційного потенціалу України та національних проектів у 16 фінансових центрах світу, яка розпочалася восени поточного року. Як відзначають організатори, під час роуд-шоу будуть презентовані інвестиційні проекти першої хвилі («LNG-Термінал», «Олімпійська надія-2022», «Чисте місто», «Відкритий світ» та «Енергія природи», декілька інших пріоритетних регіональних та галузевих про-

ектів) та інші іміджеві засоби для інформування потенційних інвесторів щодо інвестиційних переваг України (вдале географічне положення – доступ до стратегічних ринків ЄС, Росії, Азії; наявність висококваліфікованої та доступної робочої сили; потенційний попит внутрішнього ринку споживачів (в Україні 5 міст – мільйонників); запровадження нових ефективних інструментів для інвесторів: Єдине вікно, низькі податки, маркетингові заходи тощо [2].

Для України як держави з трансформаційною економікою важливо розглядати залучення іноземних інвестицій у контексті структурних змін і економічного зростання. Як відомо, офіційно визначеними пріоритетними завданнями державної інвестиційної політики, які покликані розв'язати іноземні інвестиції, є: структурна реформа економіки; технологічне оновлення виробництва; виробництво товарів широкого споживання; подолання залежності країни від імпорту. Проте аналіз реального стану залучення іноземних інвестицій з початку нового тисячоліття та динаміка основних показників макроекономічного розвитку дозволяє зробити висновок про невідповідність інвестиційних інтересів іноземних компаній, які з'являються на вітчизняному ринку, стратегічним цілям економічного розвитку національної економіки (табл. 1).

За останні вісім років (2002–2010 рр.) обсяги іноземних інвестицій в українську економіку збільшилися майже у вісім разів, але аналіз динаміки структури ПІІ свідчить про збільшення інвестицій у фінансову діяльність (на 26 %), в операції з нерухомістю і орендою, інжиніринг і надання послуг підприємцям (на 6,2 %) та у будівництво (на 2,1 %), при цьому значно зменшилися прямі інвестиції у промисловість і торгівлю (відповідно на 20,2 % та 6,5 %). Як наслідок, знизилися темпи приросту обсягів імпорту (на 4,2 %), збільшилися темпи зростання експорту торгівлі товарами та послугами і відповідно маємо (починаючи з 2006 р.) від'ємне сальдо зовнішнього торговельного обороту. Для географічної структури прямого іноземного інвестування характерне збереження провідної ролі Кіпру, Німеччини, Великобританії, Швейцарії, Росії. Щодо прямих інвестицій США, то вони значно скоротилися, що зумовлено насамперед кризовими явищами у американській економіці та регіоналізацією міжнародного руху капіталу в післякризовий період.

У структурі валової доданої вартості України (за даними 2010 р.) найбільшу частку займає транспорт (29 %), промисловість (26,4 %), сільське господарство (15,6 %), торгівля (14,5 %). У структурі експорту товарів питома вага високотехнологічних товарів складає менше 3 %, що є наслідком негативних тенденцій у інноваційній діяльності суб'єктів ринку – кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, у порівнянні з 2000 р. скоротилася на 15 % [2].

Таким чином, можна констатувати, що зростання притоку прямих іноземних інвестицій не лише не привело до очікуваних позитивних структурних змін у національній економіці України, але й посилює економічні ризики держави за рахунок збільшення транснаціонального капіталу у фінансовій сфері (особливо в банківському секторі), сільському господарстві, транспорті, промисловості та торгівлі. Ризик країни посилюється внаслідок невизначеності у майбутньому змін політичних та економічних умов, які можуть вплинути на спроможність країни (корпорацій, підприємств та інших позичальників) відповідати за зобов'язаннями зовнішнього боргу. Складовими ризику країни виступають: політичний ризик, який представлений невизначеністю у майбутньому інвестиційного клімату держави-імпортера кредитів та інвестицій; економічний ризик – ризик, пов'язаний з невизначеністю у майбутньому платоспроможності країни та суб'єктів ринку, які є учасниками

Таблиця 1

**Динаміка структури ППІ та окремих показників національної економіки
в період з 2002 до 2010 р.***

Показники	Період, що аналізується		Відхилення	
	Станом на початок 2003 р.	Станом на початок 2011 р.	абсолютне	відносне, %
1. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США	5471,8	44708,0	+ 9311,2	+ 718,4
2. Структура ППІ в економіку України за основними країнами-інвесторами, %:				
– США	16,3	2,7		–13,6
– Кіпр	12,3	22,2		+9,9
– Сполучене Королівство	9,8	5,1		–4,7
– Нідерланди	7,2	10,5		+3,3
– Віргінські (Британські) Острови	6,3	3,3		–3,0
– Російська Федерація	6,0	7,6		+1,7
– Німеччина	5,8	15,8		+10,0
– Швейцарія	5,1	1,9		–3,2
– Австрія	3,9	5,9		+2,0
– інші	27,3	25,0		–2,3
3. Структура ППІ в Україну за видами економічної діяльності, %:				
– промисловість	51,6	31,4		–20,2
– торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	17,2	10,7		–6,5
– фінансова діяльність	7,7	33,7		+26,0
– діяльність транспорту та зв'язку	7,2	3,8		–3,4
– операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4,4	10,6		+6,2
– будівництво	3,1	5,2		+2,1
– інші види економічної діяльності	8,8	4,6		–4,2
4. Темпи зростання/зменшення обсягів торгівлі товарами і послугами до попереднього періоду, %:				
– експорт	124,1	128,1		+4,0
– імпорт	134,7	130,8		– 3,9
5. Сальдо обсягів експорту-імпорту товарів і послуг, млн дол. США	2836,7	–3035,3		

* Складено автором на основі [3].

міжнародних контрактів; експортний ризик – пов'язаний з можливістю призупинення обслуговування боргу через низьку ліквідність товарів зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій.

Враховуючи вищезазначене, при формуванні інвестиційних пріоритетів післякризового розвитку України особливої актуальності набуває залучення іноземних інвестицій в ті сектори економіки, які забезпечать значний приріст валової доданої вартості, сприятимуть розвитку інноваційного потенціалу та стануть основою формування високотехнологічної економіки, а саме: високотехнологічне машинобудування, виробництво добрив, продовольства, нових матеріалів із заданими властивостями. Як відомо, поточна структура промислового виробництва України

не відповідає сучасним вимогам технологічної багатоукладності, що компенсується імпортом продукції високих технологічних укладів та відповідно негативно позначається на відтворювальному потенціалі економіки. Німеччина, Китай, США, Росія (основні інвестори в структурі ПП України) експортують більше 20 % продукції п'ятого технологічного укладу та майже у два рази випереджають інші розвинені країни та такі, що розвиваються. Серед нових індустріальних країн виділяються Республіка Корея та Сінгапур, що експортують майже 50 % продукції п'ятого технологічного укладу та 80 % – четвертого та п'ятого укладів разом.

Для забезпечення ефективної участі у міжнародному поділі праці та збільшення високотехнологічного експортного потенціалу країни при розробці стратегій інвестиційної політики в короткостроковій та середньостроковій перспективі необхідно впроваджувати механізми та інструменти стимулювання міжнародного трансферу технологій у машинобудування та інші галузі національної економіки; зменшити непрямі податки та збори у дозвільній системі ведення бізнесу; спростити умови реєстрації та зменшити ступінь регламентації інноваційних проектів для отримання кредитів під державні гарантії тощо.

Метою інвестиційної політики держави та регіонів насамперед має стати створення сприятливих умов для економічної активності усередині країни, модернізація міжнародних торговельних відносин, інтеграційна активність і оптимальне визначення національних пріоритетів. Актуальність цих завдань є очевидною – адже в Україні, за оцінками міжнародних агенцій, стан ведення бізнесу визначається як незадовільний (у рейтингу зі сплати податків – 181 місце серед 183 країн, з відкриття бізнесу – 112, захисту прав інвесторів – 111, забезпечення виконання контрактів – 44, отримання кредитів – 24). У порівнянні з минулим роком п'ятірка країн, які лідирують у рейтингу за ступенем сприятливості умов ведення бізнесу, не змінилася: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США, Данія. Замикає рейтинг республіка Чад (183 місце) [4]. Досягнення найкращого результату в реалізації стратегічних задач, таким чином, залежатиме від того, якою мірою країні вдасться «вписатися» у загальносвітові тенденції економічної конкурентоспроможності, будучи включеною у конкретні міжнародні економічні відносини – регіональних і багатосторонніх торговельних співтовариств.

Гостра потреба поліпшення інвестиційної привабливості машинобудування та інших галузей промисловості України, задля якісного нарощування обсягів прямих і портфельних інвестицій ТНК, потребує удосконалення вітчизняної системи регулювання інвестиційними ризиками, посилення відповідальності керівництва компанії за виконання умов інвестиційних проектів. На мікрорівні важливо запроваджувати новітні інструменти інвестиційного ризик-менеджменту, зокрема арт-банкінгу, алгоритмів розробки економічно виважених інвестиційних рішень тощо [5].

Оцінюючи перспективність іноземних інвестицій в аграрний сектор України, слід враховувати глобальні та локальні ризики, які сформувалися у цій сфері, і які, за прогнозами міжнародних експертів, будуть зростати під тиском глобальних загроз. Глобальні економічні ризики – це невизначеність у здатності України зберегти власні земельні ресурси в умовах зростання глобальних негативних тенденцій на ринку продовольства та посиленні агресивних стратегій транснаціонального капіталу у боротьбі за обмежені світові ресурси орних земель. За оцінками експертів, український аграрний сектор настільки привертає увагу закордонних інвесторів, що може залучити в економіку України поточного року до 1 млрд дол. США інвестицій [6]. За прогнозами, на зовнішні ринки запозичень у 2011 р. вийдуть 10 україн-

ських аграрних компаній, наступного року – ще до десятка. Насправді сценарії виходу українських компаній на IPO багато в чому залежатиме від того, як розвиватиметься ситуація навколо ринку землі, адже це важливий месидж для інвесторів.

За оцінками аналітиків, земельний фонд України становить 5,7 % території всієї Європи. У складі земель майже 71 %, а це 42,8 млн гектарів, займають сільськогосподарські землі; 17,6 %, або понад 10,5 млн гектарів, – лісові угіддя. За формами власності, станом на 1 січня 2011 р., 50,8 % земель знаходяться у приватній власності, 49 % – у державній і лише 0,2 % – у колективній. Розораність земель у нашій країні є найвищою у світі, а за показником кількості ріллі на душу населення, а це близько 1 га родючих земель, Україна є однією з найкраще забезпечених країн світу, при цьому вартість орної землі складає у середньому 500 – 800 дол. США за гектар і є найнижчою у Європі [7].

Глобальною тенденцією у світі є зменшення показника кількості ріллі на душу населення: з 0,38 га у 1970 р. до 0,23 га у 2000 р., а протягом наступних кількох десятиліть очікується зменшення до 0,15 га. Головним фактором і глобальною загрозою посилення негативної тенденції скорочення орної землі є зростання кількості населення на Землі. Як прогнозує більшість експертів визнаних міжнародних організацій, населення планети у середині XXI сторіччя сягне 9,5 млрд осіб (при сьогоднішній кількості – 6,5 млрд осіб), тому тиск на природу буде зростати. За даними ООН, глобальна продовольча криза є лише в зародковому стані, справжня «війна за харчі» у світі розпочнеться незабаром, адже потреба у зернових щороку зростає і до 2030 р. очікується, що її приріст становитиме 50 %, а до 2050 р. – 100 % [8].

Під впливом зазначених глобальних тенденцій, відповідно, зростатиме вартість земельних ресурсів. Найбільші у світі компанії з виробництва продовольчих товарів, фінансові корпорації та промислові компанії вже почали інвестувати в землю: Alpcot Agro (із Швеції) купила 120 тис. га землі в Росії, South Korea's Hyundai заплатила 6,5 млн дол. за використання земельних ресурсів концерну Khorol Zerno, який володіє 10 тис. га земельних угідь у Східному Сибіру, а інвестиційний банк Morgan Stanley придбав 40 тис. га землі в Україні. Згідно з даними американського аналітичного центру Міжнародного інституту досліджень з питань виробництва продовольства високорозвинені країни щороку витрачають від 20 до 30 млрд дол. на купівлю землі в країнах, які розвиваються [8].

В умовах посилення глобальних ризиків зростає загроза втрати значної частини національних земельних ресурсів України через нарощування локальних ризиків. Як відомо, ризик і дохідність – це вектори одного спрямування – чим більший ризик, тим більша дохідність операцій. Зростання світового попиту на земельні ресурси посилює інвестиційну привабливість операцій в аграрному секторі України для іноземних інвесторів, тому є загроза збільшення тіньових операцій з продажу землі транснаціональним компаніям. За цих умов міжнародний досвід проведення земельних реформ повинен стати джерелом пошуку ефективних механізмів захисту національних інтересів України в аграрному секторі та в операціях із земельними ресурсами (табл. 2).

Обмеження на володіння сільськогосподарськими угіддями для іноземців (тією чи іншою мірою) є в більшості країн світу. Так, у Європейському Союзі право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно всіх інших встановлюються жорсткі перепони. Приміром, у США, незважаючи на декларовану відкритість її економіки, іноземці володіють у край незначною частиною сільгоспугідь країни – менше 1 %.

Таблиця 2

**Інструменти захисту національних земельних ресурсів:
міжнародний досвід***

Країна	Інструменти захисту національних земель	Довідково: поточна вартість 1 га землі, дол.
Велика Британія	Обмеження нецільового використання земельних ресурсів. Складна система дозволів	22 700,0
Італія Сербія Іспанія	Право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно всіх інших встановлюються жорсткі перепони	18 189,0 11 520,0 9800,0
Китай	Офіційно земля перебуває в державній і колективній власності селян, але обробляти її закордонним компаніям можна: на правах довгострокової оренди і за умови, що китайська сторона буде партнером іноземного інвестора	12 285,0
Франція	Діє система спеціальних дозволів на окремі операції, а саме: якщо вартість покупки більше 250 млн франків або якщо об'єктом придбання є виноградники (за традицією вони є частиною національного багатства). Право на купівлю землі поширюється тільки на громадян країн ЄС, стосовно всіх інших встановлюються жорсткі перепони	8640,0
Польща	На початку реформ – лібералізація операцій для іноземних інвесторів, що призвело до негативних тенденцій. У даний час встановлено заборону на купівлю землі іноземцями	7200,0
США	Про допуск іноземців до американської землі рішення приймають штати. У 28 штатах існують закони щодо обмеження прав іноземців на купівлю земель сільськогосподарського призначення	5430,0
Болгарія	Заборона на придбання іноземцями та іноземними юридичними особами права власності на землю сільськогосподарського призначення та лісові угіддя, за винятком спадкоємців за законом (не за заповітом)	4500,0
Угорщина	Заборону на продаж землі іноземцям продовжено до травня 2014 р. Чинне законодавство країни допускає придбання землі тільки фізичними та юридичними особами, що проживають на її території	4260,0

* Складено автором на основі [9; 10].

У 28 штатах існують закони щодо обмеження прав іноземців на купівлю земель сільськогосподарського призначення, за своєю жорсткістю ці обмеження значно різняться. Приміром, у Канзасі іноземцям узагалі заборонено купувати сільськогосподарські землі, у штаті Айдахо заборона стосується земель, що належать штату. У деяких штатах, таких як Джорджія, Кентуккі, Мериленд, заборона поширюється вибірково на ті держави, які не розглядаються як дружні. В Індіані та низці інших штатів обмежується площа землі, яка може бути продана іноземцям (не більше 2 га).

Міжнародний досвід свідчить, що систему захисту орних земель можна побудувати лише якщо землями сільськогосподарського призначення володітимуть виключно громадяни країни, а іноземні інвестиції будуть спрямовуватися на обробіток угідь. В умовах зростання глобальних загроз об'єктивною необхідністю є

розробка і прийняття українського законодавства, яке б забезпечило прозорі і чіткі умови операцій на ринку землі. Держава має бути активним партнером приватного капіталу у розвитку агропромислового сектора. В Європі, на відміну від України, державно-приватне партнерство знаходиться на дуже високому рівні. У ЄС виділяються кошти з державного бюджету на забудову сільських територій у розмірі 40–50 % вартості проектів, установлюються преференції для реалізації середньострокових та довгострокових бізнесових проектів.

Висновки. Прискорення руху транснаціонального капіталу, як одна з ознак виходу світової економіки з фінансово-економічної кризи, посилює процеси інтеграції економік, поглиблення міжнародного поділу праці та глобалізації соціально-економічних відносин. Зростають іноземні інвестиції в країни, що мають ринки, які швидко розвиваються, до яких належить і Україна. Для полегшення трансграничного руху капіталів експортери користуються офшорними зонами, внаслідок чого важко ідентифікується національна приналежність інвестицій.

Для міжнародних фінансових і фінансово-промислових груп інвестування коштів в Україну є вигідною формою вкладень. Незважаючи на ризики, що супроводжують іноземні інвестиції, в країні існує дуже великий попит на фінансові ресурси, який обумовлює високу дохідність інвестицій. Зарубіжні інвестори мають можливість отримувати значні прибутки, використовуючи західний досвід управління вкладеннями.

Транснаціональні компанії стали основним джерелом прямих іноземних інвестицій в країнах із перехідною економікою. Іноземні інвестиції, здебільшого, не спрямовуються на розвиток у країнах-реципієнтах наукоємних виробництв та таких, які б конкурували із вже існуючими в країнах-донорах.

В Україні іноземні компанії орієнтуються, перш за все, на наблизення товарів, які отримані від реалізації інвестицій, до ринків збуту; їх цікавлять сировинні ринки та ринок дешевої робочої сили. Уряд країни має провадити виважену інвестиційну політику, яка забезпечувала б розбудову національного інноваційного потенціалу, мінімізувала б ризики при залученні іноземних інвестицій в галузі національної економіки.

Подальшого дослідження потребує вивчення тенденцій збільшення іноземних інвестицій в інтелектуальний капітал країни. Корпоративні «війни за таланти» в Україні тільки розпочинаються. Агресивні стратегії залучення кваліфікованого персоналу, які реалізують іноземні компанії в Україні, уже становлять значну загрозу для українських компаній. Інформатизація глобальної економіки змістила конкурентні переваги – головним ресурсом конкурентоздатності компанії стає людський капітал. Фінанси та технології забезпечують компаніям конкурентні переваги, але лише на певний час. Фінансовий капітал став доступнішим в умовах поглиблення транснаціоналізації світової економіки, технології в епоху відкритих інновацій надають монопольні переваги лише у короткостроковому періоді їх використання. У сучасних умовах саме людина як джерело нових знань і як ресурс стає важливим фактором у підвищенні конкурентоздатності національної економіки.

Бібліографічні посилання

1. Дамаскіна М. В. Хедж-фонди в системі управління міжнародними інвестиційними ризиками / М. В. Дамаскіна // Інвестиції: Практика та досвід. – 2008. – № 14. – С. 7–11.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2011/10/20/6688957/>.

3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://lysty.com.ua>.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://liberal.in.ua/daydzhest/zarubezhniy-opit-funktsionirovaniya-zemelnoho-rinka.html>.
5. **Короленко А.** Земельна реформа: міжнародний досвід / А. Короленко // Урядовий кур'єр. – 2011. – С. 4.
6. **Ліссіста А.** Україна зацікавлена в довгострокових інвестиціях у сільське господарство / А. Ліссіста // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 98. – С. 8.
7. На село прийдуть дешеві кредити // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 114. – С. 7.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Презентація інвестиційного потенціалу України та Національних проектів у 16 фінансових центрах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>.
10. Тенденції міжнародної торгівлі в 2010 році: ризики та можливості для України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/381/>.

Надійшла до редколегії 12.11.2011 р.

УДК 339

О. Г. Михайленко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНКА УЧАСТІ РОСІЙСЬКИХ БАНКІВ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Досліджено присутність російських банків в Україні. Маючи доступ до значних валютних ресурсів, російські держбанки мають можливість ринковими методами впливати на монетарну політику в Україні. Розглянуто інвестиційну діяльність російських банків та фінансових установ, проаналізовано наслідки їх діяльності на фінансовому ринку.

Ключові слова: українські банки, іноземний капітал, фінансові активи, поступове проникнення російських банків в Україну.

Исследовано присутствие российских банков в Украине. Имея доступ к значительным валютным ресурсам, российские госбанки имеют возможность рыночными методами влиять на монетарную политику в Украине. Было рассмотрено инвестиционную деятельность российских банков и финансовых учреждений, проанализированы последствия их деятельности на финансовом рынке.

Ключевые слова: украинские банки, иностранный капитал, финансовые активы, постепенное проникновение российских банков в Украину.

Presence of Russian banks in Ukraine was investigated. With access to substantial monetary resources, the Russian state-owned banks have the opportunity with market methods have influence on monetary policy in Ukraine. Investment activity of Russian banks and financial institutions was considered and analyzed the impact of their activities in the financial market.

Key words: Ukrainian banks, foreign capital, financial assets, the gradual penetration of Russian banks in Ukraine.

Вступ. На сучасному етапі в Україні російський капітал представлений 10 банками, що контролюють більше 11 % активів банківської системи. З цього приводу питання про збільшення кількості російських банків на території України стає все більш вагомим. З першого погляду збільшення російського капіталу та відкриття філіалів російських банків не має політичного підґрунтя і не несе ніякої загрози українським банкам, через те, що за останні роки, а саме за 2010 р., на український ринок увійшли п'ять нових іноземних банків. Наприклад, Platinum Bank придбав 100 % корпоративних прав чеського Home Credit Bank, і це дозволило йому розширити свою мережу на 20 нових відділень. У цілому на кінець 2010 р. 55 банківських установ, які діють на українському фінансовому ринку, мали вклади з боку іноземних інвесторів, у тому числі 20 з них – зі 100%-м іноземним капіталом. Протягом 2010 р. частка іноземного капіталу збільшилась із 35,8 % до 40,6 %, у тому числі і російські банки, які є основними іноземними діючими представниками на українському фінансовому ринку України.

Так, на чотири російські банки – «ВТБ», «Промінвестбанк», «Альфа-банк», дочірній банк «Ощадбанку Росії» – припадає більше ніж 10 % активів, 8 % капіталу та 14 % корпоративного кредитного портфелю української банківської системи [6].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення питання про присутність російських банків в Україні, оскільки можна побачити, що не тільки протягом останнього року а й протягом останнього десятиліття постійно відбувалося розширення російської частки в загальних активах.

Результати. Поява російських комерційних та державних банків несе низку ризиків. Володіючи доступом до значних валютних ресурсів, російські держбанки мають можливість ринковими методами впливати на монетарну політику в Україні.

У 2008 р., ще до початку кризи, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків становила близько 36 %. При цьому найбільшу частину складає саме російський капітал – 17,4 %. За перше півріччя 2008 р. обсяг російського капіталу у банківській системі України збільшився у 2,6 рази – до 3,8 млрд грн.

Так, банк «Петрокоммерц-Україна» контролюється російським банком «Петрокоммерц», «Альфа-банк» – консорціумом «Альфа груп», «ВТБ Банк» і «Внешторгбанк Україна» – банком «ВТБ», банк «НРБ» – «Сбербанком РФ», «Енергобанк» контролюється Національною резервною корпорацією Росії. До таких банків ще можна віднести банк «Російський стандарт», який належить однойменній російській установі, «Радабанк» контролює «Китфинанс», «БІГ Енергія» – Костянтин Григоришин (російський бізнесмен, який має інтереси в Україні, він також є радником представництва швейцарського акціонерного товариства «Энергетический стандарт»), «БМ Банк» – «Банк Москви», «Банк Ренесанс Капітал» – інвестиційна група «Ренесанс Капітал», «Перший інвестиційний банк» – «VS Energy».

А кілька місяців тому з'явилися чутки про вихід на український ринок ще одного великого гравця – «Газпромбанку», але швидше за все остаточне рішення про присутність цієї фінансової установи буде прийнято вже наступного року. Два з перерахованих – «Альфа-банк» і «ВТБ Банк» – входять у десятку найбільших фінансових установ України.

Наприкінці 2008 р. під контроль російських інвесторів переходить ще один потужний банк – «Промінвестбанк», який опиняється на межі банкрутства через фінансову кризу та інформаційну атаку. Його інвестором стає державний «Внешекономбанк». Перехід цієї установи під контроль російського капіталу наростив

його частку в українській банківській системі майже до 25 %, а після збільшення статутного фонду цей рівень, скоріш за все, буде перевищено [7].

Таблиця 1

Українські банки з російськими акціонерами

Банк	Акціонери (Російська Федерація)	%	Активи, млрд грн
«ВТБ Банк»	Банк «ВТБ»	99,9	30,8
«Промінвестбанк»	Державна корпорація «Банк розвитку і зовнішньоекономічної діяльності (Зовнішекономбанк)»	93,8	28,9
«Альфа-Банк»	ABN Ukraine Ltd (Кіпр)	80,1	27,1
	ОАО «Альфа-Банк» (Росія)	19,9	
Дочірній банк «Сбербанку Росії»	«Сбербанк РФ»	100	8,4
«БМ Банк»	«Банк Москви»	99,9	2,8
«Енергобанк»	Національна резервна корпорація Росії	97,09	1,8
Банк «Петрокоммерц-Україна»	Банк «Петрокоммерц»	90,06	0,92
Банк «Русский стандарт»	Банк «Русский Стандарт»	100	0,25

Отже, три найпотужніші банки України опинилися під контролем російсько-го бізнесу. Жодна інша держава не має впливу на більшу кількість ключових фінансових установ країни [1].

Якщо уважно поглянути на структуру акціонерного капіталу дочірніх банків Росії, можна виявити високу частку державної власності. Так, материнська компанія «ВТБ Банку» прямо підпорядкована уряду, а дочірній банк «Сбербанку Росії» – Центральному банку Російської федерації. Ключовим акціонером «Банку Москви», що також контролює «БМ Банк», є уряд Москви. Інший банк, що діє на території України, – «Внешэкономбанк» – є інвестором «Промінвестбанку» і взагалі є державною корпорацією, наглядову раду якої очолює прем'єр-міністр Російської Федерації Володимир Путін [4].

Усі ці банки ведуть активну фінансову діяльність. Наприклад, кредитні вкладення російських банків в Україні набагато більше інвестицій РФ. Про це говорять багато українських аналітиків та фінансистів, серед них голова інвестиційно-банківського напрямку IK Phoenix Capital Володимир Носов прокоментував, що саме відбувається на українському фінансовому просторі: «Частка прямих інвестицій з Росії формально за останні два роки зросла лише на 2 %, зараз вони складають близько 7 % всього обсягу іноземних інвестицій. Але слід зауважити, що значна частина російських грошей надходить не через прямі шляхи. Найчастіше вони надходять через інші юрисдикції (такі як Кіпр і Нідерланди). Тому реальна частка може бути вищою. Але насправді основним інструментом експансії російського капіталу зараз виступають великі російські банки, представлені в Україні. Через проблеми та слабкість української фінансової системи і консервативної кредитної політики західних банків вони активно нарошують свої кредитні портфелі».

І справді, сукупний обсяг кредитів, виданих корпоративним позичальникам «ВТБ», «ПІБа», «Альфа-банку» і «Сбербанку Росії», з початку 2010 р. по сьогоднішній день зріс майже на 2 млрд дол. (15,1 млрд грн) і вже перевищує 10 млрд дол., що набагато більше, ніж обсяг прямих інвестицій, отриманих з Росії. Частка цих банків

на ринку перевищує 14 % і продовжує зростати. Російські банки продовжують активно кредитувати всі без винятку конкурентоспроможні галузі української економіки. У міру відновлення фінансових ринків їх частка, безумовно, стабілізується або навіть почне скорочуватися, але все одно вони будуть дуже довго мати помітний вплив на український бізнес, що може вплинути і на політичну ситуацію.

Тому постає питання про те, наскільки безпечні для України такі об'ємні інвестиції з боку однієї країни, в даному випадку з боку Росії. Історично вплив російського бізнесу в Україні завжди було значним. До кризи він дещо ослаб у міру того, як українські компанії освоювали західні ринки капіталу, активно шукали нові експортні ринки. Криза показала уразливість української економіки, і тут Росія підставила «інвестиційне плече», активно заповнюючи порожнечу, яка відкрилася після кризи.

Російські банки дієво інвестували в українські підприємства. У цьому є безумовний позитив, тому що кредитна та інвестиційна підтримка українського бізнесу з боку Росії дозволила скоротити падіння економіки нашої країни. Ось деякі найяскравіші приклади: «Промінвестбанк» лідирує серед своїх колег за розміром власного капіталу, «ВТБ Банк» – за обсягом активів, а «Альфа-Банк» – за обсягом кредитного портфеля фізичних осіб. Цікаво те, що російські банки «наводять» на ринок свої інвестиційні підрозділи. І якщо історично склалося так, що фінансовий бізнес Альфа-Груп починався в Україні з інвестиційної компанії «Альфа-Капітал», то «ВТБ Банк» у цьому році «привів» на наш ринок свою інвесткомпанію – VTB Capital. Що ж до «Сбербанку Росії», то не перший рік ходять чутки про можливу купівлю цими фінансовими установами інвестиційної компанії «Трійка Діалог», підрозділ якої працює і в Україні. За інформацією «ВТБ Банку», до кінця 2010 р. загальний портфель групи ВТБ в Україні наблизився до 10 млрд дол. Найбільш значущими клієнтами, профінансованими банком, стали ВАТ «Дніпроенерго», Донецька залізниця, «Чорноморнафтогаз», ЗАТ «ЗАЗ» та ін. Активно працював на українському ринку інвестиційний бізнес групи компанія VTB Capital. Крім урядового кредиту на 2 млрд дол., VTB Capital профінансував на 441 млн дол. «Укравтодор», на 400 млн дол. – НАК «Нафтогаз», виступив одним із організаторів випуску суверенних єврооблігацій України на 2 млрд дол. і єврооблігацій компанії «Метінвест» на 500 млн дол. [8].

З іншого боку, часто неринковий характер цих інвестицій повинен насторожити українську владу у світлі планів на євроінтеграцію України, за яким у Російської держави дуже жорстка позиція. Тенденція, щодо посилення та закріплення за російськими банками позицій в українському банківському просторі найімовірніше буде зміцнюватися в наступному році. Саме так відзначає аналітик ІК Dragon Capital Анастасія Тулюкова. За її словами, зростання зарубіжних (російських) інвестицій в українську економіку носить в короткостроковій перспективі позитивний характер, однак у більш тривалій перспективі у зв'язку з цим можуть виникнути нюанси, пов'язані з політизацією прийняття бізнес-рішень, особливо при розширенні впливу російських державних банків. Експерти вважають, що в майбутньому році посилиться вплив російських інвесторів в Україну. Зараз приблизно кожна 10-та гривня, інвестована банками в економіку Україну, припадає на фінансові установи з російським корінням.

Що ж стосується стратегії та плану дій на українському фінансовому просторі, то російську банківську діаспору в Україні можна умовно розділити на три групи. Фінустанови першої групи не тільки визначилися зі своєю стратегією, але й агресивно нарощують тут свою присутність. «Промінвестбанку», «ВТБ Банку» (ра-

зом з «БМ Банком»), «Ощадбанку» і «Альфа-Банку» вже належать 11,26 % банківських активів країни. Друга група банків також визначилася зі своєю стратегією. Правда, цим рішенням стало бажання піти з ринку. Так, наприкінці минулого року вважав за краще це зробити банк «Ренесанс Капітал». Так вчинили «нові» власники російського банку «Китфинанс», які до кінця поточного року мають намір вийти з капіталу дніпропетровського «Радабанку». Акціонери фінансових установ третьої групи поки що не визначилися, що їм робити з українськими активами. Причому з різних причин: хтось знаходиться в процесі злиття, хтось не проти й піти, але на-вряд чи зараз знайдуться покупці, готові дати справедливую ціну, хтось просто вичікує вдалого моменту в надії наростити свою частку на ринку. Цій групі належить дуже невелика частка в банківській системі України – усього 0,4 %.

Тим часом усі ці фінансові установи належать досить великим російським підприємцям: «Енергобанк» – співвласнику Національної резервної корпорації мільярдерові Олександру Лебедєву, «Петрокоммерц-Украина» – основному бенефіціару російської кредитної організації мільярдерові Леоніду Федуну (співвласнику «ІФД Капітал» і віце-президенту НК «ЛУКОЙЛ»), «Російський Стандарт» – власнику корпорації «Російський стандарт» Рустаму Таріко, банк «ТРАСТ» – відразу трьом професійним банкірам з Москви – Іллі Юрову, Сергію Беляєву та Миколі Фетісову. У кожного з них була своя історія входження на ринок. Разом з тим стратегія появи цих чотирьох приватних фінансових установ на банківському ринку України мала й спільні риси: розрахунок був зроблений на швидкозростаючий ринок споживчого кредитування [2].

У даній роботі розглянуто найбільші російські банки, які присутні на українському банківському просторі. По-перше, «Сбербанк Росії», що є найбільшим банком у Росії, на частку якого припадає близько 27 % активів російської банківської системи і який нараховує близько 240 тис. співробітників. Засновником і основним акціонером ВАТ «Сбербанк Росії» є Центральний банк Російської Федерації, який володіє понад 60 % голосуючих акцій. Іншими акціонерами банку є більше 245 тис. фізичних та юридичних осіб. Банк має найбільш розгалужену мережу філій в Росії: 17 територіальних банків, близько 19 тисяч відділень і внутрішніх структурних підрозділів, а також дочірні банки в Казахстані, Україні і Білорусі, філія в Індії, представництва в Німеччині та Китаї.

У 2010–2011 рр. «Сбербанк Росії» істотно поліпшив свою ринкову позицію, збільшивши частку ринку Дочірнього банку «Сбербанк Росії». Багато в чому це сталося завдяки участі у фінансуванні ним найбільших українських позичальників та участі у великих спільних проектах з материнським банком у Росії. Середня сума операції, за словами заступника голови правління Дочірнього банку «Сбербанк Росії» Марини Бикової, становила 30–40 млн дол. За участі «Сбербанку Росії» дочірнім банком в Україні профінансовані два проекти на суму понад 200 млн дол. Основними пріоритетами для участі банку у великих проектах були підприємства енергетичної, транспортної та хімічної галузей.

Станом лише на 1 липня 2011 р. активи українського «Сбербанку Росії» склали 11,84 млрд грн, кредити і заборгованість клієнтів – 9,99 млрд грн, власний капітал – 1,18 млрд грн. На початку цього року він почав автокредитування та іпотечне кредитування фізичних осіб у російських рублях та упровадив дочірній банк «Сбербанк Росії». Автокредити видаються на купівлю авто під 14 % річних при виплаті одноразової комісії у 2 %, автокредити у гривні видаються під 21 % річних, а іпотечний кредит в рублях видається під 14,5 % річних [3].

Зараз із метою нарощування клієнтської бази та закріплення на українському ринку російські дочірні структури, а саме «Сбербанк Росії», часто пропонують найбільш вигідні умови клієнтам – наприклад, підтримують досить високий рівень ставок по депозитах або пропонують більш лояльні умови по кредитах.

Тим самим підвищуються рейтинг та рівень довіри до цих банків. Таким чином, 27 вересня 2011 р. за підсумками першого півріччя 2011 р. АТ «Сбербанк Росії» зайняв друге місце у відкритому репутаційному рейтингу банків з капіталом з країн СНД «Goodwill-фактор». Цей рейтинг, складений діловим журналом «Власть денег» і дослідницькою компанією NOKs fishes, охоплює великі і найбільші банки за класифікацією НБУ.

Стосовно майбутніх планів «Сбербанку Росії», то вони направлені на придбання роздрібного банку для посилення своєї присутності за межами вітчизняного ринку. Два роки тому велися розмови навколо придбання росіянами європейської групи з розряду Raiffeisen або ОТР, а разом з нею і лідируючих позицій на ринках присутності. Правда, цей план так і залишився нереалізованим, швидше за все, сторони не зійшлися в ціні. Декілька тижнів назад, з'явилася інформація про купівлю роздрібного бізнесу французької групи BNP Paribas – підрозділи Cetelem, що спеціалізується на споживчому кредитуванні. Раніше повідомлялося про створення спільного підприємства «Сбербанку Росії» і Cetelem, що входить в десятку лідерів на російському ринку рос-кредитів. Споживча роздріб – слабе місце «Сбербанку Росії» і на українському ринку, де за підсумками першого кварталу майже 90 % кредитного портфеля фінустанови склали кредити юридичних осіб. Українська ж «дочка» BNP Paribas – «УкрСиббанк» – лідер ринку кредитування фізичних осіб. Можливо, після продажу роздрібного напряму в Росії французи задумуються і про продаж українського активу, що переживає сьогодні не найкращі часи.

Наступний банк, який цікаво розглянути, – це банк «Петрокоммерц-Україна» – один з найперших російських банків, що з'явився в Україні у 2002 р. (придбав контрольний пакет акцій Авіатекбанк), рік за роком втрачає свої позиції. Якщо до 2007 р. він традиційно перебував у шостій десятці, то після 2008-го розташовувався вже в дев'ятій, а зараз і зовсім розміняв десятку. На відміну від своїх колег, фінустанова ніколи не ставила перед собою амбітних планів неодмінно опинитися в десятці українських банків (у Росії «Петрокоммерц» займає 23-є місце за активами). Банк і сьогодні залишається «опорною» фінансово-кредитною установою НК «ЛУКОЙЛ» в Україні. При цьому він реалізує стратегію, спрямовану на широку диверсифікацію клієнтської бази за рахунок розширення співпраці з середніми компаніями в регіонах та розвитку роздрібного бізнесу. Навіть незважаючи на настільки потужного власника, на ринку періодично з'являлися чутки про бажання акціонерів продати український банк. Кожного разу приводом служив вихід ІФД «Капітал» (акціонера материнської структури) з окремих українських активів. Потім ІФД «Капітал» продав і фондові активи в нашій країні, заклавши в листопаді 2009 р. угоду з продажу відкритого недержавного пенсійного фонду, адміністратора НПФ і компанії з управління активами. Та й на рідному для себе ринку ІФД «Капітал» протягом 2007 р. вів переговори про продаж пакета акцій російського банку «Петрокоммерц» казахстанської корпорації Seimar Alliance Financial Corporation (SAFC), які в результаті так нічим і не закінчилися. У середині весни рада директорів материнського банку схвалила нову стратегію розвитку групи «Петрокоммерц» на 2011–2015 рр. Згідно зі стратегією «Петрокоммерц» буде «підвищувати значення роздрібного біз-

несу». Причому істотна частка повинна припадати на клієнтів «з вулиці». Також відповідно до планів протягом наступних п'яти років банк планує нарощувати капіталізацію за рахунок прибутку [5].

Висновки. З огляду на дії російських банків за минулі 2–3 роки можна сказати, що НБУ не зумів перешкодити проникненню в Україну російських держбанків, як і не зумів утримати баланс між присутністю у банківській системі вітчизняного, російського та європейського капіталу.

За прогнозами провідного фінансового аналітика агентства «Кредит-Рейтинг» Віктора Шулика, у цьому році основними завданнями російського банківського капіталу в Україні буде утримання ринкових позицій в корпоративному сегменті і нарощування їх у роздрібному. На його думку, росіяни продемонструють стратегії агресивного зростання. Уже зараз російські банки в Україні, на відміну від західних, оголосили про випуск локальних облігацій на суму більше 3 млрд грн, що говорить про плани активного кредитування.

Експерти припускають, що найближчим часом в Україні з'являться нові російські фінансові установи, а вже присутні тут банки спробують зміцнити свої позиції за рахунок купівлі українських конкурентів. Свій прогноз дає Наталія Пухальська, директор і власник компанії з управління бізнесом в екстремальних умовах «Експо»: «Не виключено, що в міру відновлення вітчизняної економіки присутність російського банківського капіталу на вітчизняному фінансовому ринку буде збільшуватися. Це буде відбуватися як за рахунок нарощування обсягу операцій діючими гравцями, так і за рахунок М & А, у тому числі, виходу нових гравців», – прогноз стосується вже присутніх в Україні російських банків, які будуть зміцнювати свої позиції за рахунок придбання місцевих фінустанов, у тому числі, що належать іноземним інвесторам, які планують вихід з нашого ринку через несправдження прогнозів по рентабельності.

Крім очевидної мети – можливої оптової купівлі українських активів – російські фінансові установи напевно мають і надзавдання – розширення рублевої зони, що дозволить наблизити Росію до заповітної мети – зробити рубль регіональною валютою.

Тому особливо важливо, щоб Нацбанк контролював фінансові потоки в Україні, за якими стоїть російський державний капітал, уважно відстежував і міг у будь-який момент зупинити експансію «Сбербанка РФ» і «ВТБ» на український ринок. Але поки що керівництво НБУ не збирається вдаватися до таких заходів. «Немає сенсу, ці банки не такі значні в Україні, щоб вони могли істотно впливати на нашу банківську систему», – переконує виконавчий директор з банківського нагляду Нацбанку Олександр Кіреєв. Однак у тому, що НБУ піде на адміністративні дії по відношенню до «Сбербанку Росії» і «ВТБ Банку», якщо почує недобре, сумніватися не варто. Адже раніше голова НБУ Володимир Стельмах заявляв, що Україні необхідно обмежити присутність іноземного державного капіталу в банківській системі, оскільки зарубіжні держбанки можуть переслідувати політичні цілі [9].

Бібліографічні посилання

1. Економічна газета: «Економічна правда» [Електронний ресурс]. – 2010. – № 40. – Режим доступу: <http://epravda.com.ua/>
2. Економічна газета: «Інвест Газета» [Електронний ресурс]. – 2011. – № 27. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/finansy/pochemu-rossijskim-bankam-ne-vezet-161654/>
3. **Ніколаєв С.** Российские банки дадут Украине рубля [Електронний ресурс] / С. Ніколаєв //

Интернет-журнал «Bigness.ru». – Режим доступу: <http://www.bigness.ru/articles/2011-03-03/news/122427/>

4. Россияне скупают украинские банки [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство «МинПром». – К. – Режим доступу: <http://www.minprom.ua/> (станом на 01.03.2011).
5. Украинские банки перестали быть украинскими. «Комментарии» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comments.ua> (станом на 26.07.2011).
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/>
7. Офіційні дані Національного Банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> (станом на 01.10.2010).
8. Письменная Т. Міжбанківський бізнес [Електронний ресурс] / Т. Письменная. – Режим доступу: <http://www.prostobankir.com.ua>.
9. Сбербанк и ВТБ строят планы на Украину. Фінансові новини – портал «Дело» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.delo.ua/finance/sberbank-i-vtb-planu-na-ukrain-55906/>

Надійшла до редколегії 20.10.2011 р.

УДК 339.92

Г. В. Нямецук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ КОСМІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Проаналізовано трансформаційні процеси світового ринку космічних технологій та визначено особливості конкурентних позицій його учасників: Сполучених Штатів Америки, Європейського космічного агентства, Російської Федерації і Китайської Народної Республіки.

Ключові слова: світовий ринок космічних технологій, національні космічні програми, Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору, Європейське космічне агентство, Федеральне космічне агентство, Китайська національна космічна адміністрація.

Проанализированы трансформационные процессы мирового рынка космических технологий и определены особенности конкурентных позиций его участников: Соединенных Штатов Америки, Европейского космического агентства, Российской Федерации и Китайской Народной Республики.

Ключевые слова: мировой рынок космических технологий, национальные космические программы, Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства, Европейское космическое агентство, Федеральное космическое агентство, Китайская национальная космическая администрация.

Analysis of transformation of world space market, determined and predict changes competitive positions of United States of America, European Space Agency, Russian Federation, People's Republic of China.

Key words: world space market, national space programs, National Aeronautics and Space Administration, European Space Agency, FSA, CNSA.

Вступ. На сьогодні в економічній системі України триває процес адаптації та визначення шляхів ефективної реалізації моделі інноваційної економіки або еконо-

міки знань. Інноваційний вектор лежить в основі системоутворюючих урядових проєктів «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року», «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», активно розробляється профільними відомствами, зокрема Державним агентством з інвестицій та управління національними проєктами України, мережею регіональних центрів з інвестицій та розвитку. До розробки та техніко-економічного обґрунтування конкретних заходів щодо реалізації інноваційної моделі економіки залучаються провідні наукові організації України: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, Державне підприємство «Інститут економіки і прогнозування НАН України» тощо.

Питанням прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання через прийняття соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку присвячені праці плеяди вчених-економістів: М. Абрамовіца, Е. Денісона, Л. Канторовича, Р. Солоу, Г. Чернікова і Д. Чернікової, Й. Шумпетера. Дослідженням можливостей адаптації економічної системи України до вимог інноваційної моделі займаються й видатні національні спеціалісти: Л. Антонюк, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, А. Поручник, В. Савчук, В. Семиноженко, Л. Федулова та ін. Особливості здійснення і розвитку космічної діяльності відображено у роботах вітчизняних фахівців: О. Білоруса, З. Варналія, В. Горбуліна, О. Дегтярева, Л. Кістерського, С. Конюхова, А. Шевцова, В. Шеховцова.

Постановка завдання. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем функціонування світового ринку космічних технологій, визначення напрямів його трансформації зумовлює постановку таких цілей: на основі аналізу показників і сучасних тенденцій розвитку світового ринку космічних технологій визначити країни, структури, які на сьогодні є основними серед його учасників; оцінити конкурентні позиції основних учасників ринку за допомогою: огляду історії розвитку, особливостей організації урядових структур космічного профілю; визначення обсягів і джерел фінансування, основних напрямів діяльності та рівня її забезпеченості наявними засобами, видів космічної продукції, послуг; окреслити подальші тенденції розвитку ринку як похідну від зміни конкурентних позицій основних учасників.

Результати. Інноваційний вектор економічних реформ України є продовженням аналогічних перетворень у низці країн світу, що прагнуть досягти стратегічних пріоритетів: Інноваційної стратегії Словацької Республіки на 2007–2013 рр., Національної інноваційної стратегії Чеської Республіки (схвалена у 2004 р.), Науково-технологічної та інноваційної стратегії Угорщини на 2005–2013 рр., Наукової та інноваційної стратегії Великобританії на 2009–2013 рр., Національної інноваційної стратегії Фінляндії (схвалена у 2008 р.), Науково-технологічної та інноваційної стратегії Ірландії на 2006–2013 рр., Інноваційної стратегії Швеції «Інноваційна Швеція» на 2004–2010 рр., Довгострокової інноваційної стратегії Японії «Інновації – 2025» (схвалена у 2007 р.).

Досягнення означених стратегічних пріоритетів створює сприятливі умови для ефективного функціонування галузей високих технологій і, зокрема, космічної та аерокосмічної галузей. Щоб прослідкувати ознаки трансформації необхідно проаналізувати сучасний стан світового ринку космічної техніки і технологій.

Основний критерій, за яким прийнято аналізувати світовий ринок космічних технологій та його учасників, – кількість пусків ракет-носіїв, здійснених протягом року [4; 5]. У цілому у 2010 р. відбулося 74 пуски ракет-носіїв, 70 з яких були вдалими,

у результаті чого на навколоземну орбіту виведено 118 космічних апаратів різного призначення. Порівнюючи показники 2010 р. з показниками 2009 р., можна говорити про: скорочення загальної кількості пусків ракет-носіїв (на 5,2 % або на 4 пуски), скорочення кількості корисного вантажу (на 4,1 % або на 5 апаратів), збільшення рівня аварійності (до 5,4 % у 2010 р. проти 3,85 % у 2009 р.). Усього ж, за статистичними даними міжнародної консалтингової компанії Euroconsult, протягом 2000–2010 рр. щорічно в середньому запускали 77 супутників різного призначення [3], а зростання інвестицій в сегмент супутникової навігації протягом цього періоду становило 21 %. Найбільша кількість запусків супутників припадає на Індію, Китай, Росію, США, Японію та Європейський Союз.

Сумарні витрати на реалізацію космічних проектів у 2010 р. сягнули рівня у 62 млрд дол., що є максимальним показником за 2000–2010 рр. Щорічний приріст витрат на освоєння космосу до 2012 р., на думку експертів Euroconsult, сягне рівня 4,5 %, а їх загальна сума становитиме 70 млрд дол. [11].

Ракети-носії запускаються в рамках державних програм урядовими відомствами, приватними компаніями і міжнародними консорціумами у 40 країнах, що активно розвивають національні космічні програми. Станом на 2009 р. світовий ринок космічної техніки налічував понад 1 тис. організацій і підприємств різного профілю [3; 13]. На сьогоднішній день до основних учасників світового ринку космічних технологій входять: Російська Федерація, Сполучені Штати Америки, Франція, Японія, Китай, Великобританія, Індія, Ізраїль, Іран та Європейське космічне агентство. Окрім перелічених, пуски ракет-носіїв здійснюють також Південна Корея та Україна. Слід зазначити, що кількість учасників – покупців, замовників – на світовому ринку космічних технологій активно зростає.

Основні учасники світового ринку характеризуються найбільшими загальними показниками пусків і розміром корисного навантаження, адекватною та оперативною реакцією на нові умови господарювання. Трансформація ринку космічної техніки зумовлена такими чинниками: скороченням державних замовлень і загальним спадом в аерокосмічному секторі, що відображає загальний спад у світовій економіці та кризу інтеграційних процесів; докорінною трансформацією ринків космічної техніки і продукції; зростанням глобальної конкуренції між угрупованнями держав, приватних компаній і міжнародних аерокосмічних консорціумів; технічним ускладненням продуктів і технологічних процесів у сфері освоєння космічного простору; збільшенням можливостей вільної самостійної діяльності на внутрішньому та світових ринках товарів і послуг [14, с. 367–368; 7].

Консолідація національних галузей шляхом утворення кількох надпотужних аерокосмічних корпорацій, що підпорядковуються урядовим органам, є одним з основних вихідних чинників трансформаційних процесів на світовому ринку космічних технологій. За допомогою цього створена можливість модернізації існуючих систем управління в бік підвищення її ефективності, зниження виробничих витрат та посилення лідерства в технологіях. У кожній із країн-лідерів ринку космічних технологій консолідація підприємств космічної галузі відбувалася з певними застереженнями, що й визначає особливості сучасних позицій країн на ринку. Особливості трансформації космічної діяльності країн можна виявити на основі таких напрямів аналізу: специфіка організаційної структури космічної галузі; особливості фінансування національних космічних програм; основні напрями космічної діяльності; наявні засоби для здійснення космічної діяльності; кількість сімейств ракет-носіїв (табл. 1) [8; 10; 12; 16; 17].

Таблиця 1

Вихідні умови трансформації діяльності учасників світового ринку космічних технологій

Напрями аналізу	Росія	США	Китай	Європейське космічне агентство
Урядова профільна організація	Федеральне космічне агентство (Роскосмос)	Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору (NASA)	Комітет оборонної науки, техніки та оборонної промисловості КНР (КОНТОП)	Немає даних
Основні організації, що входять до складу урядової профільної організації	ФДУП «ДКНВЦ ім. М.В. Хрунічева», ФДУП «НВО ім. С. О. Лавочкина», ФДУП «ЦЕНКІ» тощо	Космічний центр ім. Л. Джонсона, Космічний центр ім. Дж. Кеннеді, Космічний центр Дж. Маршала тощо	Китайська національна космічна адміністрація (CNSA), Китайська корпорація космічної науки і техніки (CASC), Китайська корпорація космічної науки і промисловості (CASIC), Китайська промислова корпорація «Велика стіна» (CGWIC)	Космічні агентства 18 країн-членів
Основні підприємства урядової профільної організації	ВАТ «РКК «Енергія» ім. С.П. Корольова», ВАТ «ІСС» ім. М.Ф. Решетньова», ВАТ «Протон-ПМ» тощо	ПК «Боїнг», «Локхід Мартін», «Орбітальна наукова корпорація» тощо	Немає даних	«Thales Alenia Space», міжнародний концерн Arianespace, Європейський аерокосмічний та оборонний концерн (EADS)
Бюджет урядової профільної організації у 2010 р.	2,5 млрд дол.	18,7 млрд дол.	Немає даних	10 млрд євро (на 2009–2011 рр.)
Структура бюджету урядової профільної організації, %	ФКП на 2006–2015 рр. – 79,3 ФЦП «Глобальна навігаційна система (ГЛОНАСС)» – 12,8 ФЦП «Розвиток російських космодромів на 2006–2015 рр.» – 7,9	Наука – 23,9, аеронавтика – 2,7, дослідницькі системи – 20,0, експлуатація космічних систем – 32,8, освіта – 1,0, забезпечення – 17,1, будівництво та охорона навколишнього середовища – 2,3, управління генерального інспектора – 0,2	11-й п'ятирічний План розвитку космічних досліджень Створення орбітальної станції Освоєння Місяця Супутникова група «Шицзянь» Космічна лабораторія «Гяньгун-1» По структурі витрат даних немає	План дослідження космосу «Augora» Система моніторингу «Коперник» (GMES) (20,2) Навігаційна система «Galileo» (34,3) Роботи по МКС (45, 5)
Космодрони, пускові бази та полігони	Байконур, Плесецьк, Ясний, Східний, Капустин Яр	Канаверал, Ванденберг, Кодіак, Уоллопс, Кваджлейн	Січан, Цзюцюань, Тайюань	Куру
Сімейства вироблених РН	Союз, Протон, Рокот, Космос	Delta, Atlas, Space Shuttle, Taurus, Minotaur, Falcon	Chang Zheng	Ariane

Для забезпечення власного лідерства в умовах інтеграційних процесів та випереджаючого зростання комерційних секторів ринку США у 1994 р. першими почали реструктуризацію національної аерокосмічної промисловості. Як наслідок були скорочені військові витрати, зросли державні асигнування на цивільні аерокосмічні програми, змінилася структура попиту на космічну [1; 2; 6, с. 246–253]. Злиття аерокосмічних гігантів «Локхід Мартін» і «Нортроп Грумман», придбання корпорацією «Боїнг» у «Дженерал Моторз» фірми-виробника супутників «Хьюз Електронікс» призвели до виникнення в аерокосмічній промисловості США кількох надпотужних корпорацій.

На сьогодні урядовою профільною організацією аерокосмічної галузі США є Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору (NASA), до складу якого входять численні наукові високотехнологічні структури. Потужні підрядники і субконтрактори («Боїнг», «Рейтеон», «Локхід Мартін», «Орбітальна наукова корпорація») конкурують за отримання контрактів NASA та оборонного відомства країни, здійснюють власні розробки. Корпорація «СпейсІкс» запускає ракети-носії власного виробництва, виводячи на навколоземну орбіту багатофункціональні космічні апарати партнерів. Концентрація науково-технічного потенціалу досягається за рахунок створення відповідних центрів, зокрема «Силіконової долини» тощо [17].

Затверджений бюджет NASA на 2010 р. становив 18 724,3 млн дол. Основними напрямками освоєння бюджетних коштів є «Дослідницькі системи» (20,0 %) та «Експлуатація космічних систем» (32,8 %). При цьому, у структурі статті «Дослідницькі системи» 92,5 % складала реалізація програми «Сузір'я», що передбачала фінансування робіт з організації пілотованих польотів на Місяць і Марс, а програми «Space Shuttle» та «Міжнародна космічна станція» (МКС) мали 51,4 % і 37,7 % відповідно у структурі «Експлуатації космічних систем».

Космічна програма NASA передбачає перехід до використання нового пілотованого космічного корабля «Оріон», висадки американських астронавтів на Місяць у період 2015–2020 рр., будівництво космічної бази на Місяці, а також підготовку астронавтів до польоту на Марс. Ведуться роботи по створенню нової важкої ракети-носія «Арес», який забезпечуватиме виведення на проміжну орбіту більше 100 т корисного вантажу, модернізації PH Delta, Atlas. Масштабним проектом NASA є створення навігаційної системи GPS, використання якої планується як у цивільних, так і у військових цілях. Так, 80,0 % витрат, що передбачені на виробництво технології GPS, спрямовується на блок, пов'язаний із задоволенням потреб армії [15].

Реалізація нової стратегії космічної діяльності європейських держав була спричинена не тільки розгортанням інтеграційних процесів, але й зростаючим тиском з боку аерокосмічної промисловості США. Основними принципами нової стратегії космічної діяльності Європи також стали відмова від орієнтації на нарощення стратегічних озброєнь та обрання вектора розвитку цивільних космічних програм при зростанні приватних замовлень. Однак унаслідок значної різниці у величині американського та європейського ринків перед Європою постало завдання не тільки консолідувати провідні компанії, але й об'єднати державні зусилля в межах регіону. Після того, як французька компанія «Аероспасьєль» втратила статус державної, виникає нове об'єднання «Ейрбас», початкова структура капіталу якого мала такий вигляд: Франція – 37,9 %, Німеччина – 37,9 %, Великобританія – 20,0 %, Іспанія – 4,2 % [15]. Згодом, після процесів реорганізації, інтеграції напрямів діяльності

«Ейрбас» і «Брітиш Аероспейс Сістемз», виник Європейський аерокосмічний та оборонний концерн (EADS), основними акціонерами якого на кінець 2006 р. були: Франція і французька приватна компанія «Лагардєс», німецька корпорація «Даймлер Крайслер», іспанська група «SEPI». Це і визначило пріоритетність подальшого впливу національних космічних структур Франції, Німеччини і Великобританії на політику Європейського космічного агентства.

Європейське космічне агентство об'єднує потенціали 18 країн-членів, і реалізує їхню комплексну стратегію у космічній діяльності. Рамкові програми досліджень ЄКА передбачають широке залучення інших країн до спільних робіт за напрямками: накопичення й інтеграція в ЄС наукових досліджень у сфері авіонавтики і космосу, структурування дослідницької сфери регіону та координація всієї діяльності. Паралельно з цим відбуваються реорганізаційні процеси, пов'язані з управлінням науковою діяльністю агентства, в результаті яких з'являться нові відділи: з організації польотів астронавтів у космос, з управління операційною діяльністю, з управління закупівлями, доставкою обладнання, з регулювання взаємовідносин з європейськими науковими і промисловими організаціями [16].

Бюджет ЄКА на період 2009–2011 рр. складає 10 млрд євро і формується за рахунок внесків країн-учасниць. Комісія ЄС визнала аерокосмос однією із семи пріоритетних дослідницько-технологічних галузей, а Рада міністрів ЄС з наукових досліджень і Рада Європейського космічного агентства у грудні 2000 р. прийняли «Європейську космічну стратегію».

В Європейському космічному агентстві розроблений План дослідження космосу «Ауґога», що складається з двох частин: створення і відправлення дослідницьких автоматичних зондів до інших планет Сонячної системи; пілотовані польоти. Структури ЄС та ЄКА спільними зусиллями реалізують ініціативу екологічного контролю і безпеки «GMES», проект зі створення системи подвійного призначення «Galileo», започаткування мережних європейських центрів концентрації національних науково-технічних потенціалів учасників.

Варто зазначити, що приватні корпорації космічної галузі Європейського Союзу, які спеціалізуються на виготовленні космічних апаратів різного функціонального призначення, мають тверді позиції на світовому ринку супутникових послуг. Так, за словами голови міжнародного концерну «Аріанспейс» Ж.-І. Ле Галя, станом на кінець 2010 р. компанія займала більше 50 % ринку [16]. У подальшому планується зберегти цей сегмент за рахунок виведення супутників не лише на геостационарну, але й на низьку і середню навколоземні орбіти. Міжнародна компанія Thales Alenia Space, яка спеціалізується не тільки на виготовленні супутників, але й телекомунікаційних систем і систем для дослідження Землі, виконує замовлення Міністерств оборони Франції, Саудівської Аравії тощо. Приблизна структура супутникової складової компанії за призначенням замовлень у 2008 р. мала вигляд: 4 % – забезпечення державної інфраструктури, 6 % – наукові програми, 9 % – обладнання та апаратура, 16 % – дослідницькі програми ДЗЗ, 10 % – замовлення військових відомств, 55 % – телекомунікації. Загальна структура здійснюваних проектів компанії за джерелами фінансування складалася з комерційних замовлень (43 %), державних програм (37 %), замовлень оборонних структур (20 %) [7].

Космічна галузь Росії представлена державними унітарними підприємствами, що знаходяться у безпосередньому веденні Федерального космічного агентства (ФДУП «ДКНВЦ ім. М.В. Хрунічева», ФДУП «НВО ім. С. О. Лавочкина», ФДУП «ЦЕНКІ» тощо), та відкритими акціонерними товариствами, у статутному капіталі

яких держава має значний пакет акцій (ВАТ «РКК «Енергія» ім. С.П. Корольова», ВАТ «ІСС» ім. М.Ф. Решетньова», ВАТ «Протон-ПМ» тощо) [8].

Основними джерелами фінансування космічної діяльності Росії є: державний бюджет, з якого відбувається фінансування державних програм; власні кошти підприємств, які формуються, перш за все, за рахунок надходжень від виконання комерційних замовлень і позикового капіталу; міжнародні контракти і проекти. За обсягом бюджету космічне агентство Росії у 2010 р. посіло лише шосту сходинку відповідного рейтингу, поступившись США, Європейському космічному агентству, Китаю, Франції та Німеччині [11]. Федеральне космічне агентство забезпечує 100 % реалізацію лише Федеральної космічної програми, здійснюючи одноосібне фінансування витрат за програмою (67,036 млрд руб. у 2010 р.), а цільові програми реалізуються лише за його участю. Так структура фінансування ФЦП «Глобальна навігаційна система (ГЛОНАСС)» має такий вигляд: Міністерство оборони Росії – 39,99 %, Роскосмос – 38,79 %, Роскартографія – 9,20 %. Реалізацію цільової програми «Розвиток російських космодромів на 2006–2015 рр.» контролює Міністерство Оборони, частка якого в бюджеті програми дорівнює 92,48 %.

Окрім перелічених трьох основних, Роскосмос бере участь у реалізації ще шести федеральних цільових програм, однак частка участі агентства в них мінімальна, що говорить про значну мілітаризацію космічних досліджень Росії. Глобальна навігаційна система «ГЛОНАСС» має забезпечувати, перш за все, вирішення завдань в інтересах безпеки Росії, але в цивільній частині система використовуватиметься для формування безперервного навігаційного сигналу для високоточного контролю переміщення об'єктів, що обладнані приймачами системи. Для того, щоб навігаційний сигнал системи приймався в глобальному масштабі, необхідно забезпечити одночасну роботу 24 супутників. З огляду на технічний стан вже створеної групи КА (22 працюючих супутників), сигнал може прийматися лише на території Росії.

Окрім перелічених напрямів Федеральна космічна програма Росії на 2006–2015 рр. включає проекти з дослідження Місяця і Марса. Як заявив голова Роскосмосу А. Пермінов, у 2011 р. заплановано 50 % зростання загальної кількості пусків ракет-носіїв (до 48 пусків), з яких в рамках програми МКС заплановано 9 пусків. Окрім цього, саме з 2011 р. Росія стає єдиною країною, що здатна забезпечувати транспортні потоки на орбіту, адже американські багаторазові космічні кораблі мають припинити польоти до Міжнародної космічної станції [9].

Космонавтика Китайської Народної Республіки знаходиться у сфері безпосереднього контролю урядових органів, що не передбачає участі приватних компаній і не має досвіду реалізації державно-партнерських відносин всередині країни. Особливості політичного устрою обумовлюють певну ізольованість Китаю, обмеженість оприлюдненої інформації щодо показників діяльності космічної галузі, особливо фінансових.

На сьогодні урядовою профільною структурою ракетно-космічної галузі Китаю є Комітет оборонної науки, техніки та оборонної промисловості (КОНТОП), який виник унаслідок реструктуризації оборонної промисловості, об'єднання космічної та авіаційної промисловості під єдиним управлінням. У сферу діяльності КОНТОП входить визначення пріоритетів розвитку галузі, підготовка пропозицій до державних п'ятирічних планів соціально-економічного розвитку КНР та контроль їх виконання, організація випуску «конверсійної», непрофільної продукції. Ракетно-космічна галузь є лише одним з декількох напрямів, що знаходяться під юрисдикцією КОНТОП: ядерна, суднобудівна, авіаційна промисловості, озброєння в цілому.

Основними складовими КОНТОП є Китайська корпорація космічної науки і техніки (CASC), Китайська корпорація космічної науки і промисловості (CASIC), які, від імені держави, на паритетних засадах беруть участь у створенні інших державних компаній ракетно-космічної галузі, зокрема Китайської промислової корпорації «Велика стіна» (CGWIC). Корпорація CASC є провідною структурою галузі Китаю, до її складу входить понад 130 підприємств і науково-виробничих організацій із загальною кількістю працюючих біля 110 тис. осіб. Китайська корпорація космічної науки і промисловості об'єднує близько 180 організацій, на яких працює майже 120 тис. осіб [12].

Висновки. Аналіз особливостей космічної діяльності дозволив автору сформулювати такі висновки щодо трансформації світового ринку космічних технологій:

– процеси інтеграції обумовили трансформацію умов функціонування учасників світового ринку космічних технологій. Скорочення військових витрат і державних замовлень створило основу для залучення приватного капіталу в галузь і розвитку нових форм державно-партнерських відносин. Ускладнення коопераційних зв'язків дало поштовх процесам консолідації, укрупнення космічних підприємств, організацій навколоурядових профільних організацій. Значущість супутникового зв'язку для задоволення сучасних потреб держави обумовило розширення кола країн, які здійснюють космічну діяльність. Серед країн, що провадять політику самостійного дослідження космічного простору, виділяють групу – так званий «Великий космічний клуб» – які за допомогою власних ракет-носіїв із своєї території запускають на навколосеземну орбіту супутники власного виробництва: Російська Федерація, Сполучені Штати Америки, Франція, Японія, Китай, Великобританія, Індія, Ізраїль, Іран та Європейське космічне агентство. Перелічені країни, структури щорічно виборюють місця у світовому рейтингу космічних держав за показником кількості пусків ракет-носіїв, виведених космічних апаратів і числа аварійних ситуацій. Незважаючи на зміни лідера, протягом 2000–2010 рр. до першої четвірки входили Російська Федерація (кількість пусків у 2010 р. – 31), Сполучені Штати Америки (15), Китайська Народна Республіка (15) та Європейське космічне агентство (6);

– лідерами світового ринку космічних технологій є Російська Федерація і Сполучені Штати Америки, які мають конкурентні переваги щодо засобів виведення, пілотованих польотів, космічної інфраструктури та реалізації програм освоєння космосу у військових цілях. Упевнені конкурентні позиції цих країн ґрунтуються на перевагах піонерів дослідження і використання космічного простору. Досвід і практика здійснення космічної діяльності у військових цілях, вивільнення коштів унаслідок припинення перегонів озброєнь допомогли швидко адаптувати наявний заділ до вимог цивільних космічних програм. США, маючи найбільший у світі бюджет космічної урядової організації, створили сприятливий внутрішній клімат для активного розвитку приватних космічних організацій, деякі з яких самостійно здійснюють пуски власних ракет-носіїв із космічними апаратами. Конкурентні позиції Європейського Союзу на світовому ринку космічних технологій ґрунтуються на об'єднанні та композиції потенціалів високорозвинених країн-членів. Принципово відмінними рисами ЄКА є відносно незначна частка військових проектів у пакеті замовлень, відсутність космодромів на території об'єднання, обмежена кількість сімейств ракет-носіїв. Ураховуючи ще й нерівномірність розвитку космічних галузей всередині ЄКА, обґрунтованим є кооперація капіталів Франції, Німеччини, Італії і Великобританії на зразок потужних міжнародних корпорацій, що спеціалізуються на виго-

товленні сучасних супутникових технологій. Упевнено нарощує обсяги і масштаби космічної діяльності Китай, який на сьогодні вже має статус основного конкурента від азіатсько-тихоокеанського регіону. Директивно-планова система управління галуззю, визнання ракетно-космічної промисловості складовою частиною оборонного комплексу держави, діючий механізм державних замовлень, фінансування і закупівель обумовлює агресивну стратегію космічної діяльності КНР;

– консолідація космічних підприємств та організацій під єдиним управлінням може активізуватися внаслідок виникнення нових або укрупнення існуючих регіональних об'єднань. Фінансова неспроможність національних капіталів у забезпеченні самостійної реалізації масштабних космічних проєктів підсилюється впливом наслідків глобальної фінансової кризи, що, врешті-решт, призводить до згортання численних цікавих та рентабельних програм. Використання механізму перехресного інвестування, коли уряди країн-лідерів матимуть частку в капіталі державних профільних організацій один одного та космічних відомствах інших країн, може стати надійним джерелом фінансування космічної діяльності. Загострення глобальної конкуренції між кількома учасниками, які контролюватимуть ринок космічних технологій, може призвести до повернення до політики нарощення озброєнь.

Бібліографічні посилання

1. **Алексеев Н. С.** Разработка стратегий и структур управления в аэрокосмической промышленности России в условиях глобализации : автореф. дис. на соискание наук. степени канд. эк. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» [Электронный ресурс] / Н. С. Алексеев / Экономика и финансы / Диссертации и авторефераты. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru/dis/>.
2. **Алексеев Н. С.** «Космические высоты» глобальной экономики [Электронный ресурс] / Н. С. Алексеев / Сайт «Корпоративный менеджмент» / Журналы / Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-1/alekseev.shtml>.
3. **Дегтярев О. В.** Стратегія розвитку світового комерційного ринку космічної продукції та послуг / О. В. Дегтярев, С. К. Лапушкіна // Вісник Дніпропетр. ун-ту. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2009. – Вип. 1. – С. 19–23.
4. **Железняков А.** Итоги космической деятельности стран мира в 2000–2009 годах [Электронный ресурс] / А. Железняков // Энциклопедия «Космонавтика» / Режим доступа: http://www.cosmoworld.ru/spaceencyclopedia/publications/index.shtml?index_zh.html.
5. **Железняков А.** Итоги космической деятельности стран мира в 2010 году от А. Железнякова [Электронный ресурс] / А. Железняков // Аэрокосмический портал Украины. – Режим доступа: <http://space.com.ua/gateway/news.nsf/AllnewsR/D93521A3B5A56388C2257814002B6623?openDocument>.
6. Країни Центрально-Східної Європи в умовах глобалізації: історико-методологічний, політико-правовий та економічний аспекти : моногр. / К. С. Козловський, Є. В. Бевзюк, В. А. Вергун та ін. ; за заг. ред. Є. В. Бевзюка, О. О. Гріна. – Ужгород : Вид-во ЗакДУ, 2010. – 368 с.
7. Настоящее и будущее компании Thales Alenia Space [Электронный ресурс] // Новости космонавтики. – 2009. – № 7. – Режим доступа: <http://www.novosti-kosmonavtiki.ru/content/numbers/318/24.shtml>.
8. Официальный сайт Федерального космического агентства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roscosmos.ru/main.php?id=23>.
9. Первый старт российского «Союза» с космодрома в Куру состоится в августе-сентябре текущего года – глава «Арианспейс» [Электронный ресурс] / Информационное агентство АРМС-ТАСС / Космос. – Режим доступа: <http://armstass.su/?page=article&aid=93554&cid=125>.

10. **Полярный П.** Российский космический бюджет-2010 [Электронный ресурс] / П. Полярный / Сайт журнала «Новости космонавтики». – 2010. – № 2. – Режим доступа: <http://www.novosti-kosmonavtiki.ru/content/numbers/325/27.shtml>.
11. Прогноз Euroconsult: более 1200 спутников будет построено к запуску в следующие 10 лет [Электронный ресурс] / Официальный сайт Межрегиональной общественной организации содействия развитию рынка геоинформационных технологий и услуг. – Режим доступа: http://www.gisa.ru/info_see.php?id=2933.
12. **Родин А.** Космическая промышленность КНР [Электронный ресурс] / А. Родин // Новости космонавтики. – 2004. – № 4. – Режим доступа: <http://www.novosti-kosmonavtiki.ru/content/numbers/255/02.shtml>.
13. Украина должна повысить свою независимость в реализации космических проектов. Интервью Генерального директора – Генерального конструктора КБ «Южное» А. В. Дегтярева // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 26 (4424).
14. **Федулова Л. И.** Інноваційна економіка : підруч. / Л. И. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
15. **Черников Г. П.** Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. Гл. 3 «Основные отрасли машиностроения. Авиационная и ракетно-космическая промышленность» / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2008. – 399 с.
16. European Space [Електронний ресурс] / ESA Portal / Services / Publications / Annual Report / ESA Annual Report 2009 / Agency. – Режим доступа: http://www.esa.int/SPECIALS/ESA_Publications_Annual_Report/index.html.
17. National Aeronautics and Space Administration [Електронний ресурс] / NASA Home / News & Features / Budget. – Режим доступа: <http://www.nasa.gov/news/budget/FY2010.html>.

Надійшла до редколегії 26.10.2011 р.

УДК 339.923

О. В. Пирог

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДИНАМІЧНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено сучасний стан і визначено особливості промислового розвитку Європейського Союзу в динаміці за галузевою та товарною структурою при зміні цивілізаційної парадигми.

Ключові слова: нефінансовий сектор, промисловість, розвиток, рецесія, спеціалізація, машинобудування, країни ЄС.

Представлены результаты исследования современного состояния и определены особенности промышленного развития Европейского Союза в динамике в разрезе отраслевой и товарной структуры при изменении цивилизационной парадигмы.

Ключевые слова: нефинансовый сектор, промышленность, развитие, специализация, машиностроение, страны ЕС.

The article present the current state and the features of industrial development of European Union in the dynamics at sectoral and commodity structure by changing the civilization's paradigm.

Key words: nonfinancial sector, industry, development, specialization, mechanical engineering, countries of the EU.

Вступ. Глобалізація економічних відносин та бурхливий розвиток науково-технічного прогресу сприяє становленню постіндустріального типу економічного розвитку, що пов'язаний зі зміною промисловістю способів організації та технологій виробництва матеріальних благ. Сучасному розвитку світової економіки характерні такі суперечливі одна одній тенденції: зростання частки сфери послуг у створенні світового ВВП за рахунок зниження частки промисловості та, паралельно з цим, активізація розвитку високотехнологічних промислових виробництв, які зосереджені в переробній промисловості. Як зазначено у монографії «Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку» [3, с. 218], промисловість не зникає, а лише змінюється її роль та місце у ланцюгу створення матеріального продукту та його доведення до кінцевого масового споживача.

У світовому промисловому виробництві домінуючі позиції зберігають розвинені країни (США, Європейський Союз, Японія), в яких створюється близько $\frac{3}{4}$ промислової продукції світу.

Дослідженням різних аспектів зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Європейського Союзу (ЄС) й можливість виходу країни на європейський ринок товарів та послуг займаються такі вітчизняні вчені-економісти, як О. Г. Білорус, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський, Б. В. Губський, Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. С. Філіпенко та інші. Однак, поза увагою вчених залишається динамічність розвитку промисловості Європейського Союзу у період світової нестабільності (період світової кризи та сучасний посткризовий період).

Постановка завдання. Метою статті є здійснення аналізу сучасного розвитку промисловості Європейського Союзу у динаміці за умов зміни цивілізаційної парадигми, що розпочалась у період світової кризи та продовжується у сучасний посткризовий період.

Методологічною основою проведеного дослідження є наукові методи емпіричного аналізу (комплексний системний аналіз, методи порівняльного та логічного узагальнення).

Результати. Європейський Союз у сучасній світовій економіці посідає провідні позиції: 41,4 % світового товарного експорту та 39,8 % імпорту. У нефінансовому секторі ЄС, який охоплює промисловість, будівництво, торгівлю та нефінансові послуги, станом на 2007 р. працювало 20,9 млн підприємств, зайнято 133,8 млн осіб та створено валової доданої вартості на суму 6146 млрд євро.

Саме промисловість серед восьми секцій нефінансового сектора економіки ЄС є найбільшою за такими основними показниками господарської діяльності: чисельністю зайнятих та розміром валової доданої вартості (рис. 1). Особливістю промислового розвитку в ЄС-27 за період 2000–2008 рр. було те, що обсяги виробництва збільшувались на 1,3 % в середньому на рік, у той час як рівень зайнятості щорічно знижувався на 0,9 %.

Станом на 2007 р. на 2,3 млн підприємствах промисловості було зайнято 34,5 млн зайнятих осіб, що дозволило створити 1 813 млрд євро валової доданої вартості. Уже у 2008 р. під впливом світової фінансової та економічної кризи спостерігаються негативні тенденції в розвитку промисловості ЄС: кількість підприємств скоротилось на 8,6 %, порівняно з 2007 р. (до 2,1 млн од.), знизилась чисельність зайнятих на 4,3 % (до 33,0 млн осіб) та питома вага валової доданої вартості на 2,4 в. п.

У результаті світової фінансової та економічної кризи в ЄС-27 відбулося зниження промислового виробництва, особливо у I кв. 2009 р. (рис. 2). Ознаки відновлення спостерігаються протягом 2009–2010 рр. у більшості видів економічної

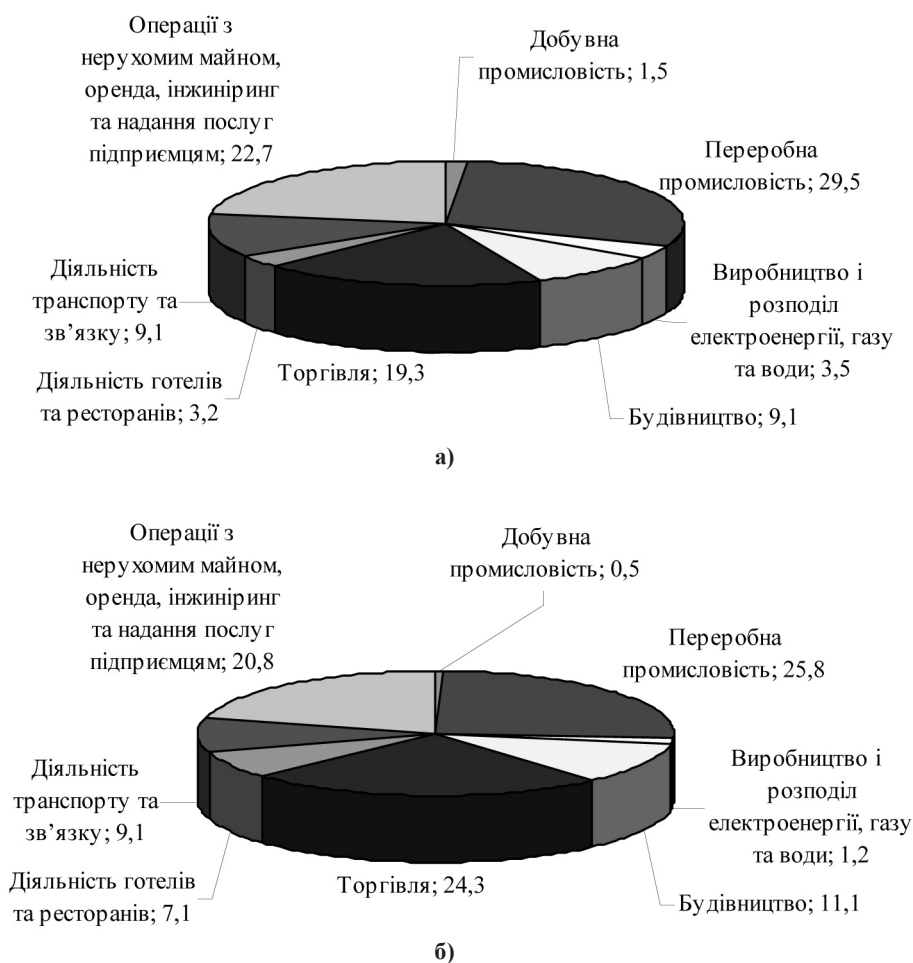


Рис. 1. Структура нефінансового сектора економіки ЄС у розрізі обсягу валової доданої вартості (а) та чисельністю зайнятих (б) станом на 2007 р., % *
* Складено за даними [7, с. 93].

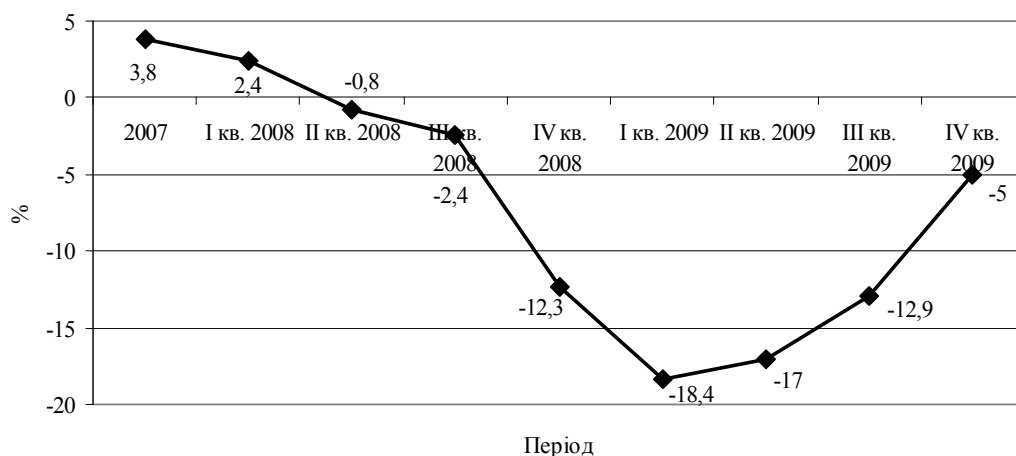


Рис. 2. Динаміка промислового виробництва країн ЄС у 2007–2009 рр., у % квартал до попереднього кварталу *

* Складено за даними [2; 5].

діяльності в ЄС. Нові промислові замовлення зросли на 7,0 % у IV кв. 2009 р. порівняно з попереднім періодом 2009 р. Певна активізація виробництва була зумовлена, насамперед, розширенням зовнішнього попиту.

У деяких країнах ЄС-27 зниження діяльності в промисловості було наймасштабнішим з 1930-х рр. (табл. 1). Обсяги промислового виробництва в країнах ЄС у період 2008–2011 рр. найбільше знизились у I кв. 2009 р., порівняно з IV кв. 2008 р., – на 8,4 %.

Таблиця 1

**Динаміка рецесії в промисловості у розрізі країн-членів ЄС
за IV кв. 2008 р. – I кв. 2011 р. ***

Країна	2008	2009				2010				2011
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.
ЄС-27	-6,6	-8,4	-1,3	2,3	1,0	2,4	2,3	1,2	1,5	1,1
Австрія	-6,7	-4,4	-4,0	1,6	1,9	1,0	3,7	1,8	2,2	3,3
Бельгія	-5,0	-10,4	2,8	5,8	2,1	2,7	2,9	1,6	1,2	1,8
Болгарія	-5,5	-13,0	-1,2	-0,9	1,5	-2,7	3,6	2,6	1,7	1,2
Велико-британія	-4,3	-5,2	-0,2	-1,0	0,3	1,6	1,1	0,1	0,8	0,6
Греція	-5,5	-3,0	-2,1	0,5	-3,0	-2,7	-1,2	0,5	-3,3	-2,1
Данія	-2,9	-7,7	-4,6	-0,6	-4,0	3,7	4,1	-0,1	-1,3	1,5
Естонія	-14,6	-9,8	-7,6	2,6	1,9	8,9	3,3	7,9	10,2	7,2
Ірландія	-3,3	0,9	-2,2	-3,6	-3,4	11,6	0,9	2,0	-1,8	-0,5
Іспанія	-8,9	-6,2	-1,3	1,2	0,6	-0,3	1,1	-1,1	0,7	0,8
Італія	-7,8	-11,0	-2,5	2,5	1,6	2,8	1,7	1,2	-0,7	-0,1
Кіпр	-0,7	-6,2	-1,1	-1,3	-0,2	0,3	-0,6	0,3	-2,3	-1,2
Латвія	-6,1	-9,5	-0,3	-2,6	3,6	5,8	3,5	7,0	0,6	-2,0
Ліхтенштейн	-11,6	-5,4	-0,6	2,2	-4,7	0,5	6,5	5,6	3,8	-1,5
Люксембург	-18,8	-7,9	3,1	9,0	-0,7	4,0	2,3	-0,2	0,1	-0,4
Мальта	-2,8	-11,1	-5,0	1,8	6,9	2,1	1,9	-3,3	0,4	6,2
Нідерланди	-3,4	-4,8	-2,4	4,2	1,7	4,2	0,4	-2,0	3,2	-0,5
Німеччина	-7,2	-12,5	-0,4	3,7	1,2	2,3	5,0	1,8	3,0	1,8
Польща	-4,7	-1,9	2,3	1,7	3,0	3,4	2,3	2,9	0,5	1,9
Португалія	-5,6	-5,3	1,1	2,6	-2,7	2,3	0,1	0,0	-1,3	1,3
Румунія	-5,8	-2,5	0,7	1,9	2,2	-1,0	3,1	1,3	3,0	2,1
Словенія	-10,7	-7,5	-5,9	4,1	1,5	-0,2	4,7	2,3	1,2	0,6
Словакія	-11,3	-10,1	2,3	6,9	3,4	5,9	6,2	-0,7	4,6	1,1
Угорщина	-10,6	-9,3	-1,5	2,7	1,0	3,9	4,3	3,0	-1,8	5,5
Франція	-7,1	-7,4	-0,9	3,1	0,3	1,9	1,8	0,3	0,8	2,1
Чеська Республіка	-6,7	-6,5	-0,8	1,7	2,9	2,2	2,8	2,9	2,1	2,8
Швеція	-6,0	-10,6	-2,3	2,1	-0,6	3,3	5,1	2,4	1,1	4,4

* Складено за даними [9, с. 6].

Скорочення промислового виробництва відбувалось в цей період як у розвинутих країнах: Німеччина (на 12,5 %), Італія (на 11,0 %), Бельгія (на 10,4 %), так й країнах, що розвиваються, – Болгарія (на 13,0 %), Мальта (на 11,1 %). Слід зазначити, що від негативного впливу та наслідків світової фінансової кризи найбільше постраждали саме країни-члени ЄС, в яких зосереджено промислове виробництво

[станом на 2005 р.: Німеччина (25,7 %), Великобританія (14,3 %), Італія (12,6 %) та Франція (11,9 %)].

Уже з III кв. 2009 р. відбувається поступове зростання промислового виробництва в ЄС-27: на 2,3 % у III кв. 2009 р. та 1,1 % у 2011 р. Однак, у промисловості таких країн, як Ірландія, Данія, Греція та Кіпр, протягом зазначеного періоду продовжується рецесія.

Уся продукція, що виготовляється промисловими підприємствами, в Європейському Союзі розподіляється на п'ять основних виробничих груп: напівфабрикати та енергія (сировинна продукція), інвестиційна продукція, товари тривалого користування та товари широкого використання. Структура промисловості ЄС-27 за даними групами продукції станом на 2005 р. така: 36,2 % – напівфабрикати, 28,6 % – інвестиційні товари, 20,2 % – товари широкого використання, 11,7 % – енергія та 3,3 % – товари тривалого користування.

Протягом тривалого період (2000–2010 рр.) виробництво зазначених груп товарів в ЄС-27 відбувалося з різними тенденціями. Під час світової економічної та фінансової кризи дві групи промислової продукції – товари широкого використання та енергетика – найменше постраждали від економічного спаду, в той час як три інші групи промислової продукції зазнали суттєвого падіння виробництва (в межах 20–25 %) з досягненням пікових значень – у I кв. 2009 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка рецесії в промисловості ЄС-27 за основними виробничими групами за 2009 р. – I кв. 2011 р. *

Назва групи	2009				2010				2011
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.
Промисловість	–8,4	–1,3	2,3	1,0	2,4	2,3	1,2	1,5	1,1
Напівфабрикати	–11,0	–0,6	4,3	1,9	2,0	4,1	1,1	1,0	2,7
Енергія	–2,7	–3,0	2,3	–0,8	3,5	–1,1	–0,7	1,2	–1,9
Інвестиційна продукція	–12,3	–1,7	0,8	1,1	3,2	4,1	2,1	3,5	2,6
Товари тривалого користування	–7,6	–1,9	0,8	1,9	2,0	1,8	0,0	–1,0	0,9
Товари широкого використання	–1,5	0,1	0,1	0,1	2,1	0,5	0,5	0,2	0,3

* Складено за даними [9, с. 4].

Виробництво енергії в ЄС-27 сягнула мінімуму у квітні 2009 р., тоді як вже у березні 2011 р. спостерігалось зростання обсягів виробництва енергії на 2,8 %. Станом на березень 2011 р. індекс виробництва товарів широкого споживання був найбільш наближений до значення попереднього піку (менше лише на 1,2 %), тоді як виробництво товарів тривалого споживання було на 15,5 % нижче пікового значення. Відновленню промисловості ЄС-27 сприяло зростання виробництва напівфабрикатів на 20,2 % та інвестиційних товарів – на 18,5 % за період з квітня 2009 р. до березня 2011 р.

Незважаючи на зростання виробництва промисловості ЄС-27 в докризовий період (2002–2007 рр.), середньорічне зростання в період 2004–2009 рр. було негативним для більшості видів промислової діяльності (рис. 3).

З рис. 3 випливає, що протягом періоду кризи найбільше скоротилося вироб-

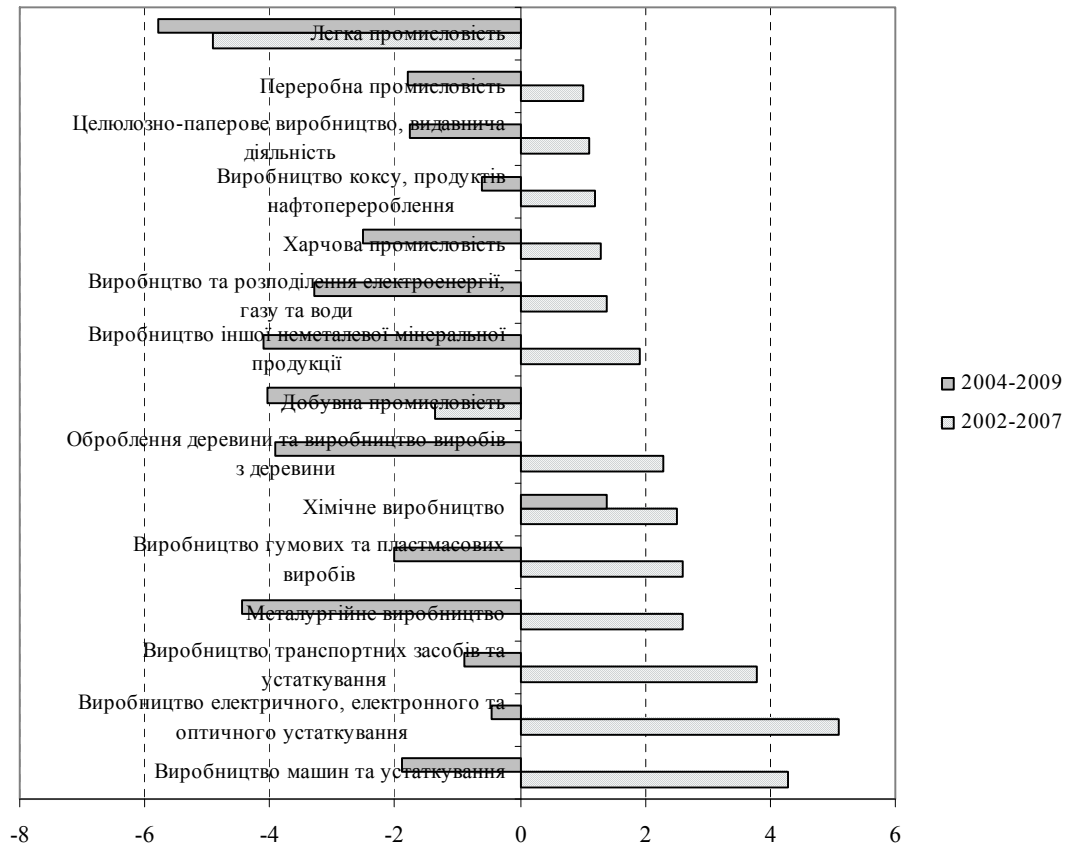


Рис. 3. Середньорічні темпи росту промислового виробництва в ЄС-27 за періоди 2002–2007 рр. та 2004–2009 рр., %*

* Складено за даними [5, с. 318; 7, с. 97].

ництво у таких традиційних галузях переробної промисловості ЄС-27, як текстильна промисловість, виробництво тютюнових виробів, оброблення деревини та виробництво меблів, тоді як в найменшій мірі постраждали види промислової діяльності з високим рівнем технологій (фармацевтика, виробництво комп'ютерів, електронного та оптичного устаткування) та виробництво товарів широкого використання (виробництво продуктів харчування, ремонт і установка машин).

Навіть у кризовий період не відбулося скорочення хімічного виробництва, продукція якого належить до групи товарів широкого використання. Для чотирьох видів промислової діяльності – видобуток металевих руд, виробництво харчових продуктів, виробництво комп'ютерів, електронного та оптичного устаткування – станом на березень 2011 р. характерне зростання обсягів виробництва вище за темпи зростання станом на кінець 2010 р. та початок 2011 р. В інших видах промислової діяльності відбувався спад виробництва, починаючи з кінця 2007 р. – першої половини 2008 р. з досягненням піку рецесії в грудні 2008 р. – січні 2010 р., й станом на березень 2011 р. хоча й відбувається підйом виробничої діяльності, однак рівень попереднього висхідного піку так і не досягнутий. У таких видах промислової діяльності, як виробництво соків, напоїв й виробництві транспортних засобів і устаткування, за аналогічних негативних тенденцій розвитку найнижчий рівень виробництва спостерігався до другої половини 2010 р.

У сучасній регіональній політиці країн Європейського Союзу виокремлено основні напрями реалізації промислової політики й визначено так звані «полюси зростання» та «полюси розвитку», що формуються на основі динамічних галузей виробництва (машинобудівної, хімічної, електротехнічної промисловості тощо) для певної категорії регіонів [4, с. 114]. Згідно з Ф. Перру, господарські одиниці, що функціонують у таких галузях, динамічно впливають на навколишнє економічне середовище, тобто підвищують попит на продукцію пасивних галузей (легкої промисловості, сільського господарства тощо) та спричиняють формування полюсів розвитку на зазначеній території. Подібні «полюси» на різних територіях тяжіють один до одного, а, відтак, між ними поступово встановлюються економічні зв'язки, тобто виникають зони розвитку. У свою чергу зони розвитку об'єднуються завдяки комунікаціям і створюють складну систему взаємовигідних господарських структур, які можуть виходити за межі країни. Отже, сучасна регіональна промислова політика країн ЄС прямо інтегрує з інноваційною та науково-технологічною політикою, започатковується на спільних принципах економічного зростання на інноваційній основі.

Кожна країна Європейського Союзу спеціалізується на виробництві певної промислової продукції. У табл. 3 наведено перші галузі промисловості, на яких спеціалізуються країни-члени ЄС за рівнем зайнятості у 2005–2008 рр. Переважна більшість країн-членів ЄС спеціалізується з виробництва продукції машинобудування. Так, Німеччина, Чеська Республіка та Словаччина спеціалізуються з виробництва транспортних засобів, Угорщина та Фінляндія – з виробництва комп'ютерного, електричного та оптичного устаткування.

Спеціалізація країн ЄС з виробництва продукції машинобудування проявляється й на обсягах реалізованої продукції переробної промисловості у вартісному виразі (табл. 4). Машинобудування Європейського Союзу спеціалізується з виробництва автомобілів, здійснює значний внесок у валовий внутрішній продукт ЄС, має високий експортний потенціал та зосереджує кваліфіковану робочу силу. Ця галузь машинобудування виступає основною рушійною силою знань, інновацій та є найбільшим в Європі приватним інвестором у дослідженнях та розробках (R&D).

Європейське машинобудування, особливо верстатобудування, є лідером на світовому ринку. Так, у 2008 р. у світі було вироблено верстатів на суму 55 млрд євро, 44 % яких припадало на виробників з ЄС. Виробники верстатів з ЄС у 2008 р. експортували на світовий ринок 71 % виробленої продукції на суму 55 % від загального світового експорту [5, с. 320].

Негативний вплив світової кризи 2007–2008 рр. проявився у скороченні обсягів виробництва автомобільної промисловості, що призвело до скорочення робочих місць. Так, General Motors у жовтні 2008 р. скоротило виробництво транспортних засобів в Європі і ухвалило рішення про подальше закриття власного виробництва в Лутоні (Великобританія). Ford з жовтня 2008 р. розпочав 17-денне закриття виробництва на власній фабриці в Саутгемптон (Великобританія), де виробляють автомобілі марки Ford Transit. Opel зупинив виробництво в Іспанії на два тижні в жовтні 2008 р.

Німецький виробник дротів та електроніки для автомобільної промисловості Leoni AG зазнав збитки від нестабільної ситуації в галузі. Керівництво компанії знизило прогноз прибутку на 2008–2009 рр., причиною чого стало загальне зниження виробництва в автомобільній промисловості. Правління Leoni AG припускає, що в разі подальшого скорочення буде змушене переглянути виробництво бортових

Таблиця 3

**Спеціалізація промислового виробництва країн ЄС у 2005–2008 рр.,
за рівнем зайнятості ***

Види промислової діяльності	Країна	
	1-а галузь промисловості	2-а галузь промисловості
Харчова промисловість	Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Польща	Болгарія, Іспанія
Легка промисловість	Болгарія, Італія, Португалія, Румунія, Словаччина	Бельгія, Італія, Латвія, Португалія, Румунія
Хімічне виробництво	Бельгія	—
Фармацевтика	Данія, Ірландія	—
Оброблення деревини та виробництво виробів	Естонія, Латвія, Ліхтенштейн, Австрія	Кіпр, Швеція
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	—	Естонія, Угорщина, Нідерланди
Виробництво неметалевої мінеральної продукції	Іспанія	—
Целюлозно-паперове виробництво	Фінляндія, Швеція	—
Виробництво металевої продукції	—	Люксембург
Виробництво транспортних засобів	Чеська Республіка	Німеччина, Словаччина
Виробництво електричного устаткування	Словенія	Чеська Республіка, Австрія
Виробництво комп'ютерного, електричного та оптичного устаткування	Угорщина	Фінляндія
Виробництво машин та устаткування	Німеччина	Данія
Виробництво іншого транспортного устаткування	Велика Британія	—
Виробництво меблів	—	Ліхтенштейн, Польща, Словенія
Інше виробництво	—	Ірландія

* Складено за даними [8, с. 57; 10, с. 4].

Таблиця 4

Виробництво продукції машинобудування в ЄС-27 у 2006–2009, млн євро *

Секція машинобудування	Назва діяльності з виробництва продукції	Обсяг продажів		
		2006	2007	2009
Виробництво машин та устаткування (DK)	Виробництво верстатів для оброблення металу	—	98 959	—
Виробництво транспортних засобів та устаткування (DM)	Виробництво вантажних автомобілів	232 200	233 334	180 015
	Виробництво інших автомобілів	16 900	20 233	—
	Виробництво вузлів, деталей та приладдя для автомобілів та їхніх двигунів	—	—	66 744
	Виробництво частин та приладів літальних апаратів	—	—	21 607

* Складено за даними [6, с. 121; 7, с. 95; 10, с. 4].

мереж, що здійснюється виключно за кордоном (у Північній Африці та Східній Європі).

Незважаючи на поступовий вихід промисловості ЄС з тривалої рецесії, про що свідчать зростаючі темпи виробництва в переважній більшості галузях майже в усіх країнах, протягом 2011 р. зберігається загроза початку другої хвилі економічної кризи, враховуючи нестабільність єдиної валюти єврозони та знаходження Греції на межі дефолту. Саме на ці аспекти сучасного розвитку ЄС наголошував Президент Європейської комісії Ж. М. Баррозу у виступі «Дорожня карта для стабільності та зростання» 12 жовтня 2011 р. у Європейському парламенті.

З метою виходу з найбільшої кризи з часів Великої депресії 1930 рр. була розроблена стратегія «Європа – 2020» для сталого зростання Європейського Союзу протягом наступного десятиліття. За прогнозами щорічні темпи економічного зростання ЄС до 2020 р. будуть на рівні 1,5 %. Стратегічним завданням визначено сталий розвиток на базі освіти, знань та інновацій з ефективним використанням ресурсів, забезпеченням високої зайнятості та соціальної відповідальності. Реалізація розробленої стратегії передбачає партнерство між Європейською Комісією та державами-членами.

Реформи, передбачені стратегією «Європа – 2020», охоплюють три основні сфери:

- бюджетна сфера, яка потребує жорсткої консолідації для підвищення макроекономічної стабільності;
- ринок праці, структурні зрушення на якому мають сприяти високій зайнятості населення;
- державне управління, що має підвищувати ефективність розвитку.

У той же час розробляються заходи для підтримки окремих сфер та галузей економіки. Так, для розвитку машинобудування в ЄС було визначено такі основні напрями:

- підвищення конкурентоспроможності машинобудування з метою виявлення, оцінки та розв'язання політичних, економічних, соціальних та екологічних проблем;
- адаптація нормативно-правових баз країн до сучасних вимог міжнародного ринку;
- сприяння глобалізації технічної, нормативно-правової бази через Європейську економічну комісію при ООН. Глобальне технічне узгодження виступає ключовим фактором у зміцненні конкурентоспроможності європейської автомобільної промисловості по всьому світу. Європейський Союз бере участь при реалізації двох угод: Угоди про єдність технічних приписів для транспортних засобів (1958 р.) та Глобальної угоди (1998 р.).

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна визначити такі особливості розвитку промисловості Європейського Союзу в умовах світової нестабільності:

- промисловість виступає найбільшим нефінансовим сектором в економіці Європейського Союзу, в якому станом на 2007 р. зосереджено 25,8 % зайнятих та створюється 29,5 % валової доданої вартості;
- світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на промисловий розвиток ЄС, що призвело до стрімкого зниження обсягів виробництва в усіх країнах-членах ЄС та тривалої рецесії (2009–2011 рр.);
- промислове виробництво країн ЄС спеціалізується з виробництва продукції машинобудування, що проявляється у вартісних показниках реалізованої про-

дукції. Так, до флагманів машинобудування в ЄС належать Німеччина, Чеська Республіка, Фінляндія, Словаччина та Угорщина;

– підвищується роль держави та активізується державне управління в економіці взагалі та промисловості зокрема з метою забезпечення стійкого економічного зростання, підвищення рівня зайнятості населення.

Бібліографічні посилання

1. **Гетманчук А. Ю.** Місце економіки ФРН в Європейському Союзі / А. Ю. Гетманчук // Науковий вісник Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2009. – № 3. – С. 190–195.
2. Огляд розвитку світової економіки // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 8–11.
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / за ред. Ю. В. Кіндзерського. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2009. – 928 с.
4. **Федулова Л. І.** Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умовах інноваційного розвитку / Л. І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 112–199.
5. Europe in figures – Eurostat yearbook 2009. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2009. – 567 p.
6. Key figures on Europe – 2009. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2009. – 236 p.
7. Key figures on Europe – 2011. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2011. – 180 p.
8. Key figures on European business. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2011. – 123 p.
9. Statistics in focus – 36 / 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu.
10. The main features of the EU manufacturing industry – 37 / 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu.

Надійшла до редколегії 01.11.2011 р.

УДК 339.7

М. V. Polyakov

Dnepropetrovsk National University named after Oles' Gonchar

THE UNIQUENESS' CONCEPTION OF THE MODERN INNOVATION CLUSTER

Розглянуто сутність та основні положення концепції унікальності для забезпечення конкурентних переваг інноваційного кластера у сфері інформаційного розвитку економіки.

Ключові слова: інформаційний прогрес економіки, інноваційний кластер, парадигма, онтологія, інформатизація.

Рассмотрены суть и основные положения концепции уникальности для обеспечения конкурентных преимуществ инновационного кластера в сфере информационного развития экономики.

Ключевые слова: информационный прогресс экономики, инновационный кластер, парадигма, онтология, информатизация.

The article is devoted to developing and grounding of the uniqueness' conception which provides the competitive advantages for innovation cluster in the area of the informational progress of the economy.

Key words: economy's information progress, innovation cluster, paradigm, ontology, informatization.

Introduction. Silicon Valley became a classic example of successful innovation cluster; it is a technological center, notable for high density of high-tech companies which are involved in the development and manufacture of computers and their component parts [19]. This phenomenon showed that under certain conditions, the economic efficiency of business can grow almost ad infinitum. Indeed, the capitalization of many companies from Silicon Valley which started from scratch (startups), quickly reached the impressive sums against relatively small costs.

Naturally, many entrepreneurs, companies and entire countries are seeking to replicate that success. The question is how to ensure systematically the conditions which are necessary and sufficient to achieve similar goals. To answer it you need to know what exactly brought to life the phenomenon of Silicon Valley. This research uses the global experience of organizing and managing the innovation development of the economy, in particular, reflected in the works of J. Schumpeter [16], V. M. Geyets and V. P. Seminozhenko [5], I. L. Sazonets [10], S. Glazyev [6], Y. Yakovets [18], O. N. Sazonets [11].

Task definition. The purpose of this article is to study the practice of providing uniqueness and high competitiveness of innovation clusters and to work out the principles of solving similar problems in the specific conditions of the current information development of the economy.

Results. Favourable investment climate is commonly considered to be one of the main conditions for innovative development. Indeed, there was a high concentration of financial capital in Silicon Valley. Speed and acceleration, with which the capital grew, attracted new investors to the Valley and they were forced to take risks, having no time for hesitation and reflection. This phenomenon cannot be explained only by the effect of technological and financial bubbles [8]. In any case, the availability of investments should be acknowledged as a necessary condition for recreation of the Silicon Valley effect in other places.

We consider that the next condition is a sufficient supply of new ideas and constant refilling of this «bank». This condition was achieved due to the high concentration of carriers and generators of ideas in the Valley: students, teachers, scientists, engineers and technologists. However, we should also take into account the specifics of these projects. They referred to a new area of «old science» (physics) – logical machines.

The novelty creates certain barriers. Therefore, not everyone saw the perspective of a new direction. Some did not evaluate it until they saw the results obtained by others. For example, in the Soviet Union, despite the fact that technological progress was a part of the state policy, the importance of IT for the economy was belatedly realized. It was impossible to estimate the value of logical machines for the economy and society on the basis of physic. A special mentality is necessary to overcome natural inertia of this kind, which allows to consider the idea, concentrating on the practical use without complicating it by philosophical, scientific, or ideological aspects.

However, we should note that, despite the novelty logical machines remain in ontological terms (per se) a subclass of physical objects – electronic machines. Moreover, they belong to already known functional class, as they perform the old data processing func-

tions with new tools. As a result, those in Silicon Valley, who managed to overcome the inertia of mind, gained new vessels (media, computers), which could be relatively simply filled with the old content (existing data). Computers replaced typewriters and drawing boards, teletypes and phones, library catalogs and libraries, marriage agencies, shops, devices, recording and reproducing sound, images, etc., as well as complex mechanical and electric analog programming tools in airplanes, rockets, medical devices, etc. However, P. Drucker [7] noted that much more was expected from them, namely revolutionary changes in the economy.

The process of «digitization» of technologies, economy and society is far from being complete [2], however, the remaining tasks are bound with deeper processing of information. Attempts to resolve them within the framework of object-oriented analysis and design (OOAD) [4], modeling of business processes (BP) [15], semantic technologies (ST) [1], enterprise architecture (EA) [21] faced with difficulties which cannot be resolved during several decades. In addition, the process of «digitizing» provoked its own problems. This is the growth of programs' volumes which need to be maintained and developed; otherwise they will impede the development of functions which they perform in economy, including Internet business.

In our view, P. Drucker is right. Despite the fact that IT has drastically changed human life, no fundamental changes occurred at the level of scientific consciousness. Even the medieval Catalan monk Raymond Lulliy tried to build logical machines from the available material (paper) [17]. In the Modern age, similar ideas were embodied in the tabulating machines, which also used the paper: punch cards. Then more suitable physical environment was found for them: radio tubes, semiconductors, integrated circuits, magnetic tapes, drums, disks, etc. Even the Internet at this point is nothing more than a new means of modification and integration of known functions.

Another important condition for the iteration of Silicon Valley success is an effective innovation management. The slogan «Personnel are all-important» will always be relevant. More or less complicated business can't exist without management. However, successful utilization of reserve of valuable practical ideas during several centuries that resulted from the scientific and a number of technological revolutions, gave birth to the illusion of omnipotence of the management. Nevertheless, even perfect management cannot provide a resource that is exhausted.

The success of the innovation business depends not only on investments but also on the reserve of available ideas having practical importance (applied ideas). They, in turn, arise on the basis of fundamental ideas (paradigms). If it is exhausted, the growth of investments will increase the number of heuristic innovation based on intuition, trials and error corrections, which inevitably result into technological and financial bubbles, loss of money and time, leading to economic and financial crises [8]. As we mentioned, half a century experience in the information economy development shows that there is a whole class of problems that are solved endlessly, without even being distinctly articulated.

Teilhard de Chardin, one of the co-author in creating of Vernadsky's noosphere paradigm, believed that human activity is determined by two types of energy. One of them, called the tangential energy, figuratively speaking, determines the motion in the steady orbit. In our case it corresponds to the activity in the frames of the established scientific paradigms. We can say that the economy is moving in its orbit, to which it was brought by natural scientific revolution, about 300 years. Alongside with that, the same activity creates practical problems and for their solving the results of natural scientific revolution are not enough. The natural sciences do not study the signs by which business and management

are linked together through information technologies. Figuratively speaking, these problems require changing in orbital motion and moving to the higher level by proposing fundamentally new paradigms. Overcoming of the inertia of the tangential motion requires a special kind of energy, named radial by Teilhard de Chardin. It is impossible not to notice its resemblance with L. Gumilev's concept of passionarity. According to his observations the carriers of this quality migrate to the periphery and are concentrated in developing societies in the process of the development of ethnic groups and civilizations. Tangential energy and pragmatism on the one hand, the radial energy and desire for truth, capable to generate new paradigms, on the other hand, are mutually complementary, but do not blend into each other. Organizational processes create necessary prerequisites, but they do not create sufficient condition for the radial development. It goes without saying, that solely radial energy is not enough for paradigms' production. Peripheral societies must possess a level of scientific culture (tangential development), sufficient for the generation and development of paradigms.

«Digitizing» (informatization) of technologies, economy and society is an irreversible process, which, despite notable successes, is at its beginning. The stock of finished data structures is almost depleted, and innovative development has faced the next barrier. You can keep moving by long and devious path, by trial and error, but you can try to overcome this barrier.

The most important in business and Internet business as an integral part of the economy is its economic and social meanings. However, the deeper knowledge of the area in which the search for meaning is on, the more successful the search is. Knowledge without application is meaningless. At the same time the search for meaning and without sufficient knowledge often leads to meaningless results.

Unlike the barrier that was overcome in Silicon Valley, the new barrier is much higher, but at the same time it is all set for immeasurably greater opportunities for business development. It is impossible to measure this barrier by investments' volumes or the degree of minds' concentration. These factors gain significance and meaning on the other side of the barrier. Its height is measured by the level of paradigm, which is necessary to break through the barrier. The paradigm, which introduces a fundamentally new nature (ontological class of objects) and meets the requirements of constructivity (logical consistency) and productivity, corresponds to the maximum level. Its developers should have a level of intellectual culture enough to fit new experience into the existing context of scientific and technological development.

The world thought (we cannot say «science», as the problem is beyond the frame of this institution) and business are spending considerable effort to overcome the barrier that stands in the way of creating the information economy. However, they either do not go beyond the frames of natural-scientific paradigms, or represent the search for economic senses by procedural ways within cognitive space defined by these paradigms. These are the efforts related to object-oriented analysis and design (OOAD), business processes (BP), enterprise and systems architecture (EA), the general system modeling (GSM), semantic technologies (ST), etc. All these attempts to solve the problem using the tangential energy there, where the transit to the expanded search space of economic and social meanings (on different orbit) is needed, using radial energy capable of transcendent transits.

At present business prefers to act on the basis of common sense, that is, using heuristics (guesswork), and not wasting time on rhetoric. The mentioned above directions of technology development still exist, but managers do not virtually recourse to them, preferring to rely on the simplest schemes such as «code and debug». In fact, this is tantamount

to admitting the impossibility of scientific solution of the problem. According to the analyst and expert R. Veryard, course and results of the research on enterprise architecture theme leave those who are involved in this process with a sense of «existential despair» [20]. Many promising ideas (of object, semiotic and semantic approaches, business processes, enterprise architecture, etc.) were discredited and, in the words of M. Anshina, literally «drowned» in the flows of the rhetoric [3].

However, we do not consider the situation hopeless and offer as a solution a model of paradigm innovative development (PID) [9]. To overcome the paradigm barrier a different environment and intellectual atmosphere is required, other than that in which the mentioned-above directions (OOAD, BP, EA, GSM, ST) appeared. It is necessary to turn from pragmatism and heuristics to the classical model of vertical integration philosophy, methodology, basic and applied science, technology and business at a new stage of development, but without existing between them institutional and bureaucratic barriers. This methodology, called the vertical integration of knowledge (VIK), was suggested by I. Khanin [13].

Thus, the information development of the economy can be carried out in two directions. One of them is an evolutionary, based on intuition, analogy, trial and error. This is search for meanings, which require sign (semiotic) area in inadequate for their physical space. This way is connected with costs and losses that can be coped with only by large innovation economies. However, even they are interested in reducing the prices of their achievements and particularly prices of their failures that devalue the successful projects. Thus, some experts believe that the American economy lost from 25 to 75 billion dollars by experimenting with the innovative concept of enterprise architecture [12]. No wonder that developed economies tend to move the implementation of similar projects to the countries where the cost of personnel is much lower, contributing to the establishment of innovation companies and clusters in these countries. In fact these formations are the extensions of innovative structures of developed economies, their experimental workshops. We can call them innovation clusters only conventionally. They have no independent significance, and exist due to international cooperation. Along with this they can create prerequisites necessary for the moving into innovation path of development. Indian Bangalore can be called an example of such formation. The information sector of the national economy of Ukraine is developing basically by the same scenario.

The other way is the way of paradigm innovations that are essential at the current stage of information development of the economy. It supposes the creation of innovation clusters for implementation of the paradigm that can serve as a generator of innovative ideas. Such clusters should be created in the regions, where traditions of integration of scientific research such as integration of the search for truth with technologies and practical application of the studies' results, are strong. There should be a high concentration of students and research personnel in these places. Philosophical knowledge, scientific truth and the practical use should be treated as triunique value according to VIK method. Bias toward pragmatism (pragmatism) or scientific rigour (scientism) is unacceptable.

Methodology of the cluster paradigm functioning should be determined by those who are able to extract from the search for the truth practical use and to obtain the scientific truth from the practical results. To do this they must have experience in the methods' application for creating large-scale projects both in the natural science sphere and in the information fields. These should be the personalities of such level as Henry Ford, Robert Oppenheimer, Igor Kurchatov, Sergei Korolev, Mikhail Yangel, Vyacheslav Kovtunencko, Wernher von Braun, Victor Glushkov. We did not to mention such persons as Bill Gates or Steve Jobs in this row. They are outstanding managers without question,

but they are distinguished, above all, by ability to realize the meanings, but not to create new knowledge.

The most effective is such scheme in which the radial energy carriers, who are capable of nomination and development of new paradigms, unite their efforts with the advantages of tangential energy carriers, who can commercialize innovative technologies and products. In such cases we should talk about equal partnership in contrast to innovation clusters such as Bangalore.

In the procedure of implementation of the guidelines set forth, we consider it reasonable to create innovation cluster, located partially in the U.S. or the UK, partly in Ukraine, for example, in Dnepropetrovsk. It is the city with preserved traditions of integration of scientific researches, education, technology, production and operation of innovation products. It is characterized by a high concentration of students and research personnel. Most of them are the carriers of realistic philosophy and mentality, more focused on knowledge (objects, meanings, semantics, ontology) than on meanings (goals, objectives, functions, methods, and pragmatics).

We propose to use the system-semiotic paradigm (SSP) [14], which determines the ontology (nature and manifestations) of the sign, as a source of ideas for innovation cluster. Sign constructions play a crucial role in various fields from engineering to the economy and society, while they still remain almost non-defined and not objectified. SSP aims to fill this gap, which restrains scientific and technological development at this stage. In conjunction of business and IT management, including Internet business, the purpose is business, and IT is a means of achieving of business goals.

Therefore we suggest putting system-semiotic ideas, which are performed in VIK method, PID model, SSP, as a basis of innovation cluster. This package is the basis of intellectual capital of the investment fund, which will determine the financial and technical policy of the innovation cluster. Stabilization and increase of this capital through the development of semiotic ideas and working out of the methods of their use in business and the Internet should become constant tasks of the fund. This process can take place within the frames of scientific, methodological, educational and methodical center – institute of communication, established by the fund.

The main factor of investments' attraction to the innovation cluster is its practical effectiveness. The dynamics of growth of startups' number and their market value should become its quantitative indicators. Alongside with this, originality, depth of the study, logical and empirical relevancy and promotion of system-semiotic ideas should play an important role in attraction of investments at the early stages of the cluster's existence.

Conclusions. Innovation way of development of world and national economies has no alternative. At the present stage one of its main directions is informational direction. Furthermore, one of the most successful forms of innovation development is the innovation cluster. To be competitive it must possess unique competitive advantages. In this regard the article, along with the creation of favorable investment conditions and providing a highly professional management, offers to pay special attention to the fundamental scientific knowledge that can provide a completeness of realization of information development of the economy, and points out the deficit of this resource. At the current stage, the information development of the economy is mainly performed by heuristic methods, which are not dynamic and productive enough. The notion of symbolic structure (communication) should be the basis of scientific providing of information development of the economy, but the fundamental science studying signs does not exist. The proposed solutions of the problem are based on the ideas of N. A. Kondrat'ev, Sh. Peres, J. Schumpeter, P. A. Sorokin

about the unevenness and cyclic recurrence of economic and social development. According to P. Teilhard de Chardin, V. I. Vernadsky, L. N. Gumilev the main engine of development is human energy. According to Teilhard de Chardin, it is divided into radial and tangential. Radial energy is responsible for fundamental shifts, the tangential – for extensive development within the frames of the shifts that occurred. Reserves of energies vary depending on the phase of social and economic development, and the maximum effect is achieved when they are balanced. The deficit of radial energy is noted along with a high level and quality of tangent energy in developed civilizations. Developing civilizations are more focused on the nomination of the fundamental ideas than on their commercial implementation. The article proposes to create the innovation cluster, located in the U.S. or the UK, and Ukraine (Dnepropetrovsk), in which benefits of both parties will be mutually completed in a unique way on the basis of the methodology of vertical integration of knowledge developed by I. Khanin, and the model of paradigm innovation development worked out by M. Polyakov and system-semiotic paradigm (SSP) worked out by Polyakov-Khanin-Bormatenko.

Bibliography

1. **Андон Ф. И.** Semantic Web как новая модель информационного пространства Интернет [Электронный ресурс] / Ф. И. Андон, И. Ю. Гришанова, В. А. Резниченко. – Режим доступа: <http://shcherbak.net/semantic-web-kak-novaya-model-informacionnogo-prostranstva-internet/>
2. **Андреесен М.** Мировая экономика полностью перейдет на цифровой формат [Электронный ресурс] / М. Андреесен. – Режим доступа: <http://theoryandpractice.ru/posts/2862-mark-andreesen-schitaet-cto-mirovaya-ekonomika-polnostyu-pereydet-v-tsifrovoy-format>.
3. **Аншина М.** Опять про архитектуру [Электронный ресурс] / М. Аншина. – Режим доступа: <http://consulting.lc.ru/ejournalPdfs/anshina.pdf>.
4. **Буч Г.** Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений на C++ / Г. Буч. – М. : «Издательство Бином», 2000. – 560 с.
5. **Гесць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
6. **Глазьев С.** Новый технологический уклад в современной экономике / С. Глазьев // Казахстанский экономический вестник. – 2009. – № 1. – С. 4.
7. **Друкер П. Ф.** Задачи менеджмента в XXI в. / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2000. – 272 с.
8. **Перес К.** Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес. – М. : Дело, 2011. – 231 с.
9. **Поляков М. В.** Системно-семиотический Интернет-маркетинг как перспективное инвестиционно-инновационное направление / М. В. Поляков // Приоритеты новой экономики знаний в XXI в. : науч.-практ. конф., 12–14 мая 2010 г. – Д., 2010.
10. **Сазонец І. Л.** Програми науково-технічного співробітництва як основа збереження кадрового потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / І. Л. Сазонец, О. Є. Джур. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2010_2/e102sazo.pdf.
11. **Сазонец О. М.** Теоретичні засади економіки та організації корпоративних інформаційних систем: моногр. / О. М. Сазонец. – Д. : ДНУ, 2007. – 192 с.
12. **Сешнс Р.** Сравнение четырех ведущих методологий построения архитектуры предприятия [Электронный ресурс] / Р. Сешнс. – Режим доступа: <http://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/ee914379.aspx>.
13. **Ханин И. Г.** Организация управления объектами национального хозяйства на основе системно-семиотической парадигмы. Инновационный аспект : моногр. / И. Г. Ханин. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2010. – 352 с.
14. **Ханин И. Г.** Системно-семиотическая парадигма для информатики и интеллектуальных технологий / И. Г. Ханин, М. В. Поляков, Н. В. Борматенко // Математическое

- и программное обеспечение интеллектуальных систем : междунар. науч.-практ. конф., 1–19 нояб. 2004 г. – Д., 2005.
15. **Шеер А. В.** Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А. В. Шеер. – М. : Весть-Мета Технология, 1999. – 152 с.
 16. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
 17. **Эко Умберто.** Отсутствующая структура. Введение в семиологию / Умберто Эко. – СПб. : Петрополис, 1998. – 432 с.
 18. **Яковец Ю. В.** Великая научная революция XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : Изд-во МИСК, 2010. – 74 с.
 19. Official site of Silicon Valley [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.siliconvalley.com/>
 20. **Veryard R.** What is wrong with Enterprise architecture [Electronic resource] / R. Veryard. – Access mode: <http://rvsoapbox.blogspot.com/2011/01/what-is-wrong-with-enterprise.html>.
 21. Zachman's official website of Enterprise Architecture [Electronic resource]. – Access mode: <http://zachmaninternational.com/index.php/home-article/13>.

Надійшла до редколегії 28.10.2011 р.

УДК 339.94

В. А. Попова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВИХ РОЗРОБОК У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ОБМІНУ

Досліджено основні форми комерціалізації, які найбільше застосовуються в міжнародній практиці провідних держав світу. Визначено основи формування прибутку при комерціалізації наукових розробок. Систематизовано сукупність методів комерціалізації наукових розробок.

Ключові слова: комерціалізація, науково-технічний обмін, ліцензія, об'єкти інтелектуальної власності.

Исследованы основные формы коммерциализации, наиболее распространенные в мировой практике развитых стран мира. Определены основы формирования прибыли при коммерциализации научных разработок. Систематизированы методы коммерциализации научных разработок.

Ключевые слова: коммерциализация, научно-технический обмен, лицензия, объекты интеллектуальной собственности.

Investigational basic forms of commercialization, which are most used in international practice of leading powers of the world. Certainly bases of forming of income during commercialization of scientific developments. The aggregate of methods of commercialization of scientific developments is systematized.

Key words: commercialization, scientific and technical exchange, license, objects of intellectual property.

Вступ. В умовах формування у провідних країнах світу нової економіки, що базується на новітніх досягненнях науки і сучасних комунікаційних технологіях, головним джерелом економічного зростання стають не природні і матеріальні ресурси, а ідеї та інновації. Здатність генерувати і впроваджувати досягнення НТП

стає одним із найголовніших факторів забезпечення конкурентоспроможності як національної економіки у глобальному конкурентному середовищі і окремих регіонів на національному рівні, так і окремих товаровиробників на конкретних ринках. Наука перетворилася на специфічну сферу товарного виробництва, що виробляє специфічний і дуже дорогий товар – об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ).

Для закордонних та українських дослідників питання комерціалізації результатів науково-технічної діяльності (НТД) досить актуальне. Так, доктор фізичних наук Ю. Б. Гамота (американець українського походження, автор п'ятитомної роботи «Наука, технологія та конверсія в Україні») визначає три природні фази комерціалізації технологій. Перша – оцінювання технічних аспектів ідеї з перевіркою новизни та дослідженням потенціалу комерціалізації; друга – акцентування на бізнесових і маркетингових аспектах проекту, в тому числі на роботі над дослідними зразками, їх випробуваннями (в разі необхідності), захисті інтелектуальної власності, розробленні детального бізнес-плану; третя – завершення формування стратегії виходу нового продукту чи процесу на ринок [3].

А. Г. Загорний розглядає можливість комерціалізації вітчизняних результатів науково-технічної діяльності на міжнародних ринках [5]. С. Чикін досліджує варіанти комерціалізації інноваційних рішень на підприємствах [10].

Інтелектуальна власність у ХХІ ст. – це механізм для отримання додаткових прибутків шляхом монопольного використання нових технологій, продажу ноу-хау, ліцензій, патентів та інших продуктів творчої праці. Для товаровиробника як суб'єкта конкурентних відносин розробка і впровадження інновацій є одним із найважливіших факторів і способів забезпечення конкурентоспроможності. Адже той виробник, який швидше й ефективніше впровадить інновацію, за інших рівних умов здобуває істотні конкурентні переваги [9]. Але для отримання таких переваг необхідно пройти довгий шлях від наукової розробки чи винаходу до здатних до генерації прибутків об'єктів інтелектуальної власності. Цей процес реалізації науково-технічних розробок, результатом якого повинні стати придбання і практичне упровадження технології замовником (промислова компанія), а також отримання гонорару розробником технології (вчені, науково-дослідні інститути, університети, приватні фірми) і є комерціалізацією [2].

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття оптимальних форм комерціалізації наукових розробок, що використовуються у міжнародній практиці для формування методологічної бази для українських підприємств.

Результати. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності – це взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди. Метою комерціалізації результатів НТД є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам.

Аналітичний огляд наукової літератури з даної проблематики дозволяє визначити основні організаційні форми комерціалізації результатів НТД та методи їх реалізації, які знайшли найбільше поширення в міжнародній практиці (рис. 1).

Світовий досвід свідчить, що основними формами комерціалізації результатів НТД є:

- використання результатів НТД у власному виробництві;
- передача (продаж) результатів НТД;
- створення нового підприємства для просування результатів НТД.

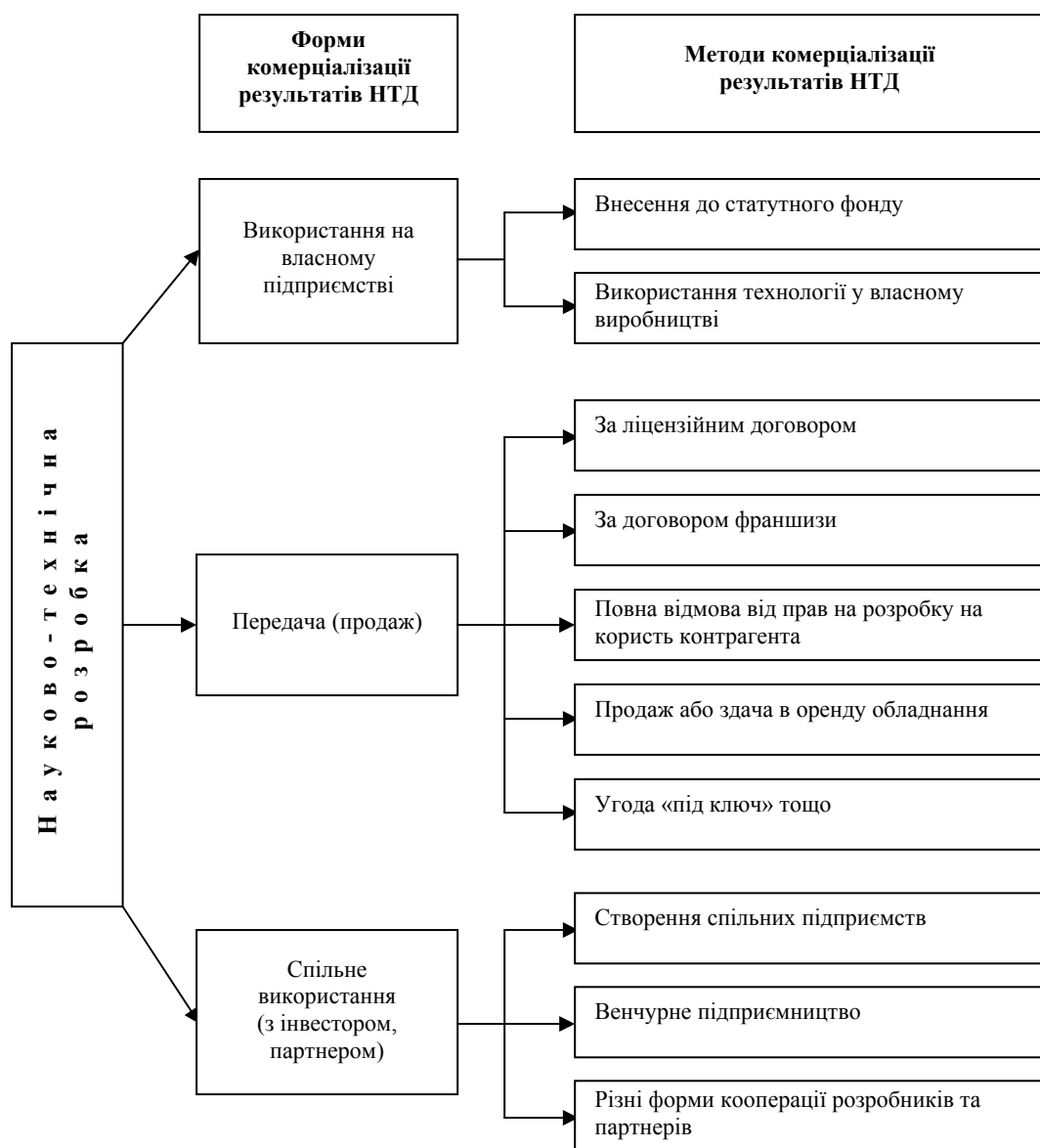


Рис. 1. Форми та методи комерціалізації результатів НТД

Ці форми визначають потенційних покупців науково-технічних розробок. У першому випадку проводиться так званий внутрішньофірмовий або внутрішньо-корпоративний «продаж» між підрозділами підприємства або від розробника певному підприємству. У другому випадку потенційним покупцем може бути підприємство, яке використовуватиме технологію для виробництва кінцевої продукції, або яке-небудь інноваційне агентство, яке потім продаватиме цю технологію для впровадження. У третьому випадку потенційним покупцем може бути стратегічний інвестор, який збирається впровадити технологію, але не має для цього необхідного досвіду і, внаслідок цього, залучає розробників до роботи в спільному підприємстві або створює нове [11]. Уважається, що комерціалізація через використання результатів НТД у власному виробництві є найбільш вигідною з точки зору прибутку.

Адже весь прибуток від продажу інноваційного продукту, що отримано за допомогою результатів НТД, залишається у правовласника [8].

При використанні безпосередньо на самому підприємстві створеного інтелектуального продукту додаткова вартість утворюється з двох складових:

- з частини додаткової вартості, що входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді;
- з решти додаткової вартості, отриманої при реалізації продукції з використанням інтелектуального капіталу в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили [7].

Передача або продаж прав на результати НТД здійснюється на основі договорів між правовласником та покупцем. Особливістю договорів на використання об'єктів інтелектуальної власності безперечно є результати інтелектуальної діяльності. Як уже зазначалося, предметом таких договорів мають бути лише ті результати, що визнані об'єктами правової охорони. Але це не виключає можливості укладення договору і на результат, що не є об'єктом правової охорони. Відносини, що складаються у процесі передачі і використання здобутків інтелектуальної діяльності досить складні і потребують детального регламентування. У договорі мають бути чітко визначені численні умови його використання, масштаби використання, ціна, підстави припинення та умови відповідальності [7].

Найбільш поширеними договорами на використання об'єктів інтелектуальної власності є ліцензійні договори. Світова практика їх застосування значно удосконалила та уніфікувала форму ліцензійних договорів. Як відомо, назва цих договорів походить від латинського слова *licentia* – дозвіл. У даному випадку – це дозвіл на використання результатів НТД, що оформляється договором.

За договором франшизи покупець за власний кошт створює необхідні виробничо-торгові потужності для випуску відповідної продукції, а продавець надає йому технологію, технологічний, навчальний супровід та інші послуги, що дозволяють покупцю більш упевнено, швидко й з меншими витратами вийти на ринки збуту та постачання [1].

Угоди «під ключ» дуже поширені в багатьох країнах. Вони передбачають доручення фірмі-виконавцю (підряднику) науково-технічних розробок будівництво промислового або іншого об'єкту від стадії проектування до поставок і монтажу устаткування. Дозволяючи зацікавленим сторонам приступити до випуску високо-технологічної продукції, не маючи для цього відповідного науково-технічного заділу, угоди «під ключ» забезпечують можливість придбання не тільки певних технічних, але і управлінських знань і обходяться замовнику дешевше, ніж самостійне виконання всього комплексу робіт. Проте зловживати видачею замовлень з виконанням «під ключ» не рекомендується, оскільки можливе виникнення і поглиблення технологічної залежності замовника від підрядника. Наголошується, що будівництво заводів «під ключ», закупівля комплектного устаткування, окремих об'єктів техніки і інші торгові операції, по яких ноу-хау не передається, дозволяють тільки тимчасово, в межах морального старіння, експлуатувати закуплену нову техніку, але не дають можливості її відтворити, створити досконалішу, а, отже, ліквідовувати відставання, що намітилося або склалося [6].

Створення спільних «підприємств об'єднаних ризиків» («joint ventures»), як форма технологічного обміну, що швидко розвивається, набула поширення починаючи з 60-х років минулого століття. При цьому внесок однієї із сторін здійсню-

ється у формі передачі науково-технічних знань а, іноді, своєї репутації шляхом надання права використовувати в спільній діяльності добре відоме фірмове найменування. Інша сторона – спеціалізована організація або фонд – вкладає кошти зазвичай у вигляді безвідсоткового займу. У випадку успішного завершення проекту науково-технічні знання та кошти капіталізуються в статутний капітал компанії, у випадку невдачі – відповідно повертаються розробнику та списуються засновником на збитки.

Венчурне підприємство – одна з форм реалізації певного інвестиційного проекту, ефективність якого заздалегідь оцінена як висока. У той же час цей інвестиційний проект настільки складний і ризикований, що реалізувати його без організації особливого цільового підприємства дуже ризиково хоча б тому, що в разі невдачі існує реальна небезпека «підставити» успішно працюючу фірму під борги за невиконані зобов'язання [4]. Комерціалізація результатів НТД у випадку успішного виконання інноваційного проекту (спільного або венчурного підприємства) далі може бути здійснена або у формі продажу прав на застосування технології, або випуску кінцевої продукції третім особам (звичайно за ліцензійним договором), або шляхом продажу пакетів акцій компанії за ціною, що значно перевищує первісну. Кооперація розробників та замовників передбачає різний ступінь розподілу між ними зобов'язань щодо просування і розвитку технології, та, відповідно, прибутків від цієї діяльності.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах посиленої конкуренції та прискореного розвитку науки є одним з найактуальніших напрямів діяльності як для підприємств, які хочуть отримати конкурентні переваги в бізнесі, так і для винахідників та науковців, які хочуть довести до завершальної стадії свій інтелектуальний продукт та отримати за це винагороду.

Вибір форми комерціалізації результатів НТД залежить від мети використання результатів НТД, стадії розробки новинки, потреб винахідника та замовника, політико-правового становища країни-розробника та реципієнта винаходів та низки причин, що впливають на можливість створення тих чи інших форм організації інноваційного бізнесу. Подальшого дослідження та науково-методичного обґрунтування потребують форми міжрегіонального співробітництва у сфері науково-технологічного обміну та їх адаптація до українських реалій.

Бібліографічні посилання

1. **Валдайцев С. В.** Управление инновационным бизнесом / С. В. Вайдайцев. – М., 2001. – 343 с.
2. **Гончар А.** Коммерциализация украинского интеллекта / А. Гончар // Діловий вісник. – 2003. – № 3. – С. 14–18.
3. **Гамота Ю. Б.** Шлях від фундаментальних досліджень до інновацій [Електронний ресурс] / Ю. Б. Гамота. – Режим доступу: http://www.crdf.org/events/events_show.htm?doc_id=305977.
4. **Железний В. Б.** Коммерциализация прав на результаты научно-технической деятельности / В. Б. Железний // Знание. Понимание. Умение. – 2007. – № 3. – С. 162–169.
5. **Загорний А. Г.** Комерціалізація на міжнародних ринках результатів науково-технічної діяльності / А. Г. Загорний // Проблеми науки. – 2006. – № 10. – С. 29–35.
6. Классификация форм передачи технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_CAA_6BA29-DAC4-4176-A9B7-3EC4D69840E2.html.

7. **Приймак А. І.** Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / А. І. Приймак. – Режим доступу: <http://www.franko.lviv.ua/Geninf/seminar/komerz.ppt>.
8. **Степаненко С. В.** Комерціалізація інтелектуальної власності як основа забезпечення інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] / С. В. Степаненко. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/Mart/81.htm>.
9. **Чикин С.** Коммерциализация инновационных решений на предприятии / С. Чикин // Отдел маркетинга. – 2005. – № 2. – С. 58–61.
10. **Шдопригора О. А.** Право інтелектуальної власності / О. А. Шдопригора, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. С. Дроб'язко. – К., 2004. – 672 с.
11. Экспертиза проекта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stavintech.ru/europeaid/guide_05.html.

Надійшла до редколегії 20.11.2011 р.

УДК 339.7: 316.44

I. L. Sazonets

Dnepropetrovsk National University named after Oles' Gonchar

SOCIAL RESPONSIBILITY OF TRANS-NATIONAL CORPORATIONS AS FORMAL INSTITUTIONS WITHIN «ECONOMIC IMPERIALISM» CONCEPTION

Проаналізовано діяльність ТНК як глобальних інститутів з позицій неoinституціоналізму. Розглянуто основні напрями корпоративної соціальної відповідальності з позицій наукового підходу – економічного імперіалізму.

Ключові слова: ТНК, інститути, неoinституціоналізм, корпоративна соціальна відповідальність, економічний імперіалізм.

Проанализирована деятельность ТНК как глобальных институтов с позиций неoinституционализма. Рассмотрены основные направления корпоративной социальной ответственности с позиций научного подхода – экономического империализма.

Ключевые слова: ТНК, институты, неoinституционализм, корпоративная социальная ответственность, экономический империализм.

Article analyses the activity of TNC as global institutions from the perspective of neoinstitutionalism. It also considers the main directions of corporate social responsible investment in terms of scientific attitude – economic imperialism.

Key words: TNC, institutions, neoinstitutionalism, corporate social responsibility (CSR), economic imperialism.

Introduction. It is impossible to consider the activity of TNC as structures of global scale only in the empirical terms, relying on statistical analysis and earning yield. The realization of necessity of fundamental changes in this area must become the basis of the global companies' new social strategy formation. The changes in big business area will become impossible without them. Currently, in all three components of TNC' social strategies – consumer, state of environment, economic situation of the state – close cooperation between all bearers of globalization is being developed – TNC, state, intergovernmental and nongovernmental, international and state social agencies.

It's possible to mark the whole chain of factors, which stimulates the development and growth of global companies' new social strategy. Firstly, more and more attractive becomes the idea of business profitability and social benefit combination. Secondly, more than a quarter of the investors takes ethical principles into consideration, while investing in paper holdings of one or another company. Thirdly, in order to hook in some highly-qualified personnel in view of growing business struggle, companies constantly have to improve labour conditions of their employees.

Multifunctional structure and interindustrial character of activity require conducting the researches concerning TNC's activity, in accordance with multidisciplinary approach. One of the instruments of such approach exploitation is modern institutional theory. The problems of institutionalism, institutions, institutional structure, importation of institutions from the countries with developed economic system in the countries which are transforming economics and society is recently being developed in our country. It is worth mentioning, that without regarding to the short time of research in this area, they conduct them quite effective. Among the national scientists, who are working on the institutionalization there are some to be mentioned: I. K. Halaburda, A. A. Hrytsenko, E. O. Hrytsenko, O. Yu. Hohberg, V. I. Dubnitskyi, S. Yu. Deforzh, T. A. Zaiats, V. M. Tarasevich, A. A. Tkach, Yu. V. Ushapovskyi, V. I. Tchyzhova, O. V. Tsarenlo. But more concrete this theory is presented in foreign scientists' works, which are to be analyzed in my research.

Problem definition. The essence of such direction of modern economical science as institutionalism needs to be determined. Prominent economist prof. A. Hrytsenko believes, that institutionalism researches directly the conditions of economic processes running (existing environment, rules, activity rate, installations, axiological marks, legal systems, institutions etc.) [5, p. 46]. Methodology of institutional economics, particularly in terms of globalization, foundation and functioning of supranational institutions and international agencies is in the formation stage, that's why it's reasonable to begin the review of essence and basic principles of global institutionalization from determination of institutional environment. The experts of Kharkov's scientific school, where the very first economic researches were started in terms of institutionalism theory, believe, that institutional limits (system of formal and informal rules, norms, behavior traditions of persons and organizations) determine the character of institutional environment of every society. Economic process, or economic systems stagnation depend on dominant institutional system: institutions, first of all formal limits (documents of governmental regulation, laws, taxation structure, activity of the organizations etc.) create stimulation system, which stimulates or retards productive activity [1, p. 112].

Productive activity focus in global economics is the main TNC's characteristic. The goal of this research is to determine TNC' characteristics as institutions, in performance of corporal social responsibility functions, and to analyze their modern activity in view of neoinstitutional theory.

Results. Essential is the idea, that institutions are the basis of institutionalism. According to Ye. Yerokhina, «the complex of business entity can be generalized through such definition as «economic institutional structure», which is essential element, but it doesn't drain all the meaning of the «institutions». However, there is no formed consensus of the opinion even in «social-economical institution» determination [2, p. 141]. That's why it is important to analyze different scientists' approaches to this definition determination, and to reveal its methodological meaning for economic science. Essence of the institutions for economic growth we can see in approaches, which are set up by O. Yu. Hohberg: «institutions create together economic machinery, which mediate economic system functioning.

Their quality, focus and correspondence to urgent tasks determine economic complex activity. Economic efficiency and productivity provision are critically important for the institution» [4, p. 281].

From above mentioned determination we can see, that the character of TNC's activity suits theoretical institution interpretation pretty much. During the process of institution determination, different scientist see eye to eye on many things. But there are specific interpretations of this term. Prof. E. Hrytsenko determines institutions as long-life systems of rules, which took place and consolidated. In their own way they supply social interaction with structure [6, p. 57]. The scientists believes, that the institutions, which appear during the process of development of society, become consciously and automatically norms and rules, which from the one hand limit humans' behavior, and from the other hand broaden the possibilities of their social vital activity. Russian scientist V. Volchik interprets the meaning of the institution more widely, nearing it to terminology, which is connected to personality's functioning in the society, in particular, he marks, that essential institutional definiteness is characterized by that fact, that it was a cell of social capital. It also determines specific limits and advantages of formal and informal character, which ensure interaction of economic entity through methodological trust principles, duties and sanctions [6, p. 60]. In other work V. Volchik makes statement that, institutions, first of all, have informational outdoors. The scientist believes, that thanks to the institutions, individuals not only receive information about approved or prohibited practices, but also their behavior and cognitive models, which determine human's actions [7, p. 37]. Besides, this scientists gives general definition of the institutions, which he interprets as rules and mechanisms, which ensure their accomplishment, codes of contact, which structure the interaction between people [7, p. 38]. N. K. Halaburda marks, that institutions are individual's codes of contact in the broadest sense of the word. Scientific interpretation of the norms is very wide and depends on chosen conceptual positions in accordance with science, pure and simple, and it also depends on its role in adopting practical economic decisions [3, p. 24].

The most equally realized institutional theory, which fully suits TNC's nature as institutions, is conceptions of one of the most famous representatives of traditional institutionalism – Jon Commons, who believed, that the nature of the institutions is adjacent first of all to collective actions. Commons marked, that because of economic goods being limited, the retaining of them is regulated by collective actions. Collective actions create rights and duties of possession and degrees of freedom relations, without which there was anarchy ruling in society. Institutional economics gives collective actions their own place in conflict solution [7, p. 41].

Activity of transnational corporations as global institutions can be determined by modern institutional theory as one of the forms of «economic imperialism» conceptions realization. It became one of the main features of the renewed institutionalism theory, what, in particular, we can see in researches of Russian scientist Yu. A. Fomina, who offers her point of view on the main features of traditional institutional theory and neoinstitutionalism (table 1).

Economic imperialism is the usage of analyzes economic instruments toward the objects of other social and natural sciences (sociology, history, politology, external relations, law, psychology, biology etc). Thereby the advantages of economic method in comparison with the methods of other sciences is being declared. This direction was formed in the second half of the XX century.

The main representative of this direction is American economist G. Becker. According to his opinion, economic science is distinguished not by an object, but by a method.

Table 1

Methodological positions of the traditional institutionalism and neoinstitutionalism*

Methodological positions of the institutional theories	Traditional institutionalism	Neoinstitutionalism
Conditions of economic system existence	Methodological holism	Individualism
Conditions of economic balance	Customer requirements, which change	Stability of customer requirements
Main approaches to scientific researches	Induction	Deduction
Development of the economic system	Evolutional principle	Principle of balance
Dynamics of society development	Institutional-historical aspect	Institutional-historical aspect
Criteria of individual's activity	Optimization, information, rationality	Optimization, information, rationality
Main form of management of the economy	State intervention in economy	State intervention in economy
Approaches of the society research	Multi-disciplinary	Economic imperialism

*Composed by the author according to the source [2].

Hyperbolized importance of markets and priority of customer's demands in all spheres of society existence – are main postulates of its scientific inheritance. By analogy with conception «economic imperialism», prof. A. A. Hrytsenko (Institute for economics and forecasting, Ukrainian national academy of sciences) implements such concept as «institutional imperialism» [5].

The activity of TNC as multifeature structures can be considered from the perspective of economic imperialism. Many-sided impact, which is caused by TNC on social, political processes all over the world, their impact on international companies activity, governments and countries, which are developing, and countries in which they have economic interests can be analyzed in the context of economic expediency and global markets' demands. As the example of combination of economic and social questions on the global level matters from the table 2 can be taken, in which we can see, that the indexes of health protection mainly correlate with the level of money involved in the country. Conversely, the main instrument of attracting investments in national economic is the activity of TNC (table 2).

The very meaning «social responsibility of corporations» becomes factor of the modern economic development, it gets more and more political importance. As a result, according to experts' opinion, social responsibility conception is built on the notion, that TNC can't act in economic isolation from society. As for traditional ideas concerning competitiveness, surviving in the market and profitability, they pass into history.

Social responsibility conception realization must provide benefit for both companies and society in its entirety. It determines corporal social responsibility in the context of economic imperialism. Companies have an opportunity to improve their financial efficiency, cut down transaction costs, provoke the perception of their brand, improve their reputation, broad the volume of orders and to ensure customers' loyalty, improve profitability and quality of services and wares. They also get an opportunity to involve new employees, reduce the expenses of their regulation of activity, obtain more possibility in

Table 2

Dynamics of direct foreign investment of TNC and its integral index of health protection and primary education level of some countries of the world

Countries	Growth of direct foreign investment, mil. \$				Integral index of health protection and primary education level (according to World Economic Forum's information)*			
	2000	2005	2010	2010/2000 (%)	2000	2005	2010	2010/2000 (%)
France	43 250	84 949	59 628	13,786	6,01	6,23	6,42	1,068
Germany	198 277	47 439	35 606	0,179	5,98	6,02	6,32	1,056
Spain	39 575	25 020	15 030	0,379	6,45	5,32	6,01	0,931
Sweden	23 430	9913	10 851	0,463	6,42	6,39	6,41	0,998
England	118 764	176 006	45 676	0,384	6,61	6,57	6,4	0,968
Japan	8323	2775	11 939	1,434	5,65	5,78	6,52	1,153
Egypt	1235	5376	612	5,434	5,32	5,38	5,42	1,018
Kenya	111	21	5	0,045	4,94	4,51	4,36	0,882
Argentina	10 418	5265	4,895	0,469	6,1	5,85	5,79	0,949
Bolivia	736	288	423	0,574	5,52	5,39	5,21	0,943
Paraguay	100	35	184	1,84	4,34	5,37	5,16	1,188
Venezuela	4701	2589	3105	0,660	5,83	5,12	5,47	0,938
Ukraine	7808	5743	4816	0,616	6,01	5,95	5,7	0,948

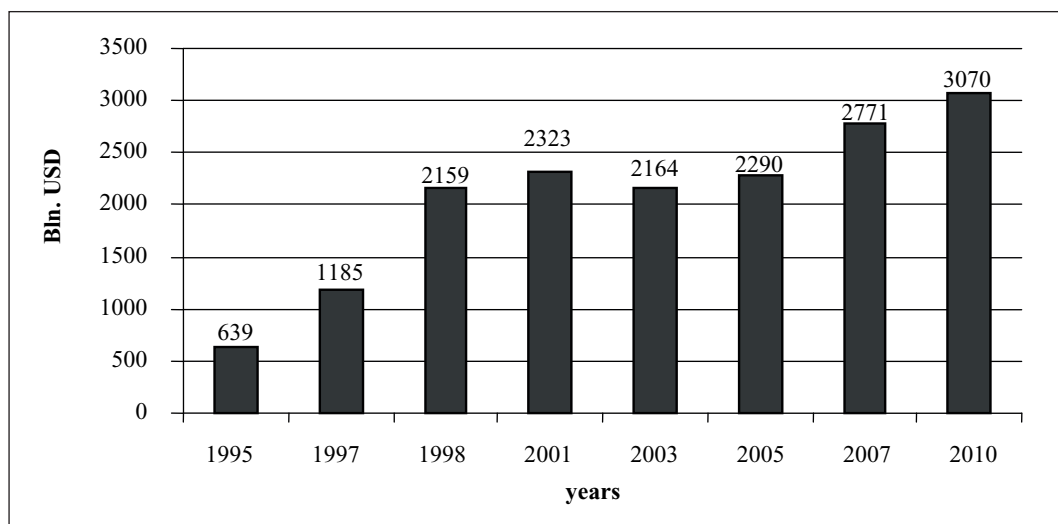
* Composed according to source: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

access to funds, diversify the workforce, improve product's security and public responsibility.

Corporations treat the idea of improving standards in area of environmental defense and raising of living standards very positively, because such arrangements will be required and they won't have very strong influence on the competition between the biggest of them. The idea of social responsibility acceptance by the corporations can assist the level of competitiveness of the company, as well as faster development and clear-cut ascendancy of the business. Great number of managers considered it as attractive, but there are great efforts to be done in order to realize it. As the example of how to beat passivity of thinking and social responsibility acceptance by transnational companies can be innovative plan for AIDS relief, which was organized by «Ford motor company» in Africa, and electrification company of some Vietnamese villages through the usage of solar energy, organized by «Solar electric light».

It's worth mentioning, that the idea of social responsibility of TNC is more innovative, then many other components of globalization process. It's also ought to be said, that not only poverty alleviation and impoverishment must become core of new social strategy of corporation, but formation of new market with the biggest possible scale. It can be achieved through stimulation of purchasing power of millions of people, and it's also one of the manifestations of economic imperialism principles in the sphere of corporal social responsibility. TNC, which are working on the problem of development of small and medium-sized businesses in developing countries, came to the solution of this task as close as possible. Totally, the amount of money being invested in social area by the advanced industrial countries is booming. This process can be seen on the picture 1.

There several recommendations of including social responsibility of the companies figuring among all of them: ensuring use of materials cyclicity, improving durability of products and their functional quality, renewable resources exploitation broadening, in-

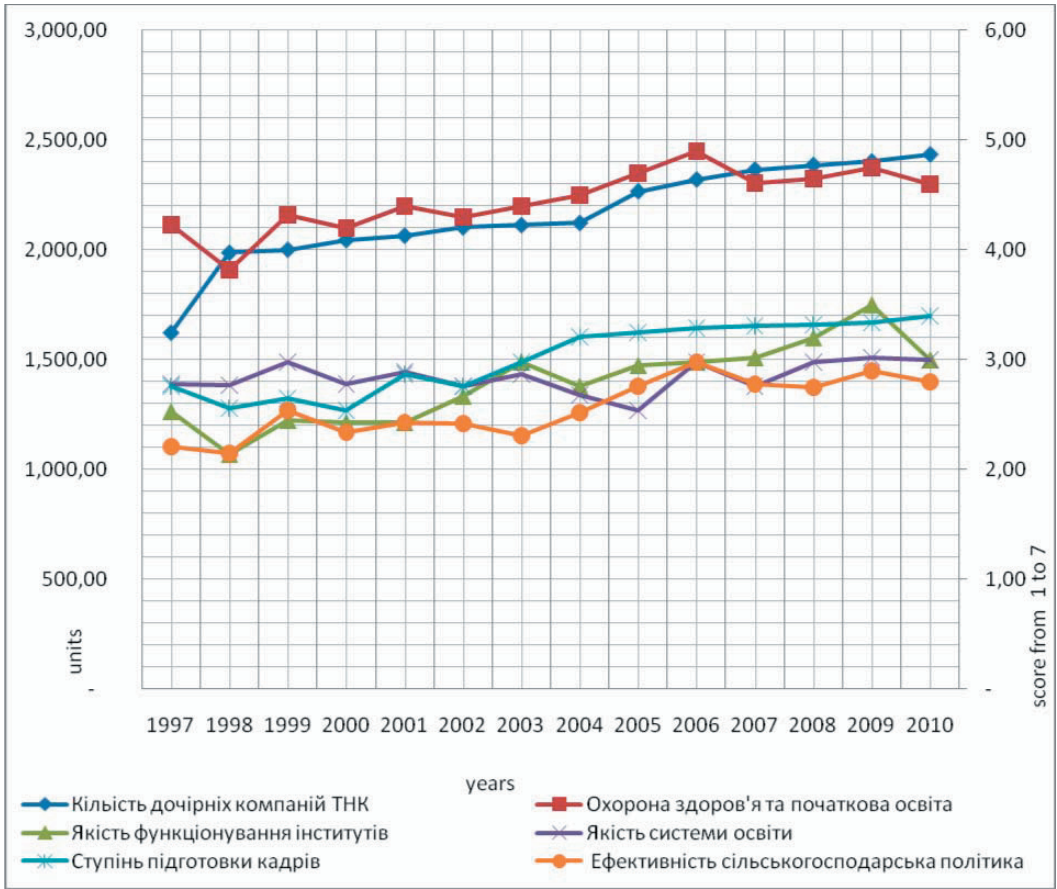


Picture 1. Volume of social investment in the USA, 1995–2010

struments of ecological management integration and development of more modern standards etc.

Innate tendency of TNC's leaders to profit maximization will cause TNC's attempt to minimize their expanses during the process of social responsibility distribution between all participants. Realization of this approach faces a chain of difficulties. Firstly, whatever functions take other bearers of globalization in sphere of social responsibility, TNC will have to accept the assignments in this sphere by themselves. Secondly, for all those years, during which the problem of social responsibility has been discussing on the international level, the change of ideas was noticed. It needs immediate adjustment. The issue is, that almost in all international documents one can notice the idea, that social responsibility must be accepted not by corporations, but by other bearers of globalization. Hereof the necessity of new term, which would have wider interpretation than social responsibility of corporations is obvious. The task of other bearers of globalization-state, international and national organizations – is assistance and formation of conditions for TNC in solving the problems of social responsibility, which appear during the process of globalization. Thirdly, the most difficult in work on understanding of social responsibility of corporations can be need of new international-legal platform, which allows or dictates the accomplishment of one or another duties in globalization conditions by transnational corporations. It's ought mentioning, that in Ukraine TNC's development tendencies get in line with social indexes of society progress (picture 2).

In order to resolve problems of synchronization of TNC's economic development and their expansion in new countries with social processes development tempo, new formal and informal institutions appear in these countries. Positive is also the foundation of «Global Compact» as part of UN, which united TNC, private and international organizations regarding TNC's activity regulation. «The list of codes and principles for business practice of social responsibility» gives us a wide range of constructive ideas. It includes 21 documents, which had been processing for many years, in the period from 1985 to 2000. There are several documents, which are the most interesting, but they do not replace other ones of the List: «Principles of global corporal responsibility» (1995), «Manual of new world order of business» (1995), «Code of corporal policy» (1993), «International stand-



Picture 2. Dynamics of TNC’s expansion and living standards indexes in Ukraine for 1997–2010

ards of environmental management» (1995), «Code of global business ethics for Christians, Muslims and Jews» (1993).

Documents of different groups of global companies become more and more important institutions, which have an effect on the formation of mechanisms of social responsibility of corporations. As a result, a group of international business leaders, which includes 65 global companies, 12 among which are American, the same for Britain, 5 Japanese, 3 German, and also a chain of companies of other countries, took on responsibilities of cooperation in sphere of improving their business practice and dialog with other bearers of the globalization process in social responsibility acceptance as its strategy during operations in different regions of the world.

Conclusions. Generally, the problem of social responsibility of corporations in terms of globalization is crucial because of its complexity and importance. Thus, its significant influence on formation of economic policy by transnational companies is safe. This policy includes programs of corporal social responsibility, which can be considered as a new form of TNC’s expansion on global markets, improvement of company’s prestige, formation of effective demand for company’s production. It is directed on profit growth in return. Realization of the ideas of corporal social responsibility establishment is possible, if TNC operates as institutions and creates new institutions in order to regulate this process.

Bibliography

1. **Deforge S. Yu.** Topical problems of institutionalization of transitive economics / S. Yu. Dzhurik, A. N. Klotchko // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 112–115.
2. **Fomina Yu. A.** Traditional institutionalism and neoinstitutionalism -unification of methodological positions / Yu. A. Fomina // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 61–67.
3. **Halaburda N. K.** Methodology of institutionalism: recognition of categorical machine / N. K. Halaburda // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 24–30.
4. **Hokhberg O. Yu.** Institutionalization as the ground of competitiveness of advertising business / O. Yu. Hokhberg // Business and market of Ukraine. – 2010. – № 30. – P. 281–288.
5. **Hrytsenko A. A.** Institutional imperialism and its role in economics development / A. A. Hrytsenko // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 46–48.
6. **Hrytsenko E. A.** Quality of institutions: methodological approaches to the research / E. A. Hrytsenko // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 56–61.
7. **Volchik V. V.** Possibilities of traditional institutionalism in the process of institutional changes of economics researching / V. V. Volchik // Scientific works of Donetsk national technical university. Series: Economic. – 2008. – Edit. 34-1. – P. 37–45.

Надійшла до редколегії 28.10.2011 р.

УДК 339.7

О. М. Сазонець, Н. О. Широкова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Проведено аналіз діяльності та розвитку ТНК. Подано огляд впливу ТНК на розвиток країн, що розвиваються. Представлено ознаки правового статусу ТНК. Подано варіанти взаємодії України з ТНК. Показано вплив світової фінансової кризи на плани ТНК із залучення ПІІ. Представлено варіанти здійснення інвестицій ТНК у країну. Представлено форми прямого інвестування на закордонних ринках.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, країни, що розвиваються, правовий статус, світова фінансова криза, інвестиції, прямі іноземні інвестиції.

Проведен анализ деятельности и развития ТНК. Представлен обзор влияния ТНК на функционирование развивающихся. Представлены признаки правового статуса ТНК. Поданы варианты взаимодействия Украины с ТНК. Показано влияние мирового финансового кризиса на планы ТНК по поводу ПИИ. Представлены варианты осуществления инвестиций ТНК в страну. Представлены формы прямого инвестирования на зарубежных рынках.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, развивающиеся страны, правовой статус, мировой финансовый кризис, инвестиции, прямые иностранные инвестиции.

This article presents the analysis and development activities of TNC. An overview of the impact of TNC on the functioning of the developing countries is done. Signs of the legal status

of TNC is presented. Variations between Ukraine with TNC are filed. The influence of the global financial crisis on plans of TNCs regarding FDI. Options for investments in the country TNC are presented. The forms of direct investment in foreign markets are presented.

Key words: transnational corporation, developing countries, the legal status, global financial crisis, investments, direct foreign investments.

Вступ. На новому етапі світового розвитку створюється принципово нове середовище діяльності для компаній, які перетворюються у транснаціональні корпорації. Більшість країн світу переходить до політики відкритості у багатьох сферах, включаючи і економічну. Транснаціональні корпорації залишаються одним із важливих факторів посилення впливу промислово розвинутих країн на всі регіони світу. Проблематика формування історичних характеристик корпорацій та корпоративних об'єднань широко висвітлена в працях вітчизняних учених. О. М. Ястремська дослідила процеси інвестиційної діяльності корпорацій [7]. І. Л. Сазонець представив механізм функціонування акціонерних товариств [5]. Історичний аналіз розвитку корпорацій подано В. В. Македоном, Ю. В. Вдовиченком [2]. Л. В. Крючков проаналізував процеси злиття та поглинання [1].

Постановка задачі. Мета статті – проаналізувати розвиток та розширення діяльності транснаціональних корпорацій. Для досягнення мети застосовано методи теоретичних узагальнень, статистичного аналізу, наукового синтезу.

Результати. Збільшення впливу ТНК на становлення світової фінансової системи призвело до того, що міжнародна економічна система перетворилася в глобальну економічну систему. Економіка країн, що розвиваються, є яскравим прикладом значимості відносин за участю транснаціональних корпорацій. Процеси розвитку країн, що розвиваються, можна розглядати з двох позицій. З одного боку, розвинуті країни впливають позитивно на розвиток країн, що розвиваються, а з іншого боку, наслідки негативні. При цьому країни Південно-Східної Азії домоглися значного економічного зростання, деякі інші країни втратили важелі керування своєю економікою.

Діяльність транснаціональних корпорацій – явище багатопланове, при цьому існує декілька поглядів на можливості її правового регулювання. Одна з основних проблем полягає у тому, що відносини за участю транснаціональних корпорацій є об'єктом правового регулювання декількох держав, кожної у своїй частині. Поширення дії правових норм однієї держави на територію інших можливе тільки за згодою останніх, що знаходить своє відображення в численних міжнародних угодах і конвенціях. Незважаючи на економічну єдність, склад транснаціональних корпорацій характеризується незалежністю юридичних осіб, що входять до цих об'єднань, і які до того ж можуть мати різну державну приналежність. Отже визначення правового статусу транснаціональних корпорацій є необхідною умовою для створення системи правового регулювання їхньої діяльності [8].

Однією з ознак ТНК є приналежність покупця та продавця одній компанії, яка є транснаціональною корпорацією. Частка загальної зовнішньої торгівлі, де ТНК беруть участь, оцінюється у приблизно дві третини світової торгівлі [6]. Розвиток ТНК можливий при наявності прямих іноземних інвестицій. Причому материнська компанія в одній країні вкладає інвестиції в іншу – дочірню компанію, що розташована в іншій країні. Основним показником діяльності ТНК є розмір прямих іноземних інвестицій, потоки, відтоки іноземних інвестицій, прибутки, зміни в резервах. Транснаціональні корпорації виступають основним суб'єктом іноземного

інвестування у світовій економіці. Обсяги їх інвестицій приблизно дорівнюють річним бюджетам окремих держав. Діяльність ТНК охоплює усі країни.

При вкладанні іноземними ТНК капіталу у різні країни відчувається різний ефект. Оскільки ефект вкладання різних видів капіталу різний, то відчувається різний рівень розвитку різних країн. Приплив внутрішнього капіталу впливає у 2–5 разів більше, ніж приплив зовнішнього капіталу, тому у бідніших країнах більш слабкий вплив капіталу на розвиток окремих підприємств і країни в цілому. Взагалі вплив вкладеного капіталу варіюється в залежності від прибутків, що отримують у різних компаніях країни, і в залежності від країни, куди вкладається капітал. Не можна сказати, що капітал негативно впливає на розвиток економічного середовища країни, є вона бідною, чи ні. Уряд приймаючої країни має зацікавленість у прямих іноземних інвестиціях, а ТНК повинна в той же час зробити все можливе, щоб зберегти залежність приймаючої країни від нових упроваджених технологій.

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках потрібно створювати власні українські транснаціональні структури, як це зробили Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела тощо. Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у випадку, якщо він сам формується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам, які здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Разом з тим, створити корпорації замкнутого циклу, які б займалися видобутком сировини, його переробкою, виготовленням з нього продукції і її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що потрібен значний час. Деякі кроки в цьому напрямі вже зроблено. Так певні заходи здійснено щодо створення в енергетичній галузі державної вертикально-інтегрованої компанії «Нафта України» на базі «Укрнафти», ЗАТ «Укрататнафта» і НПК «Галичина», що мала б у своєму складі розвинену мережу АЗС і контролювала до 15 % ринку світлих нафтопродуктів країни [3].

У табл. 1 представлено, яким чином вплине світова фінансова криза на плани ТНК з приводу ПП.

Таблиця 1

Вплив світової фінансової кризи на плани ТНК з приводу ПП, % [4]

Складові	Збільшиться	Залишиться на тому ж рівні	Скоротиться
Глобальний економічний спад	85	13	2
Фінансова криза та «заморожування» кредитного ринку	79	18	3
Флуктуації обмінного курсу	48	38	14
Державний інтервенціонізм, фінансовий сектор	14	70	16

Як впливає з дослідження [4], негативний вплив має коливання цін на нафту та основні сировинні продукти, нестабільність фінансових інститутів, зростання протекціонізму фінансових інститутів. Інвестиційна активність ТНК падає. Однією з причин цього явища є атмосфера невпевненості в ризиках. Навіть якщо підприємство з глибокими традиціями, в ньому складно оцінити фінансове становище окремих підприємств і тим більше перспективи їх розвитку. Вихід з цієї ситуації компанії шукають в інвестуванні в нефінансові активи – партнерство, франчайзинг, ліцензування. Найпривабливішими з ПП зараз є такі країни, як Китай, США, Індія,

Бразилія, Росія, Таїланд, Велика Британія, Німеччина, Австралія, Індонезія, Канада, В'єтнам, Мексика, Франція, Польща [9].

Слід зазначити причини, що спонукують корпорацію почати здійснення інвестицій за кордоном:

- великі транспортні витрати;
 - високий митний тариф;
 - обмеження на імпорт (квоти);
 - преференції для місцевих виробників.
- Фактори, що сприяють прийняттю такого рішення:
- розмір і привабливість ринку;
 - сприятливий рівень виробничих витрат;
 - близькість до покупців;
 - пільги, надані владою.

Варіантами здійснення інвестицій у країну можуть бути наступні.

Складальний завод являє собою компроміс між прямим експортом і закордонним виробництвом. Цей шлях дозволяє уникнути великих транспортних витрат і скористатися більш низькими митними тарифами на незавершені вироби. Компанія при цьому використовує місцеву робочу силу.

Контракти на виробництво з місцевим виробником дають можливість компанії уникнути інвестицій у виробництво, а також транспортних та митних витрат. Однак виникає проблема контролю якості, ризик передати виробничі ноу-хау іноземній фірмі, що згодом може стати конкурентом. Цей ризик знижується, якщо головними факторами конкурентоспроможності є імідж марки і маркетингове ноу-хау.

Ліцензійні угоди. Цей спосіб носить більш формальний і довгостроковий характер. Фірма (ліцензіар) передає місцевій фірмі патент, марку, найменування, «ноу-хау» і надає технічну допомогу. Фірма-покупець (ліцензіат) виплачує початкову суму і роялті. Переваги такої угоди для обох партнерів ті ж самі, що і у випадку договору франшизи. Проблемаю можуть виявитися труднощі з налагодженням контролю, відсутність прямої участі компанії, що продала ліцензію. Слід також зазначити, що ризик втратити ринок фірмою-ліцензіаром є досить значним, якщо через кілька років компанія-ліцензіат вирішить діяти незалежно.

Спільні підприємства. Транснаціональна компанія вкладає частину капіталу і має право голосу в управлінні новою компанією. Такі умови забезпечують ліпший контроль над діяльністю. Співробітництво з місцевою організацією – це фактор, що полегшує інтеграцію в незнайоме середовище.

Пряме інвестування. Фірма самостійно інвестує у виробництво в іншій країні шляхом купівлі існуючого або створення нового підприємства. Це максимальна участь фірми у виробництві за кордоном.

Таким чином, форми входження на закордонний ринок різноманітні і пов'язані з різними ризиками і масштабами інвестицій (рис. 1).

Отже, незаперечним є той факт, що міжнародні корпорації своєю політикою впливають на світову економіку, тобто як на країни базування, так і на приймаючі країни.

Як свідчать звіти UNCTAD, міжнародні гіганти глибоко вкоренились у господарську структуру держав, що розвиваються. Багато з них, з огляду на загострення сировинної та енергетичної кризи, йдуть на співробітництво з урядами чи підприємцями цих країн у розвитку підприємств у видобувних галузях економіки. Оцінюючи прагнення держав, що розвиваються, покінчити з економічною відсталістю,

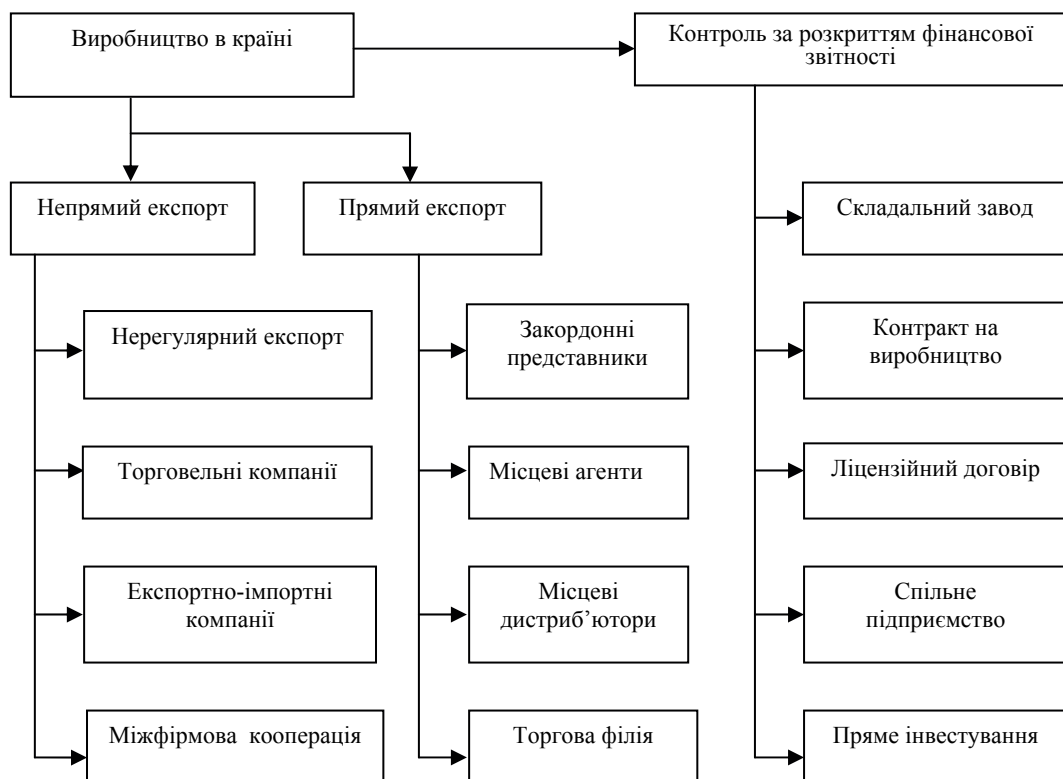


Рис. 1. Форми прямого інвестування на закордонних ринках

міжнародні корпорації створюють у цих країнах філії і дочірні компанії в обробній промисловості. При цьому, виходячи із своїх інтересів, ТНК переносять у країни, що розвиваються, трудомісткі, енергоємні матеріаломісткі, а також екологічно небезпечні виробництва.

Економічна політика ТНК обумовлює створення транснаціональними корпораціями у країнах, що розвиваються, філій і дочірніх компаній, які підрозділяються на кілька видів, кожний з яких має свою специфіку.

Перший вид – це залежні від ТНК філії і дочірні компанії, що займаються експлуатацією сировинних ресурсів, як правило, здійснюють видобуток і первинну обробку сировини, а транспортуванням і глибокою переробкою і реалізацією продукції займаються вищі ланки технологічного ланцюга міжнародних корпорацій. Хоча країни, що розвиваються, провели націоналізацію активів ТНК у сировинних галузях, проте міжнародні корпорації, як і раніше, зберігають пануюче становище у світовому виробництві та збуті паливно-сировинних ресурсів. Так, за даними ООН, всього 15 ТНК контролюють 70 % світового експорту каучуку та нафти, більш 80 % – міді й олова, понад 90 % – деревини, залізної руди і бокситів.

Найбільш інвестиційно привабливими з великим розміром ринку є такі країни, як США, Німеччина, Канада, Китай, Росія, Бразилія. Щодо доступу до регіональних ринків перші місця займають Мексика, Німеччина, В'єтнам, Польща. За наявністю постачальника для ТНК лідируючі позиції займають Велика Британія, Німеччина, Франція, Індія. За якістю бізнес-клімату стратегічних інвесторів найбільше приваблюють США, Німеччина та Австралія. За наявністю високоякісної робочої сили перші місця займають США, Німеччина, Велика Британія, Франція,

Індія, Таїланд. Найдешевішою робочою силою володіють такі країни, як Китай, Індія, В'єтнам, Індонезія, Таїланд. Щодо доступу до природних ресурсів лідерами є Канада, Австралія, Індонезія, за доступом на ринок капіталу – США, Велика Британія, Канада. Кращими у світі з точки зору системи стимулів є Австралія, В'єтнам, Бразилія. На жаль, Україна не відповідає жодному з цих критеріїв [4]. Це відбувається тому, що в Україні насамперед розвинуті видобувні галузі, металургія, деревообробна промисловість, нафтохімія. Саме вони більш за все постраждали від світової фінансової кризи. Менше постраждали від кризи такі галузі, як фармацевтична, харчова промисловість, бізнес-послуги, постачання газу, води, електроенергії. Тому для усунення негативних явищ у подальшому розвитку країни необхідним є розвиток цих галузей, зокрема становлення ТНК у названих галузях. Та в Україні процес становлення ТНК знаходиться на початковому етапі. У той же час в інших країнах СНД можна побачити, що ТНК домоглися деякого успіху у своєму розвитку. Так у Росії вражає масштабність процесу створення та розвитку транснаціональних структур, де низка провідних корпорацій в останні роки за результатами своєї діяльності займає високі позиції в рейтингу 500 найбільших ТНК світу. Тому в Україні необхідно вжити всіх зусиль для створення умов для розвитку ТНК. Це дозволить захистити національні економічні інтереси, допоможе процесу інтернаціоналізації економіки країни, участі у процесах глобалізації світової економіки, інтеграції України у світову економіку.

Висновки. Для успішної боротьби з наслідками фінансової кризи в Україні необхідно домогтися високого рівня інвестиційної привабливості за такими параметрами, як розмір ринку, доступ до регіональних ринків, наявність постачальника, якість бізнес-клімату, наявність високоякісної робочої сили, дешевизна робочої сили, доступ до природних ресурсів, доступ до ринку капіталу.

Бібліографічні посилання

1. **Крючков Л. В.** Особливості процесів злиття та поглинання в умовах економічної глобалізації / Л. В. Крючков // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – № 210. – С. 341–350.
2. **Македон В. В.** Історико-економічний генезис корпоративних структур / В. В. Македон, Ю. В. Вдовиченко // Економіка і регіон. – 2005. – № 2. – С. 97–102.
3. Обзор товарных рынков – апрель 2008 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cmmarket.ru.
4. **Сімонова М. В.** Тенденції та перспективи розвитку світових потоків прямих іноземних інвестицій / М. В. Сімонова // Вісник Запорізького нац. ун-ту. – 2010. – № 1 (5). – С. 183–187.
5. **Сазонец І. Л.** Особенности механизма функционирования акционерных обществ / И. Л. Сазонец. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 259 с.
6. **Янікін С. В.** Вплив ТНК на стабільність міжнародної фінансової системи / С. В. Янікін // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 61–70.
7. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О. М. Ястремська. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2004. – 472 с.
8. **Kizim N. A.** Concentration of economy and competitiveness of countries of the world / N. A. Kizim, V. M. Gorbатов / Институт проблем развития общества. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 214 с.
9. UNCTAD Press Release, «Report says reversal in FDI flows is expected in South, East, and South-East Asia», UNCTAD/PRESS/PR/2009/047 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.ch/templates/webflyer.asp?docid=11922&intlItemID=1634&lang=1>.

Надійшла до редколегії 20.10.2011 р.

УДК 339

С. Е. Сардак

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Досліджено питання визначення результатів управління розвитком людських ресурсів. Розроблено рейтингові економіко-математичні моделі визначення глобального результату заходів управління розвитком людських ресурсів у суспільстві та стану управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі.

Ключові слова: управління, розвиток, людські ресурси, світова економіка.

Исследован вопрос определения результатов управления развитием человеческих ресурсов. Разработаны рейтинговые экономико-математические модели определения глобального результата мероприятий управления развитием человеческих ресурсов в обществе и состоянии управления развитием человеческих ресурсов в социально-экономической системе.

Ключевые слова: управление, развитие, людские ресурсы, мировая экономика.

The issue of the definition of the results of human resources development control has been investigated in the article. Rating mathematical economic models of the definition of the global results of human resources development control in the society and conditions of human resources development control measuring in the economic and social systems have been developed.

Key words: management, development, human resources, world economy.

Вступ. Глобалізація світогосподарського життя вносить нові корективи у методологію оцінювання соціально-економічних явищ, об'єктів, процесів. При цьому найскладнішим суб'єктом оцінювання постає людина й відповідно її дії, розвиток, вплив на ресурси, що відбувається внаслідок багатовимірності причинно-наслідкових зв'язків і структури середовища життєдіяльності людства.

Питання управління розвитком людських ресурсів (УРЛР) є визначальним з точки зору спрямування світового розвитку і безпеки й підтверджується науковими дискусіями, тематикою публікацій, дослідженнями науково-дослідних установ і міжнародних організацій [4; 6–7]. Але оцінити показники УРЛР можна лише за опосередкованими даними. Наприклад, на світовому рівні динаміку розвитку людських ресурсів можна спостерігати за даними Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), яка розглядає агреговані композитні індекси. Головним із них є індекс людського розвитку (ІЛР), який з часом оптимізовано у індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що враховує три виміри: довголіття та здоров'я (за показником очікуваної тривалості життя при народженні будується індекс тривалості життя), знання (за двома показниками – середня тривалість навчання та очікувана тривалість навчання знаходиться індекс освіти), гідний рівень життя (за показником ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності національної валюти в дол. США формується індекс ВНД). Ці дослідження проводяться з 1990 р. і кількість країн є змінною. ПРООН визначає також Індекс розвитку людського потенціалу, скоректований з врахуванням нерівності, Індекс гендерної нерівності, Ін-

декс багатомірної бідності, а також показники розширення прав і можливостей, стійкості та вразливості, людської безпеки, сприйняття індивідуального й громадянського добробуту та благополуччя, демографічного стану, стану зайнятості, освіти, охорони здоров'я, фінансових потоків і зобов'язань, стану інфраструктури, доступу до інформаційно-комунікаційних технологій [1]. Дослідження динаміки розвитку людських ресурсів здійснюють й інші міжнародні організації, наукові установи, агентства, окремі експерти.

Індекс глобальної конкурентоспроможності економік, розроблений організаторами Світового економічного форуму, щорічно обчислюється для 139 економік світу на основі групи індикаторів базових вимог, підвищення ефективності, інноваційності й публікується у формі «Глобального звіту про конкурентоспроможність».

Індекс економічної свободи країн розроблюється фондом The Heritage Foundation та Wall Street Journal і формується з таких десяти індикаторів: рівня свободи бізнесу, рівня свободи торгівлі, рівня фіскальної свободи, ступеня залежності економіки від уряду, рівня монетарної свободи, рівня інвестиційної свободи, рівня фінансової свободи, прав на приватну власність, рівня свободи від корупції, рівня свободи ринку праці.

Екологічний індекс EPI (Environmental Performance Index) формується Центром з екологічного законодавства й політики Єльського університету разом з Колумбійським університетом (США) для 163 країн світу на основі врахування двох категорій екологічної політики верхнього рівня (Environmental health – санітарний стан навколишнього середовища й Ecosystem vitality – життєздатність екосистеми), десяти екологічних індикаторів середнього рівня й 25 індикаторів нижнього рівня. Цей індекс визначає здатність країни захищати своє навколишнє середовище як у теперішній період часу, так і у довготерміновій перспективі.

Індекс якості життя, розроблений міжнародною організацією International Living, формується за допомогою таких дев'яти індикаторів: вартість життя людей, відпочинок і культура людей, стан економіки країни, стан навколишнього середовища країни, свобода людей, здоров'я людей, стан інфраструктури, ризики й безпека життя, кліматичні умови. Також застосовуються такі показники (індекси): безпека життя, ступінь вразливості до загроз, глобальні загрози (енергетична безпека, біологічний баланс, нерівність, вразливість до глобальних хвороб, дитяча смертність, чутливість до корупції, обмеженість доступу до питної води, глобальне потепління, політична нестабільність, вразливість до природних катастроф).

Міжнародна рада з науки (ICSU), Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку, Інститут прикладного системного аналізу Національної академії наук України і Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України здійснюють власний аналіз сталого розвитку у глобальному і регіональному контексті й визначають для країн світу Індекс сталого розвитку, який враховує безпеку та якість життя людей з урахуванням вищенаведених даних інших дослідників. Ця нова метрика вимірювання процесів сталого розвитку (МБСР) щодо розгляду динаміки сталого (стійкого) розвитку, враховує три головні компоненти сталого розвитку суспільства (економічний, природоохоронний і соціальний вимір), а також передбачає виконання глобального моделювання цих процесів у контексті якості і безпеки життя людей [3]. Також зустрічаються й інші розробки експертів, які потребують подальшого наукового розгляду (наприклад, Індекс протестної активності населення країн, який розраховується на основі трьох критеріїв: міри соціальної несправедливості в державі, схильності населення до цивільного опору і готовності людей до виступів).

На макрорівні країни індивідуально розроблюють власні системи оцінювання людського розвитку. Наприклад, в Україні застосовується державна методика, що спирається на ідеї та принципи, сформовані ПРООН, й адаптована до національних умов та національної статистичної бази. Українська національна методика оцінки індексу людського розвитку дозволяє визначити рейтинг кожної області як за загальним рівнем людського розвитку, так і за окремими його складовими. Вона являє собою трирівневу систему, де верхній рівень представлений інтегральним регіональним індексом людського розвитку, другий рівень – загальними індикаторами розвитку дев'яти головних аспектів людського розвитку (рівня освіти, умов проживання, матеріального добробуту, стану та рівня охорони здоров'я населення, екологічної ситуації, соціального середовища, демографічного розвитку, розвитку ринку праці, фінансування людського розвитку), а третій рівень є характеристикою кожного з аспектів людського розвитку регіонів України, що забезпечується використанням 94-х первинних складових 9-ти загальних індикаторів [2]. У цілому ж динаміку людського розвитку на макрорівні визначають за державними стандартами і гарантіями й соціально-економічними реаліями (мінімальна та середня заробітна плата, мінімальна пенсія, прожитковий мінімум, структура доходів і витрат населення тощо).

Як бачимо, уніфікованого фундаментального або прикладного механізму визначення результатів УРЛР в умовах глобалізації на різних управлінських рівнях не існує, тому даний напрям досліджень вимагає поглиблення подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою статті є розробка моделей визначення результатів УРЛР у глобальному вимірі та на рівні соціально-економічних систем. Цільова спрямованість дослідження обумовила використання методів спостереження, системного аналізу, синтезу, узагальнень, порівнянь, моделювання.

Результати. Для повного оцінювання результатів УРЛР у глобально-світовому та локально-прикладному масштабах необхідно враховувати такі параметри: середовище (структура середовища, рівні середовища, тиск інших середовищ, тенденції й спрямування), вимоги до середовища (виклики, проблеми, загрози), стратегічні орієнтири розвитку (концептуальне визначення, мету, цілі), час (конкретний момент або динаміку), управлінський вплив (сформовані інститути, результативність, ефективність та економічний ефект управлінських рішень), результати життєдіяльності людини (досягнення, самопочуття, людський капітал), діючі інституції (державні, місцевого самоврядування, колективні, приватні) і т. д., що є завданням складним для практичної реалізації [5]. У дещо спрощеному підході оцінити глобальні результати УРЛР у суспільстві можна шляхом урахування наслідків людської діяльності у шести середовищах життєдіяльності людства (табл. 1).

Збір даних можна здійснювати на конкретний момент часу, за попередній період або планувати на майбутнє за кожним із 22 показників за допомогою експертних оцінок за фаховими прикладними формулами. А визначити глобальний результат заходів управління розвитком людських ресурсів у суспільстві пропонується за допомогою авторської рейтингової економіко-математичної моделі за формулою

$$P_{\Gamma} = \sum_{i=1}^6 Pn_i + \sum_{j=1}^3 P\delta_j + \sum_{k=1}^5 Pm_k + \sum_{l=1}^2 Pe_l + \sum_{m=1}^3 Pc_m + \sum_{p=1}^3 Py_p, \quad (1)$$

де P_{Γ} – глобальний результат заходів управління розвитком людських ресурсів;
 Pn – результат заходів управління розвитком людських ресурсів у природному середовищі;

Таблиця 1

Глобальні результати УРЛР*

Середовище	№	Показники	Пояснення
Природне	1.1	Клімат	Метеорологічні умови для проживання та виробництва (температура, атмосферний тиск, опади тощо)
	1.2	Природні небезпеки	Фактичні та потенційні: землетруси, повені, урагани, зливи тощо
	1.3	Земельні ресурси	Стан ландшафтів, придатність ґрунтів для будівництва, виробничої та сільськогосподарської діяльності
	1.4	Водні ресурси	Кількість, якість та доступність до водних ресурсів
	1.5	Повітряні ресурси	Якість повітря
	1.6	Корисні копалини	Кількість, якість та доступність до мінеральних копалин
Біологічне	2.1	Стан людських ресурсів	Фізичне, психічне та моральне здоров'я людських ресурсів
	2.2	Стан тваринного світу	Кількість та якість фауни, кількість та якість свійських тварин
	2.3	Стан рослинного світу	Кількість та якість флори, кількість та якість вирощених рослин
Технічне	3.1	Знання	Накопичені знання (відкриття, винаходи, патенти, науково-технічні розробки, НДДКР, публікації тощо)
	3.2	Вироби	Обсяг вироблених та реалізованих продуктів, послуг, благ
	3.3	Енергетичні ресурси	Кількість і якість опанованих енергетичних ресурсів
	3.4	Виробничі потужності	Кількість і якість наявних виробничих потужностей
	3.5	Відходи виробництва	Обсяг накопичених відходів на виробництві
Економічне	4.1	Економічний ефект	Різниця між результатом і витратами
	4.2	Ефективність	Відношення результату до витрат
Соціальне	5.1	Задоволення людських потреб	Реалізація духовних, культурних, моральних та фізіологічних запитів
	5.2	Інформаційні продукти та послуги	Достатність для задоволення людських соціокультурних потреб
	5.3	Комунікації	Комунікаційні пристрої, якість спілкування
Управлінське	6.1	Результативність	Ступінь реалізації стратегічних орієнтирів
	6.2	Забезпеченість управління	Повноваження, ресурси, зручність і швидкість процесу управління
	6.3	Якість управління	Відповідність результату управління попереднім очікуванням

* Авторська розробка.

P_b – результат заходів управління розвитком людських ресурсів у біологічному середовищі;

P_m – результат заходів управління розвитком людських ресурсів у технічному середовищі;

P_e – результат заходів управління розвитком людських ресурсів у економічному середовищі;

P_s – результат заходів управління розвитком людських ресурсів у соціальному середовищі;

P_u – результат заходів управління розвитком людських ресурсів в управлінському середовищі.

Кожному із двадцяти двох показників надаються бали за такими критеріями: негативний наслідок – –1 бал, нейтральний наслідок – 0 балів, позитивний наслідок – +1 бал. Відповідно у кожний момент фіксації глобальний результат заходів управління розвитком людських ресурсів може знаходитися у інтервалі від $P_{\Gamma \min} = -22$ до $P_{\Gamma \max} = +22$. Тому спрямування зусиль людства повинно здійснюватися у напрямі позитивних результатів глобального управління розвитком людських ресурсів за вищенаведеними показниками, тобто $P_{\Gamma \text{opt}} \rightarrow +22$.

На початку XXI ст. глобальний результат заходів управління розвитком людських ресурсів не є оптимальним, тому що наслідки людської діяльності у природному та біологічному середовищі є негативними. Крім того, здійсненню аналізу сучасного стану заходів управління розвитком людських ресурсів заважає відсутність формалізації та уніфікації показників 5.1, 5.2, 5.3 в соціальному та 6.2, 6.3 в управлінському середовищі (див. табл. 1). А достовірний історичний аналіз є ускладненим унаслідок неможливості адекватного співставлення показників та відсутності статистичних даних. Планування заходів управління розвитком людських ресурсів у глобальному періоді також є проблемним тому, що людське суспільство неконсолідоване й часовий лаг планування у переважній більшості країн обмежується стратегічним періодом й майбутні показники ймовірно будуть відрізнятися від нинішніх.

На прикладному ж рівні оцінювання результатів управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічних системах в умовах глобалізації можна здійснити за допомогою авторської рейтингової економіко-математичної моделі, яка враховує внутрішньосистемні та зовнішньосистемні фактори впливу

$$C_{\text{урлр}} = \sum_{i=1}^8 x_i + \sum_{j=1}^8 y_j + \sum_{k=1}^{11} z_k + \sum_{l=1}^5 v_l, \quad (2)$$

де $C_{\text{урлр}}$ – рейтинг стану управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі;

x_i – саморозвиток людських ресурсів у соціально-економічній системі;

y_j – самоуправління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі;

z_k – зовнішнє управління розвитком людських ресурсів соціально-економічної системи;

v_l – глобалізаційний вплив на соціально-економічну систему.

Визначення рейтингу стану управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі пропонується здійснювати шляхом експертних оцінок суми чотирьох груп показників x_i , y_j , z_k , v_l . Обчислення стану саморозвитку людських ресурсів у соціально-економічній системі здійснюється за показниками: здо-

ров'я (тривалість життя, захворювання, кількість інвалідів тощо), освіченість (рівень грамотності, кваліфікація, освітня активність), рівень життя (показники ВНД або ВВП на душу населення, оплата праці, пенсії, дохід, витрати тощо), творча активність (у науковій та соціокультурній сфері), громадянська активність (у соціально-політичній сфері), підприємницька активність (у економічній сфері), самоінвестування соціально-економічного розвитку, рух людських ресурсів (плинність персоналу, міграційна активність, структурні міграції у галузях економіки). Стан самоуправління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі визначається за показниками: загальна якість механізму управління соціально-економічною системою за узагальнюючими показниками, наявність умов для позитивного розвитку соціально-економічної системи, роль людських ресурсів у розвитку соціально-економічної системи, міра формалізації заходів управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі, загальна якість механізму управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі, міра реалізації заходів розвитку людських ресурсів, ознаки розвитку людських ресурсів у соціально-економічній системі, відношення до праці людських ресурсів у соціально-економічній системі (відповідність очікуванням керівництва, якість результатів праці тощо). Стан зовнішнього управління розвитком людських ресурсів соціально-економічної системи розраховується за показниками: необхідність соціально-економічної системи для середовища життєдіяльності, термін діяльності соціально-економічної системи для середовища життєдіяльності, вплив з ієрархічно вищого рівня середовища життєдіяльності на соціально-економічну систему, вплив з даного рівня середовища життєдіяльності на соціально-економічну систему, вплив з ієрархічно нижчого рівня середовища життєдіяльності на соціально-економічну систему, відповідність соціально-економічної системи вимогам середовища життєдіяльності, відношення соціально-економічної системи до середовища життєдіяльності, залежність соціально-економічної системи від зовнішнього середовища життєдіяльності, потужність соціально-економічної системи у середовищі життєдіяльності (потенціал, розмір, ємність, обсяг, можливості), комунікаційність соціально-економічної системи із середовищем життєдіяльності, трансформація середовища (стійкість, темпи нововведень, динаміка змін). Стан глобалізаційного впливу на соціально-економічну систему визначається за показниками: глобальні загрози, глобальні проблеми, глобальні виклики, глобальні тенденції, глобальні суб'єкти впливу. При позитивному значенні вищенаведених показників у модель вводиться +1, при нейтральному 0, при негативному -1. Після обчислення балів за тридцять двома рівноваговими визначальними показниками можна стверджувати, що:

– при $-32 \leq C_{урлр} \leq -16$ – стан управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі є негативним (втрата, деградація або знос ресурсів, послаблення керованості, збитки, трансформація на якісно новий нижчий рівень, повне знищення тощо);

– при $-16 < C_{урлр} < 16$ – стан управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі є відносно стійким (система залишається локально орієнтованою та зберігає свій людський капітал у критично допустимих межах стійкого розвитку, ресурси відновлюються, підтримується виробнича діяльність тощо);

– при $16 \leq C_{урлр} \leq 32$ – стан управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі є позитивним (система глобально орієнтована, прогресивно розвивається, може здійснити збагачення людського капіталу до меж люд-

ського потенціалу $C_{урлр} \rightarrow 32$ після чого може відбутися її трансформація на якісно новий вищий рівень).

Якщо ж співставити можливий інтервал балів рейтингової економіко-математичної моделі $-32 \leq C_{урлр} \leq 32$ із вісьмома елементами соціально-економічного розвитку людських ресурсів, які послідовно можуть бути реалізовані в житті людських ресурсів у залежності від їхнього матеріального становища та віку (робота, рекреація, задоволення, накопичення, репродукція, творчість, передача досвіду, благодійництво), то можна передбачити, що для соціально-економічних систем їх взаємозв'язок може мати вигляд табл. 2.

Таблиця 2

**Взаємозв'язок стану УРЛР у соціально-економічній системі
з елементами соціально-економічного розвитку***

Рейтинг стану управління розвитком людських ресурсів у соціально-економічній системі	Відповідність рейтингу елементу соціально-економічного розвитку людських ресурсів	
$-32 \leq C_{урлр} \leq -24$	Робота	
$-24 < C_{урлр} \leq -16$	Рекреація	
$-16 < C_{урлр} \leq -8$	Задоволення	
$-8 < C_{урлр} \leq 0$	Накопичення	
$0 \leq C_{урлр} < 8$	Репродукція	
$8 \leq C_{урлр} < 16$	Творчість	
$16 \leq C_{урлр} < 24$	Передача досвіду	
$24 \leq C_{урлр} \leq 32$	Благодійництво	

* Авторська розробка.

Як бачимо з табл. 2, у соціально-економічній системі при несприятливій для людських ресурсів ситуації ($-32 \leq C_{урлр} \leq -24$) людська робота (життєдіяльність, сімейне життя, професійна діяльність) буде носити виснажливий і вимушений для людини характер, не дасть можливості відновлення фізичних та розумових витрат й призводитиме до їх руйнації (втрата здоров'я, професійна та соціальна деградація), а керівництво буде періодично їх замінювати на нові. При рейтингу $-24 < C_{урлр} \leq -16$ в соціально-економічній системі відбувається робота та рекреація людських ресурсів, що дозволяє здійснити мінімально необхідних заходів відновлення людини від виробничих навантажень і частина некваліфікованих людських ресурсів буде сумлінно працювати. Рейтингові значення $-16 < C_{урлр} \leq -8$ свідчать про те, що соціально-економічна система надає можливість людським ресурсам здійснювати роботу, рекреацію та задоволення їх особистих соціально-економічних потреб і функціонування даної системи буде стабільним. Рейтинг $-8 < C_{урлр} \leq 0$ свідчить про створення можливості накопичення ресурсів людиною для подальших витрат, що приводить до сумлінної праці людських ресурсів у соціально-економічній системі. Рейтингові бали $0 \leq C_{урлр} < 8$ підтверджують економічно обґрунтовану можливість реалізації репродуктивної функції як для людських ресурсів, так і для самої соціально-економічної системи (розширення виробничих потужностей, відкриття нового виробництва, опанування нових територій, прецеденти агресивного поведіння, експансія). Бали $8 \leq C_{урлр} < 16$ говорять про можливість здійснення активної творчості людськими ресурсами у даній соціально-економічній системі, спрямованої на створення

духовних і матеріальних цінностей, що нададуть змогу вивести соціально-економічну систему на якісно новий рівень до глобального рівня світових лідерів. Рейтинг $24 \leq C_{урлр} \leq 32$ створює можливість здійснення людськими ресурсами благодійництва і робить дану соціально-економічну систему центром притягання у середовищі життєдіяльності, що глобально впливає на розвиток суспільства.

Висновки. У цілому необхідно відзначити, що оптимізація складних соціально-економічних систем не можлива без наявності чітких індикаторів, які відображають результати управлінського впливу, але у глобальному масштабі цьому заважають: використання різних видів обліку, відмінності у законодавствах країн, різні стандарти та методики обчислення, особисті інтереси суб'єктів господарювання тощо. Відповідно подальше удосконалення науково-методичних основ оцінювання результатів управління розвитком людських ресурсів є важливим питанням тому, що воно надає можливість адекватно оцінювати результати господарювання та приймати правильні управлінські рішення.

Науковою новизною статті є розробка рейтингових економіко-математичних моделей визначення глобального результату заходів УРЛР у суспільстві та стану УРЛР у соціально-економічній системі, що надає можливість забезпечити позитивний соціально-економічний розвиток людства й запобігти настанню катастрофічних явищ.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці прикладного інструментарію управлінського та громадянського контролю суспільного розвитку та окремих суб'єктів світової економіки.

Питання оцінювання результатів УРЛР є ускладненим завданням й потребує подальшого вирішення в майбутніх дослідженнях у рамках наукових шкіл та міжнародних програм. Тому перспективою подальших досліджень є визначення науково-методичних основ та удосконалення прикладних аспектів УРЛР у соціально-економічних системах різного управлінського рівня.

Бібліографічні посилання

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Изд-во «Весь Мир», 2010. – 244 с.
2. Звіт з людського розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.ua/files/national_hdr_ukr.pdf.
3. Звіти. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>.
4. **Левченко О. М.** Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О. М. Левченко. – К. : Вид. дім «Корпорація», 2005. – 292 с.
5. **Сардак С. Е.** Оцінювання стану управління розвитком людських ресурсів в умовах глобалізації / С. Е. Сардак // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку : зб. текстів доповідей за матеріалами 11-ої Всеукр. наук.-практ. конф., 20 трав. 2011 р. – Хмельницький : Хмельниц. ун-т упр. та права, 2011. – С. 110–113.
6. Управління розвитком людських ресурсів : моногр. / Н. І. Верховглядова, С. Б. Ільїна, Н. А. Іваннікова, О. В. Лавріченко ; Дніпропетр. облрада, Обл. комун. вищ. навч. закл. «Ін-т підприємництва «Стратегія». – Д. ; Жовті Води : Наука і освіта, 2006. – 317 с.
7. Управління розвитком людських ресурсів в Україні : моногр. / за ред. В. Г. Никифорецького. – Одеса : ПАЛЬМІРА, 2009. – 200 с.

Надійшла до редколегії 27.09.2011 р.

УДК 338.48.48

В. І. Саричев

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми розвитку туристичної галузі України. Проаналізовано законодавчу базу сфери туризму України, зроблено порівняльний аналіз з європейськими законами щодо стратегій та програм розвитку туризму. Проведено оцінку розвитку туристичної сфери в Україні на основі даних туристичних потоків за 2000–2010 рр.

Ключові слова: туристична галузь, оцінка розвитку, динаміка, структура.

Рассмотрены проблемы развития туристической отрасли Украины. Проанализирована законодательная база сферы туризма Украины, сделан сравнительный анализ с европейскими законами относительно стратегий и программ развития туризма. Проведена оценка развития туристической сферы в Украине на основе данных туристических потоков за 2000–2010 рр.

Ключевые слова: туристическая сфера, оценка развития, динамика, структура.

The problems of development of tourist industry of Ukraine are considered. The legislative base of sphere of tourism of Ukraine is analysed, a comparative analysis is done with the European laws in relation to strategies and programs of development of tourism. Is the estimation of development of tourist sphere conducted in Ukraine on the basis of these tourist streams after 2000–2010 years.

Key words: tourist industry, estimation of development, dynamics, structure.

Вступ. Вітчизняна туристична галузь відіграє важливу роль у соціально-економічному житті країни. Зростає її статус та зацікавленість держави в подальшому розвитку галузі, посилюється вплив туризму практично на всі сфери життя і діяльності людини. Прийнятий Верховною Радою України 15 вересня 1995 року Закон «Про туризм» констатує: «Держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки і створює сприятливі умови для туристичної діяльності» [4].

Це визначення повністю відповідає рекомендаціям Гаазької міжпарламентської конференції з туризму (10–14 квітня 1989 р.), де зазначено, що країни мають визначити свої національні пріоритети та роль туризму в ієрархії таких пріоритетів, а також накреслити оптимальну стратегію розвитку туризму [1].

Постановка завдання. Мета статті полягала у дослідженні та оцінці туристичної галузі України.

Результати. В Україні у сфері туризму діє безліч законодавчих та нормативних актів, які умовно можна поділити на дві групи: національні та міжнародні (рис. 1). У нормативно-правових актах України, прийнятих протягом останніх років, простежується зацікавленість держави в правомірному і регульованому процесі розвитку туризму в Україні.

Проте, за результатами аналізу можна стверджувати, що вітчизняне законодавство та інституційне забезпечення у сфері туризму певною мірою поступається інституційному забезпеченню туристичної сфери провідних країн світу, зокрема

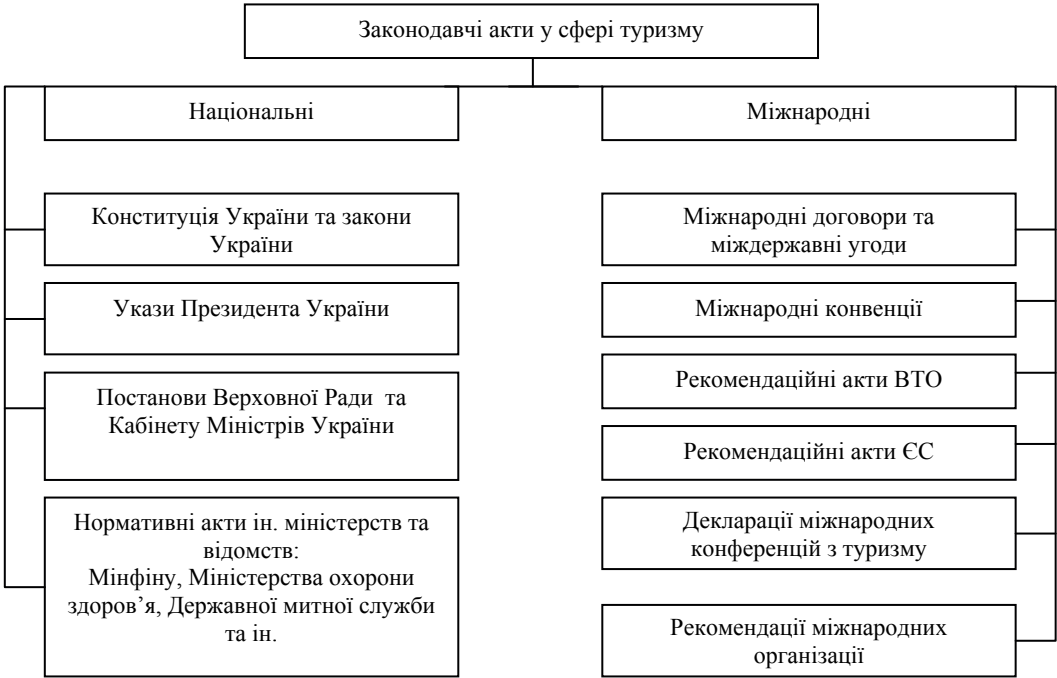


Рис. 1. Законодавчі акти, які діють у сфері туризму в Україні [7, с. 51]

існують неузгодженості між основоположними документами, які регулюють туристичну діяльність в Україні (Закон України «Про туризм»), та європейськими країнами, які полягають у такому:

- відповідність норм законів директивам ЄС в туристичній сфері, в першу чергу Директиві ЄС від 13 червня 1990 р. № 90/314 ЄЕС про комплексний туризм, відпочинок та тури;
- європейські закони на відміну від українського є більш прикладними, а не декларативними і містять основні вимоги та механізми реалізації послуг туристичних підприємств, готельних об'єктів, туристичних провідників та екскурсійних гідів; регулюють видачу дозволів на господарську діяльність з організації туристичних заходів та туристичне посередництво, набуття дозволів туристичними провідниками та екскурсійними гідями, питання категоризації готельних об'єктів.

У порівнянні з європейськими стратегіями та програмами розвитку туризму українські програмні документи (Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 рр., Програма розбудови туристичної інфраструктури за напрямками національної мережі міжнародних транспортних коридорів та основних транспортних магістралей у 2004–2010 рр., Стратегія розвитку туризму та курортів України) в більшості є декларативними через недостатню наукову обґрунтованість пріоритетів і напрямів розвитку туризму та відсутність належного фінансування; не контролювані через відсутній громадський моніторинг та публічне звітування органів управління про пророблену роботу та виконання програмних завдань, відсутність конкретних скоординованих заходів поглиблення транскордонного туристичного співробітництва та його інституціоналізації у регіональних програмах і стратегіях розвитку областей України та її туристичних партнерів.

Головним органом управління туристичною сферою України є Державна

служба туризму та курортів у складі Міністерства культури і туризму, до напрямів діяльності якої відносяться:

- розбудова договірно-правової бази двостороннього співробітництва (49 угод підписано, понад 20 проектів угод розроблено);

- активне співробітництво із Всесвітньою туристичною організацією (офіційні візити Генерального секретаря ЮНВТО до України, заходи та семінари під егідою ЮНВТО);

- багатостороннє співробітництво у форматі Ради по туризму СНД, Робочої групи по туризму ОЧЕС, ГУАМ, Центральноєвропейської ініціативи в галузі туризму;

- здійснюється адаптація законодавства України до відповідних Директив ЄС (переклад та аналіз національного законодавства у сфері туризму країн-лідерів світового туризму, в т. ч. базових законів про туризм і нормативно-правових документів по напрямках туристичної діяльності, а також актів міжнародних організацій, що регулюють світовий туризм; робочі візити до міністерств і відомств, інших організацій, підприємств і установ сфери туризму провідних туристичних країн світу для ознайомлення із законодавчими, організаційними та економічними засадами функціонування високорентабельної індустрії туризму);

- за сприяння МЗС вжито дієвих заходів по спрощенню формальностей, пов'язаних із в'їздом в Україну, для громадян держав-членів Європейського Союзу, Швейцарської Конфедерації та Князівства Ліхтенштейн, Японії, Канади, США, Князівства Андорра, Держави-міста Ватикан, Республіки Ісландія, Князівства Монако, Королівства Норвегія та Республіки Сан-Марино; створення рекламного ролика про Україну та представлення його світовій спільноті через канал CNN.

Джерелами інформації про туристичну сферу є державні статистичні спостереження, адміністративні дані, окремі спеціальні статистичні дослідження, експертні оцінки, що надаються державними органами. Так Адміністрація державної прикордонної служби України подає такі форми звіту: «Зведений звіт про іноземців, які в'їхали в Україну», «Зведений звіт про виїзд громадян України за кордон», «Зведений звіт про пропуск осіб та транспортних засобів через державний кордон України». Державна туристична адміністрація у свою чергу подає «Звіт про діяльність туристичної організації», а Державна служба статистики України – «Звіт про роботу готелю», «Звіт дитячого оздоровчого закладу», «Звіт про обсяги реалізованих послуг» та «Звіт санітарно-курортного закладу» [10, с. 31–36].

Для оцінки розвитку туристичної сфери в Україні проведемо аналіз динаміки туристичних потоків у період із 2000 до 2010 р. (табл. 1).

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що в період з 2000 до 2010 рр. кількість громадян України, які виїжджали за кордон, збільшилася на 3757,714 тис. осіб, або на 27,9 %, у середньому щорічно збільшуючись на 2,5 %. Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну протягом досліджуваного періоду збільшилася на 14 772,387 тис. осіб, або на 29,7 %, у середньому щорічно збільшуючись на 12,7 %. Протягом 2000–2010 рр. мала місце тенденція до збільшення числа іноземних туристів по відношенню до кількості українських громадян, які виїжджали за кордон. Так, у 2000 р. кількість українських туристів перевищувала кількість іноземних на 108,7 %, а у 2010 р. навпаки чисельність іноземних туристів перевищувала чисельність українських на 23,4 %. Динаміка туристичних потоків зображена на рис. 2.

Протягом 2000–2010 рр. чисельність екскурсантів збільшилася на 309,542 тис. осіб, або на 18,8 %, у середньому щорічно збільшуючись на 1,7 %.

Таблиця 1

Туристичні потоки України у 2000–2010 рр.*

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну		Кількість екскурсантів	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
2000	13 422,32	—	6430,94	—	1643,955	—
2001	14 849,033	110,6	9174,166	142,7	1874,233	114,0
2002	14 729,444	99,2	10 516,665	114,6	1991,688	106,3
2003	14 794,932	100,4	12 513,883	119,0	2690,81	135,1
2004	15 487,571	104,7	15 629,213	124,9	1502,031	55,8
2005	16 453,704	106,2	17 630,76	112,8	1704,562	113,5
2006	16 875,256	102,6	18 935,775	107,4	1768,79	103,8
2007	17 334,653	102,7	23 122,157	122,1	2393,064	135,3
2008	15 498,567	89,4	25 449,078	110,1	2405,809	100,5
2009	15 333,949	98,9	20 798,342	81,7	1909,36	79,4
2010	17 180,034	112,0	21 203,327	101,9	1953,497	102,3

*За даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm.

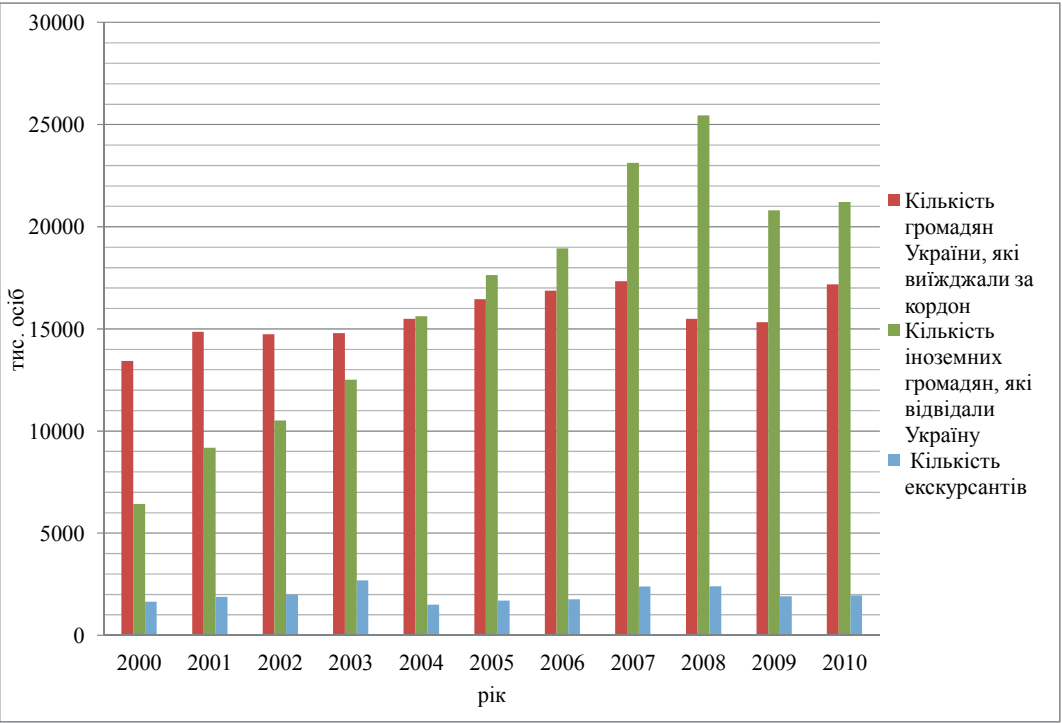


Рис. 2. Динаміка туристичних потоків України у 2000–2010 рр.

Аналіз динаміки туристичних потоків свідчить про стабільне збільшення чисельності подорожуючих українських та іноземних осіб у період з 2000 до 2008 р. У 2008 р. кількість українських громадян, які виїжджали за кордон, зменшилась на 10,6 % з подальшим зменшенням у 2009 р. ще на 1,1 %. У свою чергу, кількість приїжджих до України іноземців зменшилася у 2009 р. на 18,3 %. Причиною цієї ситуації є наслідки світової фінансової кризи 2008 р., яка вплинула на скорочення турис-

тичних потоків як в Україні, так і в інших країнах світу. Чисельність екскурсантів різко знизилася у 2004 р. (на 44,2 %) та у 2009 рр. (на 20,6 %). У 2010 р. ситуація на туристичному ринку почала покращуватись, чисельність українських туристів збільшилася на 12 %, іноземних на 1,9 %, а екскурсантів на 2,3 % у порівнянні з попереднім періодом (рис. 3).



Рис. 3. Темпи зростання туристичних потоків в Україні у 2000–2010 рр.

Проведемо аналіз динаміки структури приїжджих іноземних громадян до України згідно з метою їх подорожі в період з 2006–2010 рр. Необхідну інформацію подано у табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 протягом 2006–2010 рр. найбільшу частку громадян, що в'їхали в Україну, становлять іноземці, які подорожували з приватною метою. До того ж частка туристів, що приїхали з приватною метою, збільшилася у зазначений період на 2,6 % та досягла 90 % сумарної кількості громадян, які в'їхали в Україну у 2010 р. Частка іноземців, що подорожують з метою туризму, навпаки, зменшилася на 1,3 % до 5,1 % у 2010 р., а частка тих, що подорожують зі службовою метою, – на 2,1 % до рівня 3,3 % від загальної кількості іноземних туристів. Частка туристів, що подорожують з іншою метою, є порівняно незначною та не перевищує 1 %. Проведемо аналіз туристичних потоків України у 2010 р. за країнами походження (табл. 3).

Згідно з даними табл. 3 у 2010 р. найбільшу частку в структурі в'їзного туризму займають іноземці, які прибули в Україну з країн СНД – 72,8 %, тоді як частка українців, що подорожують до країн СНД та ЄС приблизно рівні та складають 48,5 % та 45 % відповідно.

Згідно з даними Державної служби туризму і курортів спадання в'їзного туристичного потоку з країн ЄС у 2010 р. відбулося в основному за рахунок зменшення кількості подорожуючих з країн: Польща (на 18 % або на 457 тис. осіб), Великобританія (на 4 % або на 2,5 тис. осіб), Данія (на 6 % або на 0,7 тис. осіб), Румунія (на 15 %

Таблиця 2

В'їзд іноземних громадян в Україну у 2006–2010 рр.*

Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну, тис. осіб			Рік					Структурні зрушення 2010/2006, %
			2006	2007	2008	2009	2010	
			18 935,775	23 122,157	25 449,08	20 798,34	21 203,327	
із них з метою	службова, ділова, дипломатична	тис. осіб.	1011,23	908,964	1048,37	741,878	694,557	—
		%	5,3	3,9	4,1	3,6	3,3	–2,1
	туризм	тис. осіб.	1210,156	1444,962	1693,348	1350,245	1083,015	—
		%	6,4	6,2	6,7	6,5	5,1	–1,3
	приватна	тис. осіб.	16 552,159	20 563,044	22 290,98	18 348,13	19 089,067	—
		%	87,4	88,9	87,6	88,2	90,0	2,6
	навчання	тис. осіб.	45,262	49,481	65,224	103,501	67,479	—
		%	0,2	0,2	0,3	0,5	0,3	0,1
	праце-влаштування	тис. осіб.	4,623	7,814	11,987	31,812	14,76	—
		%	0,02	0,03	0,05	0,15	0,07	0,0
	імміграція (постійне місце проживання)	тис. осіб.	15,778	24,032	27,842	8,628	48,343	—
		%	0,08	0,10	0,11	0,04	0,23	0,1
	культурний та спортивний обмін, релігійна, інша	тис. осіб.	96,567	123,86	311,332	214,15	206,106	—
		%	0,5	0,5	1,2	1,0	1,0	0,5

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/tyr/tyr_u/vig2010_u.htm.

Таблиця 3

Туристичні потоки України за країнами походження в 2010 р.*

Регіон	В'їхало в Україну іноземних громадян		Виїхало з України громадян	
	тис. осіб	у % до підсумку	тис. осіб	у % до підсумку
Країни СНД	15400	72,8	8300	48,5
Країни ЄС	5300	25,0	7700	45,0
Інші країни	458,1	2,2	1100	6,4

*За даними Державної служби туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=2183>.

або на 166,8 тис. осіб). Зростання в'їзного туристичного потоку з країн СНД відбулося в основному за рахунок збільшення кількості подорожуючих з країн: Азербайджан (на 14 % або на 9,4 тис. осіб), Білорусь (на 2 % або на 72,6 тис. осіб), Киргизстан (на 72 % або на 7,5 тис. осіб), Узбекистан (на 9 % або на 9,1 тис. осіб), Росія (на 13 % або на 927,4 тис. осіб).

Зростання виїзного туристичного потоку з країн ЄС відбулося в основному за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до: Польщі (на 35 % або на 1 млн осіб), Німеччини (у 2 рази або на 193,3 тис. осіб), Італії (на 13 % або на 13,1 тис. осіб), Греції (на 61 % або на 24 тис. осіб), Угорщини (на 12 % або на 186,7 тис. осіб). Зростання виїзного туристичного потоку з країн СНД відбулося в

основному за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до: Грузії (на 32 % або на 7,7 тис. осіб), Білорусі (на 9 % або на 98,8 тис. осіб), Казахстану (на 63 % або на 1,9 тис. осіб), Росії (на 5 % або на 251,9 тис. осіб) та Туркменістану (на 42 % або на 2,8 тис. осіб).

Дані туристичних потоків України в 2010 р. за країнами найбільш масового відвідування подано у табл. 4.

Таблиця 4

**Туристичні потоки України
за країнами найбільш масового відвідування у 2010 р.***

Країни	В'їзний туризм		Країни	Виїзний туризм	
	осіб	у % до підсумку		осіб	у % до підсумку
Росія	788 1321	37,3	Росія	5 233 972	32,5
Молдова	4 057 678	19,2	Польща	3 999 602	24,8
Білорусь	3 056 157	14,5	Молдова	1 889 724	11,7
Польща	2 085 245	9,9	Угорщина	1 789 308	11,1
Угорщина	941 240	4,5	Білорусь	1 135 094	7,0
Румунія	909 553	4,3	Румунія	503 195	3,1
Словаччина	609 279	2,9	Туреччина	459 061	2,9
Німеччина	225 356	1,1	Словаччина	383 961	2,4
США	122 955	0,6	Німеччина	383 325	2,4
Узбекистан	104 719	0,5	Єгипет	328 623	2,0
Всього	21 122 157	100	Всього	16 105 865	100

*За даними Державної служби туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/publ.asp?id=2183>.

Найбільше туристичних потоків як за в'їзним, так і виїзним напрямками спостерігалось по Росії, куди виїжджало 32,5 % усіх подорожуючих українців, та звідки вїжджало 37,3 % усіх прибулих іноземців в Україну. Частки прибулих іноземців з Молдови в Україну в 2010 р. складала 19,2 %, а з Білорусі – 14,5 %, частки прибулих іноземців з інших країн не перевищують 10 %.

Відповідно найбільші частки найвідвідуваніших країн громадянами України притаманні для Польщі (24,8 %), Молдови (11,7 %) та Угорщини (11,1 %) (рис. 4).

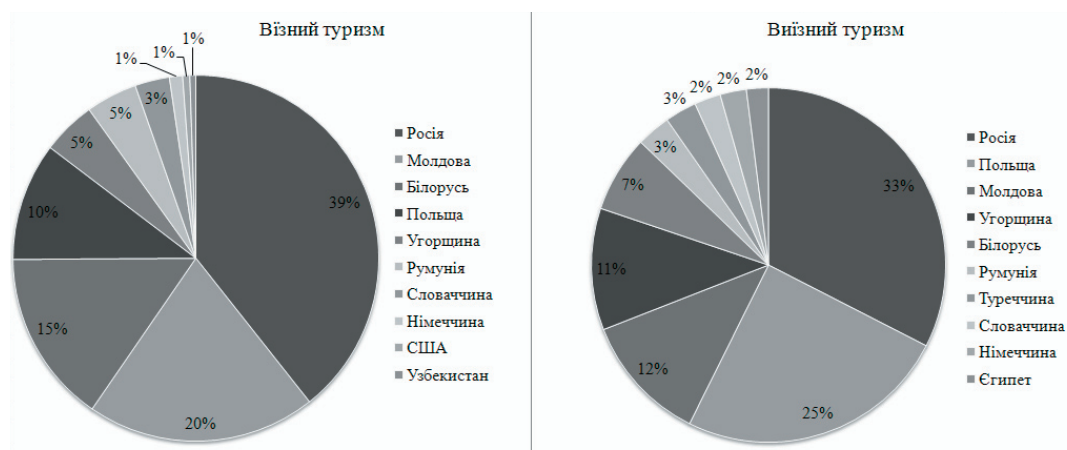


**Рис. 4. Структура туристичних потоків України
за країнами найбільш масового відвідування в 2010 р.**

Проведений аналіз свідчить про поступове нарощування обсягів туристичних потоків України в період з 2000 до 2010 р.

Висновки. Основними проблемами розвитку туризму в Україні є:

- неефективне та нераціональне використання природних ресурсів;
- відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання;
- недостатньо розвинена інфраструктура та транспортне обслуговування туристів;
- низка якість надання туристичних послуг.

На сьогодні в Україні прийнято низку державних рішень на зміцнення та розширення законодавчої бази з туризму. Туризм визнано одним з пріоритетних напрямів національної культури й економіки України. Координуючі функції з виконання державних рішень покладено на Державну службу туризму та курортів.

В умовах економічної ситуації, що склалася в Україні, туризм є одним із найбільш перспективних та динамічних галузей світового господарства, що отримав умови для розвитку, підґрунтям чого є відкриття державних кордонів, та залучення туристичного потенціалу, що складається з комплексу історико-культурних та архітектурних пам'яток, об'єктів рекреаційного призначення, природнокліматичних ресурсів.

Бібліографічні посилання

1. Гаазька декларація з туризму / прийнята Міжпарламентською конференцією з туризму 14.04.1989 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_904.
2. Закон України «Про курорти» від 19.01.2006 р. N 3370-IV (3370-15 ВР). – № 50. – 435 с.
3. Закон України «Про музеї та музейну справу» від 07.12.2000 р. – № 25. – 191 с.
4. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР. – № 31. – 241 с.
5. **Александрова А. Ю.** Международный туризм : учеб. / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 470 с.
6. **Бабкин А. В.** Специальные виды туризма : учеб. / А. В. Бабкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 252 с.
7. **Вахмистров В. П.** Правовое обеспечение туризма : учеб. пособие / В. П. Вахмистров, С. И. Вахмистрова. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2005. – 288 с.
8. **Кифяк В. Ф.** Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
9. **Логвиненко Ю. В.** Современные виды туризма [Электронный ресурс] / Ю. В. Логвиненко // Материалы III науч.-практ. конф. «Информационные технологии в управлении туристической и курортно-рекреационной экономикой». – Томск : АУИТ «АРИУ», 2010. – Режим доступа: <http://tourlib.net/vidy.htm>.
10. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності // Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державної служби статистики України від 12.11.2003 р. № 142/394. – 59 с.
11. **Пуцентейло П. Р.** Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П. Р. Пуцентейло. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 344 с.

Надійшла до редколегії 21.10.2011 р.

УДК 339.923:531.62

І. Г. Снітківкер

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ОПРАЦЮВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Проаналізовано та виявлено головні тенденції розвитку міжнародної торгівлі на основі наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників у сфері міжнародної торгівлі, інформаційно-статистичних та аналітичних матеріалів міжнародних організацій.

Ключові слова: передумови, міжнародна торгівля, тенденції, інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація, регіоналізація, інтеграція.

Проанализированы и выявлены основные тенденции развития международной торговли на основе научных работ отечественных и зарубежных исследователей в сфере международной торговли, информационно-статистических и аналитических материалов международных организаций.

Ключевые слова: предпосылки, международная торговля, тенденции, интернационализация, транснационализация, глобализация, регионализация, интеграция.

The main trends of international trade on the basis of scientific works of domestic and foreign researchers were analyzed and identified in the field of international trade, information and statistics and analysis of international organizations.

Key words: preconditions, international trade, trends, internationalization, transnationalization, globalization, regionalization, integration.

Вступ. Розширення і поглиблення економічних відносин між країнами протягом століть нерозривно пов'язане з розвитком міжнародної торгівлі. За оцінкою СОТ і ОЕСР протягом останніх років середньорічні темпи зростання міжнародної торгівлі випереджали темпи світового економічного розвитку приблизно в 1,5 рази. В умовах глобалізації світового господарства зростання взаємозв'язку і взаємозалежності держав – тенденція до посилення відкритості національних економік, що викликає швидкий розвиток міжнародної торгівлі. На розвиток сучасних тенденцій міжнародної торгівлі впливає низка факторів: науково-технічний прогрес; загострення глобальних проблем (екологічної, енергетичної, продовольчої, демографічної та ін.); лібералізація зовнішньоторговельної політики практично усіх країн світового господарства; зміни у міжнародному поділі праці; процеси регіональної економічної інтеграції, які, з одного боку, сприяють інтенсивному розвитку усіх форм міжнародних економічних відносин між країнами-учасниками інтеграційних об'єднань, а з іншого – стримують розвиток економічних відносин з третіми країнами; зростаюче значення у світовому господарстві міжнародних корпорацій; створення та постійне удосконалення системи світового та регіонального регулювання міжнародних економічних відносин; формування світової інфраструктури міжнародних економічних відносин; політичні фактори [7, с. 89]. Науковому розв'язку цих завдань присвячено праці таких науковців, як І. Бабець, Н. Гражевська, Т. Горянська, Я. Дубенюк, Р. Заблоцька, М. Зверяков, Т. Калашник, Ю. Колесник, Н. Костенко, В. Матвєєва, Т. Мельник, В. Павлова, Г. Ригова, Д. Ріккардо, О. Сазонець, Л. Самосьонук.

Постановка завдання. Сучасний стрімкий розвиток обсягів міжнародної торгівлі, видів товарів, поява нових послуг потребує своєчасного вдосконалення нормативної бази та теоретико-методологічних засад дослідження тенденцій світової торгівлі. У даний час передумовам та тенденціям розвитку міжнародної торгівлі приділено недостатньо уваги, що викликає необхідність детального розгляду цього питання.

Тому науковим завданням даної статті є опрацювання сучасних тенденцій міжнародної торгівлі та виявлення головних – таких, що будуть мати вирішальне значення у майбутньому. Методологічну базу дослідження склали наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, інформаційно-статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій. Дослідження проведено із використанням методів аналізу та синтезу, індукції та дедукції, групування, порівняння.

Результати. Поступовий рух до економічної незалежності та зміцнення окремих національних господарств у сучасних умовах розвитку і вдосконалення світогосподарських зв'язків неминуче веде до зростаючої інтернаціоналізації господарського життя, підвищення ступеня відкритості національних економік та посилення їх взаємозалежності на основі подальшого поглиблення міжнародного розподілу праці. Як вищий ступінь територіального розподілу праці міжнародна торгівля розвивається шляхом спеціалізації країн з виробництва. Розвиток міжнародного розподілу праці та зовнішньої торгівлі залежить від ряду чинників. Пріоритетні фактори, що впливають на розвиток міжнародної торгівлі, визначає Т. В. Горянська. За її думкою, це: посилення міжнародного розподілу праці й інтернаціоналізація виробництва; науково-технічний прогрес, що сприяє оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, які прискорюють реконструкцію старих; активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку товарів та послуг; регулювання (лібералізація) міжнародної торгівлі через заходи СОТ/ГАТТ; лібералізація міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, який базується на відміні кількісних обмежень імпорту і суттєвого зниження мита – створення вільних економічних зон; розвиток процесів торгово-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі [2, с. 52]. Однак усі автори, що досліджують передумови та основні чинники розвитку сучасної міжнародної торгівлі, визначають серед головних чинників діяльність транснаціональних корпорацій. На основі головних факторів, що впливають на сучасний розвиток міжнародної торгівлі, Н. В. Костенко визначає сучасні риси міжнародної торгівлі: наявність конкурентоспроможних товарів за різними цінами й прийнятним рівнем якості; дія світових цін, основою яких є інтернаціоналізація вартості; монополізація світового ринку, пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій; поява нових форм міжнародної торгівлі (електронна комерція, торгівля об'єктами інтелектуальної власності); вплив політичних факторів на світовий ринок; здійснення розрахунків у різних валютах; розвиток регіональних торговельних відносин [4, с. 45].

Що стосується країн, які ще слабо інтегровані в інституційне середовище організації міжнародної торгівлі, прагнуть бути залученими до світових інтеграційних процесів і перш за все в міжнародну торгівлю, то необхідно погодитися з думкою Н. І. Гражевської, яка сформулювала такі завдання: створення дієвих механізмів розвитку та захисту внутрішнього ринку, що відповідають загальносвітовим тенденціям постіндустріальної еволюції та нормам міжнародного регулювання; забезпечення інноваційних зрушень за пріоритетними напрямками науково-технічного

прогресу, формування національної інноваційної системи як органічної цілісності науки, виробництва та інновацій; збільшення інвестицій у розвиток людського капіталу та гуманітарно-інтелектуальної сфери; накопичення потужного соціального капіталу, розвиток громадянського суспільства з розвиненими демократичними інституціями; становлення соціально-економічного генотипу нації, пов'язаного зі зростанням соціальної активності та самостійності, вивільненням творчого потенціалу особистості [3, с. 26]. Умови, що необхідно створити для повноцінної участі держави у світовій системі міжнародної торгівлі на основі розвитку зовнішньоекономічного потенціалу, сформулювала В. Ю. Матвеева: забезпечення матеріальної основи для участі в міжнародній торгівлі; підвищення національної конкурентоспроможності на міжнародному рівні; визначення напрямів спеціалізації на світових ринках товарів та послуг; відображення національного економічного потенціалу на глобальному рівні; визначення тактичних та стратегічних пріоритетів розвитку в умовах інтеграції до світового господарства [5].

На терені світової торгівлі відбувається боротьба протилежностей, яка визнається в тому, що в єдиному процесі загальної глобалізації світової економіки має місце лібералізація зовнішньоторговельних відносин, з одного боку, і розвиток, удосконалення і розширення форм і методів економічного державного протекціонізму – з іншого. У результаті цієї боротьби створюються системи зв'язків внутрішнього розвитку національного господарства з економічними процесами, які відбуваються за межами держави. Т. М. Мельник стверджує, що «ця система зв'язків характеризує торговельно-економічний режим держави – сукупність методів державного регулювання зовнішньоторговельного обороту, що закріплені у формі норм національного права і механізмів їх узгодженого застосування відповідно до норм і принципів міжнародного права» [10]. В американській літературі міжнародний режим трактується як сукупність узгоджених норм, правил і процедур для регулювання певної сфери або ж як спосіб регулювання наддержавних і міждержавних відносин за допомогою ухвалення правил і процедур, а також створення певних інституцій. У більшості випадків правила і норми розглядаються як основа міжнародного режиму. Процедури ухвалення рішень виступають як регулятори, за допомогою яких корегується поведінка суб'єктів відносин. Фактично міжнародний режим є міжнародною інституцією, тобто сукупністю норм, правил, механізмів, установ, що забезпечують співпрацю у тій чи іншій сфері та закріплюють позитивну практику взаємодії. Міжнародні режими виконують функцію регулювання в рамках своєї компетенції та можуть істотно впливати на вирішення проблем міжнародних відносин. Р. О. Заблоцька, узагальнюючи визначення міжнародного режиму, що даються різними авторами, сформулювала його таким чином: «міжнародний режим – це специфічна організаційна форма регулювання міжнародних відносин, яка є сукупністю норм і правил поведінки міжнародних суб'єктів, а також процедур ухвалення рішень, що склалися у певній галузі міжнародної співпраці» [10]. Окремим питанням, яке сьогодні опрацьовується науковцями з теоретичної точки зору, є питання впливу передумов та тенденцій міжнародної торгівлі на розвиток країн світової економіки. Лідерами на світовому ринку послуг є країни «великої вісімки», так звані G8, на які припадає біля 70 % світового експорту послуг та понад 50 % їх імпорту. Ці країни активізують розвиток міжнародної торгівлі, тим самим впливаючи на вектори розвитку інших категорій країн (рис. 1).

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується надзвичайно високими темпами розвитку невиробничого сектора економіки, що призводить

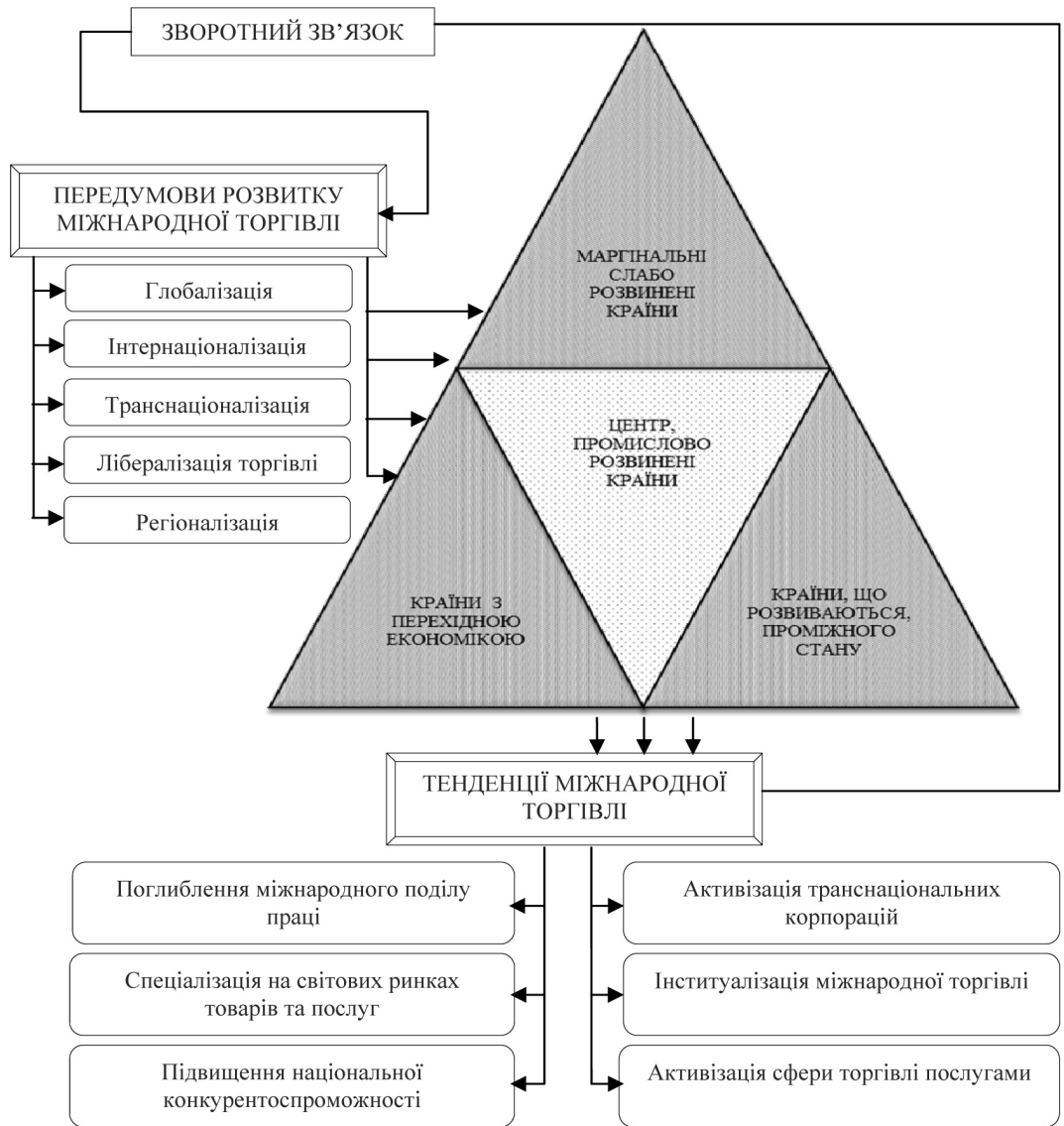


Рис. 1. Вплив передумов та тенденцій міжнародної торгівлі на розвиток країн світової економіки (власні дослідження)

до значного зростання міжнародного обміну послугами – особливим товаром, що не має матеріально-речової форми. Незважаючи на те, що за абсолютними вартісними показниками міжнародна товарна торгівля перевищує в декілька разів обсяги торгівлі послугами, така тенденція в найближчому майбутньому може змінитися внаслідок того, що показники темпів приросту торгівлі послугами в декілька разів вище аналогічних товарних.

Окрім того, міжнародна торгівля окремими видами послуг, зокрема туристичних, вже протягом декількох років за обсягами перевищує такі сектори, як нафтопереробний та автомобілебудування. Я. А. Дубенюк зазначає, що «характерними особливостями сучасного етапу розвитку світового господарства є тенденції інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації, що, безумовно, вплинули і на розвиток міжнародної торгівлі послугами» [7, с. 64]. Аналогічної думки дотриму-

ється і О. М. Сазонець, яка зазначає, що «...для сучасної економіки характерна швидка інтернаціоналізація всіх процесів. Остання стає самостійною силою, яка має яскраво виражену тенденцію зростання. Інтернаціоналізація виробництва і збуту форсується різноманітними факторами, у тому числі економічними, політичними, технологічними, соціолого-демографічними, психолого-ментальними» [11]. З метою отримання додаткового прибутку, отримання позитивного ефекту масштабу національні компанії розвинутих та окремих нових індустріальних країн розширюють масштаби своєї діяльності, поступово виходячи за межі своєї національної економіки. Таким чином формуються транснаціональні корпорації, що спеціалізуються саме на виробництві та реалізації послуг, що або ж супроводжують товарну торгівлю (наладка, технічне обслуговування обладнання, транспортування), або ж існують окремо, задовольняючи потреби як виробничого, так і невиробничого секторів (табл. 1).

Таблиця 1

**Зростання експорту комерційних послуг
по категоріях та по регіонах 1990–2008 рр. (річна зміна відсотку) [8]**

Роки	У світі	Північна Америка	Південна та Центральна Америка	Європа	СНГ	Африка	Середній Схід	Азія
Комерційні послуги								
1995–2000	5	7	6	—	—	—	—	—
2000–2008	12	8	11	13	22	—	14	14
2006	14	12	14	12	23	13	19	17
2007	20	14	18	21	27	23	14	21
2008	12	9	15	11	28	13	19	14
Транспортні послуги								
1995–2000	3	3	1	3	—	—	—	3
2000–2008	13	7	12	13	18	—	15	13
2006	11	10	10	10	17	17	18	12
2007	20	12	15	21	20	31	13	23
2008	16	16	19	16	26	16	15	15
Подорожі								
1995–2000	3	6	7	2	—	—	—	2
2000–2008	9	4	8	10	21	13	12	12
2006	10	5	11	8	24	12	14	15
2007	15	10	13	14	28	17	16	19
2008	10	11	9	8	23	5	20	12
Інші комерційні послуги								
1995–2000	7	11	9	—	—	—	—	6
2000–2008	14	10	15	15	29	—	16	15
2006	17	17	20	15	31	9	24	21
2007	22	17	27	24	36	25	12	22
2008	11	6	20	10	34	25	21	13

Величезне розмаїття послуг, що існує на сьогодні, звичайно потребує ефективної зв'язності регіонів світу. Одним з таких здобутків у розвитку міжнародної торгівлі останнім часом є міжнародне інтеграційне співробітництво країн світу. Успіхи розвитку економічної інтеграції у Західній Європі привернули увагу до цієї проблеми низку

інших регіонів світу. У Латинській Америці, Африці й Азії виникло кілька десятків об'єднань вільної торгівлі, митних або економічних союзів. Одним з найбільш помітних інтеграційних угруповань, що розвиваються, стали організації й функціонування північноамериканської зони вільної торгівлі НАФТА. Це було пов'язано із тим, що існуюча економічна інтеграція США з Канадою та їх співробітництво із Західноєвропейськими партнерами перестали відповідати вимогам сучасної економіки США. У НАФТА крім США й Канади входить ще й Мексика. Блок має велику територію з населенням 370 млн осіб і потужний економічний потенціал. Щорічне виробництво товарів та послуг цими країнами становить понад 10 трлн дол. США. На їх частку доводиться близько 20 % усього обсягу світової торгівлі [8, с. 179]. Діючі на сьогодні положення договору включають: скасування мита на товари, якими торгують між собою США, Канада, Мексика; захист північноамериканського ринку від експансії азійських і європейських компаній, що намагаються уникнути американського мита шляхом реекспорту своїх товарів у США через Мексику; зняття заборони на капіталовкладення й конкуренцію американських та канадських компаній у банківській та страховій справі у Мексиці; створення тристоронніх груп для розв'язання проблем, пов'язаних з охороною навколишнього середовища.

Інтеграційні процеси активізуються й у Південній Америці. У свій час був створений Центральноамериканський ринок (ЦАЗР). Однак політична і економічна криза не дозволяє реалізувати плани інтеграції в рамках ЦАЗР. До середини 1990-х рр. інтеграційні процеси інтегрувалися за допомогою укладання торговельного пакету МЕРКОСУР між Аргентиною, Бразилією, Уругваєм і Парагваєм. За наступні роки «Загальний ринок країн південного конуса» перетворився в одне з найбільш динамічних інтеграційних угруповань світу. До початку ХХІ ст. майже на 100 % товарів взаємної торгівлі мито було скасовано [9]. Якщо у середині 1990-х рр. вважалося, що латиноамериканські країни більше тяжіють до блоку НАФТА, то зараз ситуація змінилася. До МЕРКОСУР на основі угоди про вільну торгівлю приєдналися Чилі і Болівія (як асоційовані члени). Ідуть переговори про співробітництво між МЕРКОСУР і Андською групою, куди крім Болівії входять Венесуела, Колумбія, Перу, Еквадор. Як показує досвід, створення МЕРКОСУР різко збільшило об'єм взаємної торгівлі між країнами, що беруть участь в угоді, розширення торговельно-економічного співробітництва з іншими регіональними торговельними угрупованнями. Інтеграційні процеси у своєму регіоні прагнуть розвивати й Африканські держави. У 1989 р. у північній частині Американського континенту був утворений Союз Арабського Магрибу за участю Алжиру, Лівії, Мавританії, Марокко й Тунісу. Договір про цей Союз передбачає організацію широкомасштабного економічного співробітництва на рівні локальної регіональної інтеграції, тому що регіон Північної Африки являє собою п'ять замкнутих у національних межах і відокремлених один від одного ринків.

В останні роки особливо активно здійснюються інтеграційні процеси в Східній Азії. Протягом майже 30 років найбільш успішно діє Асоціація країн Південно-Східної Азії, у яку входять один із чотирьох азійських «тигрів» – Сінгапур, а також країни «нової хвилі» – Малайзія, Індонезія, Таїланд, Бруней і Філіппіни. Успіх взаємного співробітництва в рамках цього угруповання тісно пов'язаний із бурхливим економічним розвитком більшості із країн-учасниць АСЕАН; порівнянністю рівнем їхнього розвитку; добре налагодженими й історично усталеними традиціями взаємної торгівлі; відрегульованою формою співробітництва. У планах АСЕАН фігурує зниження мита країн-учасниць на 5 % по 38 тис. найменувань товарів [8, с. 127].

Перспективи розвитку економічної інтеграції в Східній Азії значною мірою пов'язані зі створенням організації Азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), що являє собою міжурядову організацію, яка поєднує 21 державу регіону. Як відомо, АТЕС було створено в 1989 р. за пропозицією Австралії і спочатку до нього входило 12 країн. На той час АТЕС мала консультативний характер, однак, у рамках його робочих органів визначаються регіональні правила ведення торгівлі. Уже у середині 1990-х рр. на країни АТЕС доводилося 38,2 % населення світу й 55,7 % його ВВП (на той же час як на ЄС, наприклад, відповідно 6,7 % і 20,5 %. Близьку до ЄС позицію мають і країни НАФТА). На АТЕС доводиться також 43,9 обсягу світової торгівлі товарами, 32,9 % торгівлі послугами й 64,1 % експорту технологій. У сфері зовнішньої торгівлі залежність від внутрішньорегіональних угод у рамках АТЕС і країн, що входять до неї, становила 70 %, на той час як у країнах ЄС цей показник складав 55 %. Досить швидкими темпами зростає товарообіг між трьома головними учасниками АТЕС: Японією, США й країнами Південно-Східної Азії (без Японії). У наступні роки зростання показників тривало. За деякими оцінками, середньорічні темпи економічного приросту АТЕС у 2003–2006 рр. становило 3–3,5 %. Причому азіатські країни щодо цього будуть і надалі значно випереджати промислово розвинутих західних партнерів [8, с. 166]. І. Г. Бабець зазначає, що «серед основних інструментів регіональної політики значна увага приділяється інтеграції прикордонних регіонів через двостороннє міжнародне співробітництво та створення єврорегіонів, які б забезпечили розвиток транскордонної співпраці». Значну роль для розвитку міжнародної торгівлі мають регіональні програми. На сучасному етапі євроінтеграції зовнішнє та субрегіональне (транскордонне співробітництво здійснювалося за підтримки спеціальних програм ЄС. Наприклад програма «INTERREG» забезпечувала фінансову підтримку транскордонного та транснаціонального співробітництва між державами-членами ЄС та державами-сусідами, а програма «PHARE» – підтримку транскордонного співробітництва держав-членів з країнами, які претендують на вступ до ЄС. Однак Л. М. Самосьонюк вважає, що Україна недостатньою мірою використовує потенціал транскордонної співпраці в рамках інтеграційних процесів мезорівня. За думкою автора, «в рамках діючих єврорегіонів інтеграція відбувається переважно під проводом обласних і державних структур, тоді як територіальні громади, громадські організації практично не залучені до процесів регіонального співробітництва, що ускладнює налагодження взаємодії між суб'єктами євро-регіонів на нижчих рівнях, у тому числі на мікроекономічному, що, у свою чергу, знижує ефективність економічної співпраці – розвитку взаємної торгівлі» [1, с. 24].

Велике значення крім інтеграційних угруповань у формуванні сучасної і майбутньої концепції міжнародної торгівлі мають міжнародні організації. Серед суто професійних, регулюючих процедур проведення торгових операцій слід виділити організацію «Конс'юмерс інтернешнл», яка заснована у 1960 р. групою національних споживчих організацій під назвою «Міжнародна організація споживчих спілок» і підтримує, поєднує та представляє споживчі групи та агенції в усьому світі. Її членами є понад 220 організацій у 115 країнах. Ця інституція розв'язує питання, що пов'язані з розробкою стандартів на продукцію та послуги, охороною здоров'я та прав пацієнтів, екологією та відповідальним споживанням, а також регулюванням міжнародної торгівлі та суспільних послуг. Проаналізувавши світовий досвід діяльності багатьох організацій, І. Височин наголошує, що «впливовими регуляторами ринку на національному рівні, особливо в країнах Західної Європи, США, є громад-

ські організації – підприємницькі об'єднання, асоціації споживачів, профспілки, науково-дослідницькі інститути, які здійснюють зворотний зв'язок із споживачами, бізнесом і урядом, а також виконують інформаційно-консультативні, контрольні, захисні, наглядові та інші функції [9].

Висновки. Отже, опрацювання сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі дозволило виявити головні, тобто такі, що будуть мати вирішальне значення у майбутньому: поглиблення міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва; НТР, яка сприяла оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що водночас прискорило реконструкцію старих. Дійсно, найважливіші тенденції у розвитку сучасної міжнародної торгівлі спричинені вирішальним впливом на її динаміку й структуру сучасної НТР, радикальних змін, що відбуваються в системі «наука-техніка-виробництво». Швидкими темпами змінюється номенклатура продукції в промислово розвинутих країнах світу, що приводить до оновлення товарної структури світового ринку. На перший план виходить наукомістка продукція сучасних галузей обробної промисловості, тоді як частка сировинних товарів і енергоресурсів скорочується; значне збільшення (випереджаче зростання) частки послуг (т. зв. «невидимого експорту»). Так, якщо для двократного зростання обсягів торгівлі послугами потрібно менше восьми років, то для такого зростання міжнародної торгівлі потрібно 15 років. Це зумовлено зростаючою роллю послуг у процесі розширеного відтворення (матеріального продукту, основної продуктивної сили, самих економічних відносин як на національному, так і на інтернаціональному рівні), значним зменшенням транспортних витрат (що збільшило мобільність виробників і споживачів послуг), посиленням ролі послуг при міжнародній торгівлі типовими товарами (послуги страхових компаній тощо) та іншими факторами. Слід зазначити випереджальне зростання в цій сфері туристичних послуг та пріоритетність зростання інформаційних послуг, які є не тільки об'єктом купівлі-продажу, але й новим способом організації міжнародної торгівлі; активну діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку. Збереглася тенденція збільшення у світовій торгівлі частки внутрішньофірмового обміну, яка наприкінці ХХ ст. становила 37 % усієї міжнародної торгівлі. Це зумовлено насамперед зростанням чисельності та могутності ТНК, збільшенням кількості їх філій. За останніми даними звіту ЮНКТАД у світі діють 870 тис. зарубіжних філій; тисячі ТНК. У межах ТНК обмін все більше втрачає ознаки класичного обміну товарами; регулювання (зокрема лібералізація) міжнародної торгівлі у межах багатьох міжнародних організацій, регіональних угруповань та інституцій. У таких умовах пріоритетним напрямом досліджень є виявлення сутності транснаціоналізації та її значення для розвитку теорій міжнародної торгівлі.

Бібліографічні посилання

1. **Возний М. І.** Міжнародна електронна торгівля: проблеми та перспективи розвитку в Україні / М. І. Возний. – Чернівці : Центр навч. л-ри, 2010. – 140 с.
2. **Горяньська Т. В.** Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин / Т. В. Горяньська // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1. – С. 52.
3. **Гражевська Н. І.** Стратегічні пріоритети реінтеграції України до глобального світового господарського середовища / Н. І. Гражевська // Бізнесінформ. – 2009. – № 11 (1). – С. 26.
4. **Костенко Н. В.** Транспарентність міжнародної торгівлі в умовах регіональної інституціоналізації / Н. В. Костенко // Економічний вісник Держ. ун-ту інф-ки і штучного інтелекту. – 2001. – № 5. – С. 45.

5. **Матвеева В. Ю.** Зовнішньоторговельний потенціал національної економіки: теорія, методологія, управління [Електронний ресурс] / В. Ю. Матвеева. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_3/Matveeva.pdf.
6. **Мельник А.** Міжнародна торгівля послугами і створення глобального ринку послуг / А. Мельник // Вісник Терноп. акад. нар. госп-ва. – 2003. – № 8 (1). – С. 94–102.
7. **Рум'янцев А. П.** Міжнародна торгівля послугами : навч. посіб. / А. П. Рум'янцев, Ю. О. Коваленко. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 112 с.
8. Global Internet and E-Commerce Trends 2010 // yStats.com GmbH & Co. KG, 2010. – 251 p.
9. **Piasecki R.** The evolution of development economics and globalization [Електронний ресурс] / R. Piasecki, M. Wolnicki. – Режим доступу: <http://site.ebrary.com/lib>.
10. **Steininger K.** Reconciling trade and environment: towards a comparative advantage for long-term policy goals / K. Steininger // Ecological Economics. – 1994. – № 9. – Р. 23–42.
11. World development report – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adb.org/Documents/>.

Надійшла до редколегії 19.10.2011 р.

УДК 330.341.1:159.92

Ю. М. Стасюк

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Досліджено основні моделі міжнародного трансферу технологій в контексті формування моделей інноваційного процесу.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, технології, моделі трансферу технологій.

Исследованы основные модели международного трансфера технологий в контексте формирования моделей инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, технологии, модели трансфера технологий.

The author investigates the basic models of international technology transfer in the context of forming models of the innovation process.

Key words: innovation, innovation process, technology, technology transfer models.

Вступ. У сучасних умовах жодна країна світу не може бути успішною у своєму розвитку без орієнтації на проведення активних інноваційних зрушень в економіці, застосування передових конкурентоспроможних моделей в інноваційній сфері. Формування економіки інноваційного типу в країні можливе лише за умови становлення ефективної національної інноваційної системи, інтенсивного використання і відтворення науково-технічного потенціалу. Отже, технологічні нововведення визначають конкурентоспроможність економіки України в міжнародному просторі, слугують основою економічної незалежності, забезпечують високі соціальні стандарти. У цьому контексті особливого значення набуває трансфер технологій, що дає можливість подолати технологічну відсталість країни та підвищити ефективність діяльності й конкурентоспроможність підприємств.

Сучасні трансформаційні процеси світової економіки, пов'язані з формуван-

ням та розвитком економіки, заснованої на знаннях, зумовлюють активізацію діяльності держав в напрямі інформаційного забезпечення для формування знань та їх подальшого розповсюдження, в т.ч. у формі технологій.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим підґрунтям, що визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Наведений в дослідженні В. Козика та М. Жураковської [2] поетапний поділ інноваційної діяльності визначає місце трансферу технологій в інноваційних процесах та свідчить про те, що трансфер інформації перетворюється в трансфер технологій в момент юридичного засвідчення передачі технологій від власника до реципієнта. Трансфер технологій, таким чином, розглядається як один з аспектів інноваційного процесу і являє собою передачу науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції.

Трансфер передбачає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння за активної позитивної участі і джерела цієї інформації (наприклад, автора винаходу), і реципієнта (приймача), і реалізатора інформації про нову технологію, і кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології.

Актуальність питань, пов'язаних з міжнародним трансфером технологій, підтверджується великою кількістю публікацій на цю тему в сучасній науковій літературі. На сьогоднішній день існує значна кількість досліджень як вітчизняних, так і іноземних науковців, в яких розглядаються питання теорії та методології трансферу і комерціалізації технологій. Зокрема ця тематика виступає об'єктом дослідження в працях О. Андросової, С. Білоус-Сергєєвої, П. Іжевського, О. Кам'янської, С. Кацури, О. Ляшенко, В. Соловйова, В. Титова, Л. Федулової та ін. Необхідно відзначити наукові дослідження Г. Андрощука, В. Денисюка, Ю. Капіци, В. Келлера, Ф. Махлупа, Ф. Хайєка, Б. Чумаченка, Й. Шумпетера, Н. Янковського в галузі вивчення питання міжнародного трансферу знань.

Однак, незважаючи на наявність достатньо великої кількості робіт з цієї тематики, є підстави стверджувати, що в науковій літературі мало уваги присвячено дослідженню саме моделей міжнародної системи трансферу технологій.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження основних моделей міжнародного трансферу технологій, розроблених західними вченими-економістами, виявлення їхніх ключових характеристик.

Результати. Сучасна світова економіка характеризується суттєвими змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Основні акценти нині зміщуються на прискорений інноваційний розвиток, перехід до стратегії економіки, яка базується на знаннях та інтелекті. В її основу закладено інтелектуальні ресурси нації, наукові досягнення, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних і духовних благ, які за умов світової кризи набули особливого значення. Сьогодні конкуренція між розвинутими державами перетворилася на конкуренцію новітніх технологій, створених на основі досягнень науки.

Важливість значення інноваційного процесу вперше узагальнив Й. Шумпетер, який уважав головною умовою розвитку суспільства впровадження інновацій. Саме він на початку ХХ ст. передрік структурні зміни в економіці завдяки «новим комбінаціям»: використання техніки, технології, ринкового забезпечення виробництва; упровадженні продукції з новими властивостями та функціями; використанні переробленої сировини; в організації виробництва; виникненні нових ринків збуту [7]. Конкурентне освоєння інновацій зумовило виникнення так званої «лінійної моделі» інноваційного процесу. Її сутність полягала в такому:

- винахідницька активність, по суті, знаходиться поза економікою, а підприємці лише відстежують відкриття та, створюючи на їхній основі винаходи та інші нововведення, використовують їх для отримання прибутку;

- розвиток економіки йде інноваційним шляхом, стимулюючи намаганнями підприємців появу нових продуктів і процесів;

- інноваційний процес починається з винаходу й закінчується інновацією, що приносить прибуток [3].

Досліджуючи розвиток інноваційної активності певних галузей, вчені дійшли висновку, що крім інновацій, які стимулюють економічне зростання, величезну роль відіграє попит, який виникає в суспільстві у відповідь на освоєння чергової інновації: нові можливості генерують в суспільстві нові потреби, соціальне замовлення на нові винаходи. Тому процес еволюції інновації складніший, ніж це представляє лінійна модель. Систематизуючи величезний досвід здійснення інновацій, який накопичено в країнах-лідерах НТП, фахівці виділяють п'ять поколінь моделей інноваційного процесу, виникнення яких відповідає різним етапам розвитку економік капіталістичних країн. На основі аналізу світового досвіду англійський економіст Р. Росвел [10] виділив п'ять поколінь моделей інноваційного процесу, що поступово змінюють одна одну і характеризують специфіку його розуміння у різні періоди часу розвитку. У табл. 1 наведено характеристику моделей інноваційного процесу.

Хоча лінійна модель інноваційного процесу відокремлює процес створення нововведення від процесу його освоєння й використання, вона й досі існує у модифікованому вигляді.

У табл. 2 відображено сучасну інтерпретацію лінійної моделі інноваційного процесу.

Сьогодні значна кількість дослідників указують на поширення нелінійної моделі інновацій. Лінійність втрачає своє колишнє значення і є, скоріше, винятком, ніж правилом щодо застосування до індустрії високих технологій. Інновації не є надзвичайними подіями, що відбуваються лише за певних специфічних умов. Навпаки, вони стали досить поширеним явищем, що може спостерігатися в будь-який час в усіх галузях економіки [6].

Трансфер технології (тобто передача інформації про інновації) має місце на кожному переході від однієї до іншої стадії інноваційного процесу. Існує об'єктивна необхідність трансферу, оскільки кожна наступна стадія реалізується, як правило, іншими людьми, і така передача технологій є невід'ємною частиною інноваційного процесу.

Незважаючи на те, що трансфер технологій не є новим явищем для бізнесу, аналіз досліджень зарубіжних та вітчизняних учених підтверджує, що визначення трансферу технологій є неоднозначним через складність процесу передачі технологій. Визначення безпосередньо залежить від того, як споживач визначає технологію і в якому контексті.

Трансфер технологій включає комерціалізацію наукових розробок, тобто передачу нової технології (інновації) в комерційне використання, а також розповсюдження вже існуючих технологій. Це дає можливість суттєво скоротити період від створення технології до її впровадження.

Як найважливіша частина інноваційного процесу трансфер технологій є реалізацією процедури передачі нових науково-технічних знань від власника (розробника) до виробника (замовника). При цьому учасники процедури вступають у

Таблиця 1

Еволюція моделей інноваційного процесу *

Назва моделі	Характеристика
Перше покоління (1G) моделей інноваційного процесу (1950-ті – середина 1960-х рр.)	Модель «технологічного поштовху» (technology push, science push). Інноваційний процес мав лінійно-поступальний характер і охоплював усі види діяльності, починаючи з наукових досліджень та розробок і закінчуючи реалізацією нового продукту на ринку. Головною проблемою була не реалізація, а виробництво продукції. Згідно з цим підходом ідеї створення нових продуктів виникають усередині підрозділів НДДКР, а ринок відіграє лише пасивну роль, приймаючи результати досліджень і розробок
Друге покоління (2G) моделей інноваційного процесу (друга половина 1960-х – початок 1970-х рр.)	Модель «ринок (потреби) – рушійна сила (поштовх)» отримала також назву лінійної моделі «ринкового притягування» (market pull, need pull) і є ефективною на стадії бізнес-планування інноваційних проектів. Інновації стимулюються попитом, який впливає на напрям і масштаби технологічного розвитку, тобто інновації виникають у результаті виявлення потреби покупця, чітко сфокусованих досліджень і розробок, що завершуються появою нових продуктів на ринку. Науково-дослідні розробки в цьому випадку є реакцією на потреби ринку
Третє покоління (3G) – об'єднуюча модель (1970-ті – середина 1980-х рр.)	Об'єднуючі або двоїсті моделі (Coupling model) інтегрують обидва попередні підходи і концентрують увагу на процесі їх взаємодії. Інноваційний процес передбачає збалансований підхід до технології та маркетингу як рівноправних джерел виникнення інновацій. Інноваційний процес у моделях третього покоління все ще носить лінійний характер, але із зворотними зв'язками. Взаємодія між науковою, виробничою та маркетинговою діяльністю в межах інноваційного процесу забезпечує ефективне використання технологічних можливостей виробника в інтересах розширення потреб ринку
Інтегрована модель (4G) інноваційного процесу (середина 1980-х рр. – теперішній час)	Інтегровані моделі (Integrated model). Інноваційний процес являє собою сукупність не тільки послідовних, а й паралельних дій, що здійснюються одночасно на різних його етапах, особливо у частині прикладних наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт, створення перших промислових зразків, масового виробництва та тиражування
Модель стратегічних мереж (5G) (теперішній час і в подальшому)	Стратегічна інтеграція і встановлення зв'язків (system integration and networking model – SIN). Інноваційний процес є не тільки міжфункціональним, але також носить мультіінституційний, мережевий характер. До паралельного процесу розробки інновації додаються нові функції: ведення НДДКР із використанням систем обчислювальної техніки та інформатики, електронних мереж і засобів зв'язку, за допомогою яких встановлюються стратегічні зв'язки новаторів з постачальниками, партнерами, споживачами

* Складено на основі [1; 3–5; 10].

Таблиця 2

Сучасний погляд на лінійну модель трансферу технологій [3]

Процес	Дослідження		Розробка		Розповсюдження 
Місце знаходження	Університетські, державні, приватні дослідницькі лабораторії	Лабораторії: університетів, державні, промислові (приватні)	Промислові лабораторії НДДКР	Заводи, підприємства, установи тощо	Заводи, підприємства з виробництва й обслуговування, магазини, ринки
Виконавці, технічний персонал лабораторій	Вчені в лабораторіях, що підтримуються технічним персоналом	Вчені, інженери лабораторій, що підтримуються технічним персоналом	Вчені, інженери, що проєктують, виготовляють та випробовують прототипи	Менеджери з виробництва, кваліфіковані робітники, працівники на конвеєрі	Там само, але на більшій кількості заводів, торговий персонал, користувачі тощо
Результати на виході	Наукові знання, ідеї, наукові статті	Патенти, наукові статті	Патенти, креслення, технічні умови	Нові продукти та процеси	Широка доступність продуктів та процесів
	Наука		Технологія		Ринок

довгострокові відносини, що обумовлені правовим договором (ліцензійним контрактом) і спрямовані на досягнення, перш за все, матеріального успіху від упровадження нових знань (технологій) у виробництво. Така форма інноваційної процедури давно довела свою ефективність у розвинутих країнах.

З початку 1970-х рр., ураховуючи труднощі, з якими зіштовхувалися дослідники, консультанти та практики у сфері трансферу технологій, було запропоновано моделі передачі технологій, які сприяли б ефективному плануванню та реалізації проєктів з трансферу технологій.

Характеристика моделей трансферу технологій наведена в табл. 3. Вищезазначені моделі використовуються для забезпечення успіху трансферу технології, але, водночас, вони не дають повних гарантій. Ці моделі, як правило, не є інтегрованими. Це означає, що повинна бути розроблена нова модель передачі технологій з точки зору макроекономіки та згідно з новітніми поглядами. Тому в 2009 р. була запропонована так звана «модель зміни ролей» (*role shifting model of technology transfer*), завданням якої є створення нових інновацій [8]. Ця модель описує як одержувачі технології сьогодні можуть стати донорами завтра, тобто вона показує умови, за яких народжуються нові інновації.

Конкурентні переваги країни в значній мірі полягають в її можливостях отримувати інновації та ефективно використовувати нові технології, які, як правило, відображають здатність населення створювати нові технології та впроваджувати їх у виробничий процес. Це означає, що успішний трансфер технології має великий вплив на покращення економічного стану в країні і визначається спроможністю і здібностями людей до асиміляції, адаптації, модифікації та створення нових технологій. Отже, основним компонентом успішної передачі технології є освітня інфраструктура для розвитку «людського капіталу». Після накопичення високої якості людського капіталу, одержувачі технології повинні розробити детальний план підвищення готовності до трансферу технології як одержувача, так і донора. Цей план може сприяти передачі технології шляхом зміцнення співпраці між донором та одержувачем. Одержувач також повинен бути в змозі створювати нові інновації на основі успішної передачі технології.

Як показує досвід розвинених країн, високий рівень безперервної освіти та професійної підготовки відіграє суттєву роль у процесі швидкого зростання трансферу технологій. Крім того, обґрунтовані плани співробітництва між одержувачами та донорами сприяють досягненню успішної передачі технології. Отже, одержувачі технологій будуть у змозі виробити велику кількість інновацій, заснованих на високому рівні безперервної освіти і професійної підготовки, та розробити ретельно продумані плани.

Ефективність упровадження даної моделі підтверджує досвід Південної Кореї, яка за короткий час перетворилася з аграрного суспільства в одну з найбільш промислово розвинених країн світу. Південнокорейська економіка продемонструвала значне економічне зростання з початку 1960-х рр. у результаті підтримки урядом системи безперервної освіти та професійної підготовки з метою формування високої якості людського капіталу. Корейці намагалися накопичувати останній за допомогою формування цілісної системи освіти з метою компенсувати відсутність необхідних природних ресурсів. На початку 1960-х рр. у Південній Кореї розглядали експорт продукції як єдиний спосіб боротьби з бідністю. Як результат, уряд і бізнес-лідери розробили стратегію таргетування експортно-орієнтованих галузей. Стратегія містила низку взаємопов'язаних планів для розвитку успішного трансферу

Таблиця 3

Характеристика моделей трансферу технологій *

Модель	Характеристика
Модель відповідності (<i>appropriability model</i>)	Модель розроблена у 1945–1950-х рр. Відповідно до цієї моделі цілеспрямовані спроби передачі технології не потрібні, оскільки якісні технології продають себе самостійно. Після розробки технології стають доступними завдяки різним формам зв'язку, зокрема технічні доповіді, професійні журнали тощо
Модель розповсюдження (<i>dissemination model</i>)	Модель розроблена у 1960–1970-х рр. Технології мають бути розповсюджені серед потенційних споживачів експертами. Процеси трансферу можуть бути успішними лише коли експерти передають спеціалізовані знання користувачу
Модель використання знань (<i>knowledge utilization model</i>)	Розроблена наприкінці 1980-х рр. У моделі робиться акцент на важливу роль міжособистісного спілкування між розробниками технологій / дослідниками, користувачами технологій та важливість організаційних бар'єрів трансферу технологій
Моделі, розроблені після 1990-х рр.	
Модель трансферу конструкцій (<i>design transfer model</i>)	Розроблена в середині 1990-х рр. Передача конструкцій, таких як креслення і специфікації інструментів, повинна супроводжувати саму технологію для її ефективного трансферу
Модель трансферу потенціалу (<i>capacity transfer model</i>)	Розроблена в середині 1990-х рр. Передача знань дає одержувачам можливість конструювати і виробляти нові технології самостійно
Модель ситуативного співробітництва (<i>contextual collaboration model</i>)	Розроблена на початку 2000-х рр. Заснована на ідеї, що знання не можуть бути просто передані, але вони повинні бути суб'єктивно побудовані їхніми одержувачами
Модель трансферу матеріалу (<i>material transfer model</i>)	Розроблена на початку 2000-х рр. Фокусується на простій передачі нових матеріалів, таких, як машини, насіння, інструменти та методів, що пов'язані з використанням матеріалів

* Складено на основі [8–11].

технологій. Першими цільовими галузями були текстильна та легка промисловості, а потім у 1970-х рр. – такі галузі важкої промисловості, як виробництво заліза, сталі та хімікатів. Пізніше акцент змістився в бік автомобільної та електронної промисловості [8].

На ранньому етапі індустріалізації в Кореї під час упровадження відповідних планів у життя використовувався механізм державної підтримки. Крім того, країна відповідала описаним вище вимогам щодо рівня освіти та адаптованості громадян до інновацій. Як наслідок, Корея стала донором технологій у високотехнологічних галузях, таких як електронні, інформаційні технології та комунікації.

Висновки. Застосування модельного підходу до інноваційної сфери дозволяє бути успішним на шляху до трансформації економіки на інноваційні рейки розвитку та глибше зрозуміти такий процес як трансфер технологій. Ефективно розроблені інноваційні моделі та моделі трансферу технологій можуть бути використані в якості основи для полегшення процесу передачі технології, а також забезпечення його успіху.

В Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу розвиток системи трансферу технологій відбувається повільно. Через недостатнє розповсюдження прогресивних технологій країна втрачає можливість використання інноваційного потенціалу в пріоритетних напрямках НТП, що загрожує закріпленням екстенсивної моделі розвитку економіки. Україні необхідно створити інфраструктуру трансферу технологій, у тому числі підрозділи з питань трансферу технологій та продовжити створення центрів трансферу технологій на національному та регіональному рівнях.

Бібліографічні посилання

1. **Калюжный И. Л.** Модели инновационного процесса: достоинства, недостатки и особенности формирования / И. Л. Калюжный, В. А. Митус // Вісник СевНТУ. Вип. 98 : Економіка і фінанси : зб. наук. пр. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 98–102.
2. **Козик В. В.** Сутність та особливості здійснення трансферу технологій [Електронний ресурс] / В. В. Козик, М. Б. Жураковська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/15.pdf.
3. **Лихолетов А. В.** Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А. В. Лихолетов, В. В. Лихолетов, М. А. Пестунов // Вестник Челяб. гос. ун-та. – 2009. – № 9 (147). – С. 19–27.
4. **Петухова О. М.** Розвиток моделей інноваційного процесу / О. М. Петухова, Г. В. Сілакова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2. – С. 96–103.
5. **Полінкевич О. М.** Моніторинг інноваційних процесів промислових підприємств / О. М. Полінкевич // Економічний форум. – 2011. – № 2. – С. 243–252.
6. **Управління інноваційною діяльністю в економіці України : моногр. / за наук. ред. С. А. Єрохіна.** – К. : Національна академія управління, 2008. – 116 с.
7. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 155 с.
8. **Hee Jun Choi.** Technology Transfer Issues and a New Technology Transfer Model [Електронний ресурс] / Choi Jun Hee // The Journal of Technology Studies. – Режим доступу: <http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/JOTS/v35/v35n1/pdf/choi.pdf>.
9. **Ramanathan K.** An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models [Електронний ресурс] / K. Ramanathan. – Режим доступу: http://www.business-asia.net/Pdf_Pages/Guidebook_on_Technology_Transfer_Mechanisms/An_overview_of_TT_and_TT_Models.pdf.
10. **Rothwell's five generations of innovation models** [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://innovatorium.wordpress.com/2010/05/03/rothwells-five-generations-of-innovation-models/>

11. **Sazali Abdul Wahab.** A Review on the Technology Transfer Models, Knowledge-Based and Organizational Learning Models on Technology Transfer [Електронний ресурс] / Abdul Wahab Sazali, Che Rose Raduan, Uli Jegak, Abdullah Haslinda // European Journal of Social Sciences – 2009. – V. 10, N 4. – Режим доступу: http://www.eurojournals.com/ejss_10_4_07.pdf.

Надійшла до редколегії 01.11.2011 р.

УДК 338.48(477)

К. С. Стоян

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МІЖНАРОДНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Розглянуто різні форми організаційних систем управління в туристичній галузі як однієї з галузей світового господарства, що розвивається найбільш швидко, та визначено її вплив на соціально-економічний розвиток країни. Розглянуто структуру державного регулювання туризму в Україні, визначено основні напрями державної політики в галузі туризму. За допомогою статистичних даних проаналізовано сучасний стан туристичної галузі в Україні та визначено певні недоліки в державному регулюванні, які потребують усунення.

Ключові слова: туристична галузь, соціально-економічний вплив, моделі державного регулювання, органи державного регулювання, державна політика, туристичні потоки.

Рассмотрены разные формы организационных систем управления в туристической отрасли, определено ее влияние на социально-экономическое развитие страны. Рассмотрена структура государственного регулирования туризма в Украине, определены основные направления государственной политики в туристической отрасли. С помощью статистических данных проанализировано состояние туристической отрасли на сегодняшний день и определены недостатки в государственном регулировании, которые требуют устранения.

Ключевые слова: туристическая отрасль, социально-экономическое влияние, модели государственного регулирования, органы государственного регулирования, государственная политика, туристические потоки.

The article deals with different forms of organizational control systems the tourism industry as one of the fastest growing sectors of world economy, and determined impact on the socio-economic development. The structure of state regulation of tourism in Ukraine, the main directions of state policy in the tourism industry has considered. With the help of statistical analyzes tourism industry today and identified deficiencies in state regulation that require improvement.

Key words: tourism industry, socio-economic influence, the model of state regulation, regulatory agencies, public policy, tourist flows.

Вступ. Актуальність проблеми полягає у недосконалій системі державного регулювання в туристичній галузі України, що має негативний вплив як на розви-

ток туристичного сектора, так і економіки країни в цілому. Зважаючи на те, що Україна володіє необхідними для розвитку туризму ресурсами, постає необхідність удосконалення організаційної системи управління галуззю, насамперед, розробляючи науково обґрунтовані рекомендації щодо державного регулювання туристичної галузі.

Питання щодо системи державного регулювання в туристичній галузі в загальному вигляді висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців А. Ю. Александрова, С. С. Галасюк, М. А. Жукова, В. Ф. Кіфяк, П. Р. Пуцентейло, І. М. Школа та ін., які аналізують роль держави, її основні функції та ефективність впливу на розвиток туристичної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення системи державного регулювання в туристичній галузі України, виявлення переваг та недоліків діючої моделі державного регулювання та формування шляхів усунення недоліків.

Результати. З кожним роком туристична галузь займає міцніші позиції в структурі національної економіки як розвинених країн, так і країн з перехідною економікою. Причиною цього є трансформаційні перетворення в суспільстві викликані науково-технічним та соціально-економічним прогресом і виражені через підвищення життєвого рівня населення, розвиненості транспортного та інформаційно-технологічного забезпечення. Такі соціально-економічні зміни формують переосмислення сприйняття туризму, тобто для більшої частини населення він набуває природної необхідності, виходячи за рамки розкоші.

Туристична індустрія, як одна з галузей світового господарства, що розвивається найбільш швидко, може розглядатись як у форматі міжгалузевого комплексу, що охоплює широкий діапазон напрямів діяльності, так і як вид самостійної економічної діяльності.

Існує таке визначення туристичної індустрії як міжгалузевого комплексу – це сукупність виробництв різних галузей господарства, закладів культури, освіти та науки, що забезпечують створення матеріально-технічної бази туризму, підготовку кадрів та процес виробництва, реалізації та споживання туристичного продукту на основі використання природних багатств, матеріальних і духовних цінностей суспільства [3].

Туристична індустрія як окремий вид економічної діяльності є однією з форм міжнародної торгівлі, що здійснюється з метою отримання економічної вигоди для країни. Економічні вигоди від туризму полягають у:

- збільшенні дохідної частини бюджету (за рахунок валютних надходжень, прямих та непрямих податків, інвестиційних вкладень);
- підвищення добробуту населення (створення додаткових робочих місць у галузях, які обслуговують туристичну індустрію, за рахунок диверсифікації економіки; вирішення питання безробіття; підвищення доходів населення);
- розвитку суміжних галузей національної економіки, пов'язаних з туристичною діяльністю (збільшення виробництва товарів та послуг за рахунок платоспроможного попиту споживачів, модернізація інфраструктури) [3; 10].

Економічний вплив туризму поділяється на прямий та непрямий вплив. Прямий вплив туризму на економіку країни характеризується такими показниками, як частка туристичних витрат і частка податкових надходжень від туристичної діяльності у ВВП країни.

Непрямий вплив туризму на економіку країни виражається через ефект мультиплікатора. Мультиплікатор туризму, як відомо, це відношення змін одного з клю-

чових економічних показників (виробництво, зайнятість, дохід) до змін витрат туристів [3]. Зміни витрат у туристичній галузі ведуть за собою зміни у виробничій сфері, доходах та зайнятості населення.

Окрім економічного впливу туристична індустрія відіграє велику роль у соціальному розвитку країн, виконуючи виховну, освітню, оздоровчу та природоохоронну функції.

Отже, розвиток туристичної індустрії як однієї з важливих складових у формуванні соціально-економічного розвитку країн, потребує певного регулювання з боку держави.

Беручи до уваги, що з кожним роком туристичні потоки у світі неухильно зростають, збільшуючи частку надходжень до державних бюджетів, туристична галузь потребує оптимального механізму державного регулювання, що залежить від економічного розвитку країни та пріоритетності туризму для певних територій.

Держави, які визначають туристичну діяльність як одну з пріоритетних галузей в національній економіці, мають дотримуватись таких принципів у процесі регулювання:

- створювати сприятливі умови для розвитку туристичної діяльності;
- визначати і підтримувати пріоритетні напрями туристичної діяльності;
- формувати позитивний імідж країни як на світовому, так і на внутрішньому ринку;
- здійснювати підтримку та захист споживачів туристичних послуг як в середині країни, так і за її межами [7].

Існують різні форми організаційних систем управління туризмом, що характеризуються ступенем підлеглості урядові. Така відмінність залежить від економічних та політичних факторів, від ступеню перспективності туризму в країні.

На даний час виділяють чотири основні моделі державного регулювання в галузі туризму:

1. Самостійне міністерство туризму. Значний контроль над туристичною галуззю належить міністерству, органи управління якого володіють значними повноваженнями у сфері інвестицій, підготовки кадрів, рекламно-інформаційної та наукової роботи. Ця модель використовується в 41 країні світу, переважно в країнах Південної і Центральної Америки та Близького Сходу і майже не застосовується в європейських країнах. Як висновок, ця модель характерна для країн, що розвиваються та мають необхідні умови для розвитку туризму.

2. Комбіноване міністерство туризму та галузі матеріальної або невиробничої сфери. Ця модель являє собою комбінування туристичної галузі з галузями матеріальної сфери (наприклад, промисловістю, транспортом, торгівлею та ін.) та нематеріальної (наприклад, культурою, спортом, охороною навколишнього середовища та ін.). Найбільш поширеною ця модель є в країнах з перехідною економікою та таких, що розвиваються. Загальна кількість країн, в яких регулювання туристичної діяльності здійснюється за другою моделлю, на час написання статті нараховує 78 країн.

3. Національна туристична організація при багатопрофільному міністерстві або при уряді країни. Становить самостійну спеціалізовану структуру в рамках багатопрофільного міністерства або підлеглу урядові країни. Ця модель є найбільш поширеною в європейських країнах, загалом, у світовій практиці, нараховується 60 країн, в яких вона використовується. Для таких країн туристична сфера відноситься

до компетенції міністерств з економічним ухилом та визначає важливу роль туристичної галузі в економічному секторі.

4. Відсутність центрального органу виконавчої влади у сфері туризму. Це найменш поширена модель державного регулювання у світі і нараховує лише 14 країн, серед яких є як розвинені країни, так і країни з найнижчим рівнем ВВП на душу населення. Для країн з розвинутою економікою поясненням використання цієї моделі є туристична привабливість країни без додаткової рекламно-інформаційної підтримки, високий інфраструктурний розвиток. Туристичний сектор розвивається за рахунок приватного сектора. Для економічно нерозвинених країн використання такої моделі характеризується незначною роллю туристичного сектора в розвитку країни, низьким розвитком економіки та політичною нестабільністю [1].

Отже, як випливає з вищевикладеного, лише 7 % країн з різних причин не використовують державне регулювання в розвитку туристичної галузі.

Розглянемо структуру державного регулювання туризму в Україні. Відповідно до Закону України «Про туризм» держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і повинна створювати умови для розвитку туристичної діяльності [2].

Законом України «Про туризм» визначені основні цілі державного регулювання туризму, серед яких:

- забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, відновлення і зміцнення здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав;
- безпека туризму, захист прав та законних інтересів туристів, інших суб'єктів туристичної діяльності та їх об'єднань, прав та законних інтересів власників або користувачів земельних ділянок, будівель та споруд;
- збереження цілісності туристичних ресурсів України, їх раціональне використання, охорона культурної спадщини та довкілля, врахування державних і громадських інтересів при плануванні та забудові території;
- створення сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, підтримка пріоритетних напрямів туристичної діяльності [2].

Зазначені цілі реалізуються органами державного управління, які створюють трирівневу систему управління туристичною галуззю на національному, регіональному та місцевому рівнях.

За роки незалежності в Україні, в період 1993–2006 рр. в Україні використовувалася модель державного управління туризмом, яка представлена національною туристичною організацією при багатопрофільному міністерстві або при уряді країни. У період 2006–2010 рр. її було змінено на модель, яка представлена комбінованим міністерством туризму та галузі матеріальної або невиробничої сфери, а саме, діяла Державна служба туризму та курортів, яка підпорядковувалась Міністерству культури та туризму. Унаслідок адміністративної реформи з 2010 р. українська туристична галузь регулюється за моделлю 1993–2006 рр. та підпорядковується Міністерству інфраструктури.

Діяльність галузі туризму регулюється такими державними органами з відповідними повноваженнями:

- Верховна Рада України: визначення основних напрямів державної політики в галузі туризму; визначення нормативно-правової бази відповідно до норм міжнародного права; визначення обсягів фінансування галузі туризму з держав-

ного бюджету, а також вирішення інших питань, які не суперечать Конституції України;

– Кабінет Міністрів України в галузі туризму України: здійснення державного управління та реалізація державної політики в галузі туризму; розробка, затвердження та фінансування програм розвитку туризму України; інформування Верховної Ради України про виконання програм; прийняття нормативно-правових актів щодо регулювання відносин у галузі туризму, розвитку ефективної інфраструктури, забезпечення безпеки туристів, реалізація інвестиційної політики в галузі туризму; створення державної системи наукового забезпечення галузі; розвиток міжнародного співробітництва, а також інші заходи, віднесені Конституцією України до повноважень Кабінету Міністрів України;

– Центральний орган виконавчої влади в галузі туризму: реалізація державної політики в галузі туризму відповідно до нормативно-правових актів; участь у створенні та удосконаленні (в межах компетенції) нормативно-правових актів у галузі туризму та курортно-рекреаційної сфери; забезпечення стандартизації, сертифікації туристичних послуг та ліцензування суб'єктів туристичної діяльності; реалізація інвестиційної політики; забезпечення рекламно-інформаційної діяльності; вирішення кадрових питань та вживання заходів щодо міжнародного співробітництва в межах компетенції тощо [2]. Згідно Указу Президента № 444/2-11 «Про Положення про Державне агентство України з туризму та курортів» центральним органом виконавчої влади в галузі туризму є Державне агентство України з туризму та курортів, діяльність якого спрямована та координується Кабінетом Міністрів України через Віце-прем'єра України – Міністра інфраструктури України [5];

– Верховна Рада Автономної Республіки Крим: затвердження регіональних програм розвитку АР Крим; визначення та контролювання бюджетного фінансування регіональних програм; вирішення інших питань виконавчого та організаційно-розпорядчого характеру щодо розвитку курортно-рекреаційної сфери та туризму, що не суперечать Конституції України;

– органи місцевого самоврядування: затвердження місцевих програм розвитку туризму та визначення фінансування з місцевих бюджетів; стимулювання суб'єктів господарювання до здійснення туристичної діяльності [2].

Отже, незалежно від рівня, на якому здійснюється державне регулювання, головним завданням державних органів є реалізація державної політики в галузі туризму.

Основними напрямками державної політики в галузі туризму є:

- удосконалення правових засад регулювання туристичної діяльності;
- розвиток внутрішнього та міжнародного туризму;
- становлення туризму як високорентабельної галузі економіки;
- створення позитивного іміджу України на світовому ринку туристичних послуг та розвиток міжнародної співпраці [2].

Проаналізуємо стан української туристичної галузі та визначимо, чи є сучасна модель державного регулювання дієвою відповідно до визначених державою пріоритетів.

Перш за все, розглянемо динаміку туристичних потоків. Як бачимо з табл. 1, в динаміці туристичних потоків за останні роки переважає розвиток внутрішнього туризму. Зважаючи на те, що міжнародний туризм є важливим для економіки країни як одне з джерел валютних надходжень до бюджету, розглянемо зміни в туристичних потоках більш детально.

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в Україні за 2005–2010 рр. [9]

Роки	Динаміка в'їзних потоків	Динаміка виїзних потоків	Динаміка внутрішніх потоків
2005	326,4 тис. осіб	566,9 тис. осіб	932,3 тис. осіб
2006	299,1 тис. осіб	868,2 тис. осіб	1039,1 тис. осіб
2007	372,5 тис. осіб	336,0 тис. осіб	2155,3 тис. осіб
2008	372,8 тис. осіб	1,3 млн осіб	2,2 млн осіб
2009	282,3 тис. осіб	913,6 тис. осіб	1,1 млн осіб
2010	663,5 тис. осіб	2,7 млн осіб	відсутні дані

Період 2005–2008 рр., де кількість виїзних туристів значно перевищує в'їзні, обумовлюється відміною у 2005 р. нульової ставки ПДВ на надання послуг нерезидентам, що спричинило демотивацію туроператорів до залучення іноземних туристів.

У 2009 р. спостерігалось зниження кількості туристів за всіма видами туризму (внутрішній та міжнародний туризм). Скоріше за все, причиною стала економічна криза 2008–2010 рр., яка суттєво вплинула на доходи людей. За даними 2010 р. відбулося різке зростання потоків міжнародного туризму, з перевагою більш ніж в чотири рази виїзного потоку над в'їзним.

За даними соціально-економічних показників туристичної діяльності в Україні (табл. 2) спостерігається збільшення кількості чинних ліцензіатів, які фактично надавали туристичні послуги. Незначними були зміни в кількості задіяних працівників, що носить сумнівний характер щодо точності інформації, тому що не враховуються працівники, які працюють віддалено та неофіційно зареєстровані на підприємстві.

У 2009 р. спостерігається незначне зниження надходжень до бюджету. Причиною цьому є зменшення туристичних потоків, а також поясненням може бути збільшення підприємств, які здійснюють туристичну діяльність на єдиному податку.

Таблиця 2

Соціально-економічні показники туристичної діяльності в Україні за 2005–2009 рр. [6]

Роки	Кількість чинних ліцензіатів, які надавали туристичні послуги, тис.	Кількість працівників, тис. осіб	Надходження до бюджету, млн грн	Обсяг наданих туристичних послуг, млрд грн
2005	2 828	21,0	112,9	2,8
2006	3 052	21,7	131,3	3,8
2007	3 833	22,7	174	5,5
2008	4 631	23,6	208,1	8,052
2009	4 829	22,8	196,5	9,388
2010	відсутні дані*			

* Відсутні офіційні дані на час написання статті.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити такі висновки:

1. Туристична галузь в Україні розвивається, але надто повільно, що спонукає до певних змін у державному регулюванні. Як один з варіантів таких змін є заміна

діючої моделі державного регулювання, а саме: залучення приватного сектора, тобто створення ефективної моделі державно-приватного партнерства.

2. Необхідно провести змістовні зміни в державних програмах. У першу чергу, це стосується міжнародного туризму, який потребує визнання пріоритетності в державних програмах розвитку туризму та зусиль щодо виконання поставлених завдань програм.

3. Враховуючи велику перевагу за статистичними показниками внутрішнього туризму над міжнародним, основні завдання Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 рр. не виконані, а точніше:

- не відбулося підвищення іміджу держави на міжнародному ринку (на сьогоднішній день Україна не є туристичнопривабливою країною);
- не відбулося фактичне збільшення частки очікуваних доходів від туристичної галузі в державний бюджет (очікувана загальна сума 22,8 млрд грн, тоді як фактична сума не перевищує 1,5 млрд грн) [10].

4. Серед завдань, вирішення яких має вплинути на розвиток міжнародного туризму в Україні, є реалізація туристичної політики держави та створення оптимальних умов для сталого розвитку туризму в Україні.

Бібліографічні посилання

1. **Галасюк С. С.** Стандартизація, сертифікація туристичних послуг та ліцензування туристичної діяльності : навч. посіб. / С. С. Галасюк. – Одеса : Астропринт, 2011. – 208 с.
2. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=324_%2F95-%E2%F0.
3. **Кіфяк В. Ф.** Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кіфяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
4. **Михасюк І.** Державне регулювання економіки : підруч. / І. Михасюк ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – К. : Атака, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
5. Положення про Державне агентство України з туризму та курортів / Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/show/polozennja_turizm.html.
6. Постанова «Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=583-2002-%EF>.
7. **Пуцентайло П. Р.** Економіка і організація туристично-готельного підприємства : навч. посіб. / П. Р. Пуцентайло. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 244 с.
8. Статистика [Електронний ресурс] / Державна служба туризму і курортів. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=46>.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. Н. П. Павленко. – К. : Держ. комітет статистики України. – 2010. – Ч. 1. – 566 с.
10. **Школа І. М.** Менеджмент туристичної індустрії : навч. посіб. / за ред. І. М. Школи. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.

Надійшла до редколегії 07.10.2011 р.

УДК 330.341.1(477): 339.9

М. Є. Федоненко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено методологічні аспекти інноваційної високотехнологічної діяльності України, а також високотехнологічна спеціалізація країн Європейського Союзу, їх пріоритети, механізми та інструменти забезпечення.

Ключові слова: міжнародна високотехнологічна спеціалізація, інноваційний розвиток, пріоритети, механізми забезпечення, ЄС, Україна.

Исследованы методологические аспекты инновационной высокотехнологической деятельности Украины, а также высокотехнологическая специализация стран Европейского Союза, их приоритеты, механизмы и инструменты обеспечения.

Ключевые слова: международная высокотехнологическая специализация, инновационное развитие, приоритеты, механизмы обеспечения, ЕС, Украина.

In the scientific article were devoted methodological aspects of innovative high-tech activities in Ukraine, as well as high-tech specialization of the European Union, their priorities, mechanisms and software tools.

Key words: the international highly technological specialization, innovative development, priorities, mechanisms of maintenance, EU, Ukraine.

Вступ. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю розвитку високотехнологічного сектора України та інституційних змін, спрямованих на опанування технологічних ніш на світовому високотехнологічному ринку. Розвиток високотехнологічного сектора економіки стає визначальним фактором економічного зростання, адже перехід економіки на виробництво високотехнологічної продукції супроводжується кардинальним зниженням рівня матеріалоємності та енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці і підвищенням конкурентоспроможності економіки країни. Слабкі позиції України на світовому ринку високотехнологічної продукції та послуг не відповідають значному науково-технологічному потенціалу країни.

В економічній літературі велика увага приділяється розгляду проблем інноваційного розвитку і функціонування інноваційної інфраструктури. В останні роки з'явилася низка публікацій українських науковців, що стосуються проблем інновацій. Цю проблематику різною мірою висвітлено у працях К. А. Алексеевої [1], І. А. Жукович [2], Н. П. Мешко [3], В. П. Нагребельного [4], А. Ю. Присяжнюк [7]. Аналіз великої кількості робіт закордонних та вітчизняних дослідників цього питання показав провідне значення інновацій для економічного та соціального прогресу. Це обумовлює об'єктивну потребу поглибленого вивчення особливостей інноваційної діяльності в Україні з використанням міжнародних принципів та стандартів.

За останній час розрив між створенням новітніх технологій та їх упровадженням у промисловість істотно скоротився, і країни, які здатні швидко й ефективно їх використовувати, забезпечують створення більшої доданої вартості, якісне

зростання національного доходу, появу нових робочих місць і завоювання ринків технологій.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності і необхідності використання високотехнологічної спеціалізації в українській економіці. Методологічну основу дослідження складає аналіз високотехнологічної спеціалізації країн Європейського Союзу.

Результати. На даний час в Україні не сформована національна інноваційна система ринкового типу з дієвими механізмами державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів ринку. Через слабку взаємодію науки та бізнесу трансфер нових технологій і промислове використання перспективних наукових розробок має епізодичний характер на фоні використання старих технологій у промисловості.

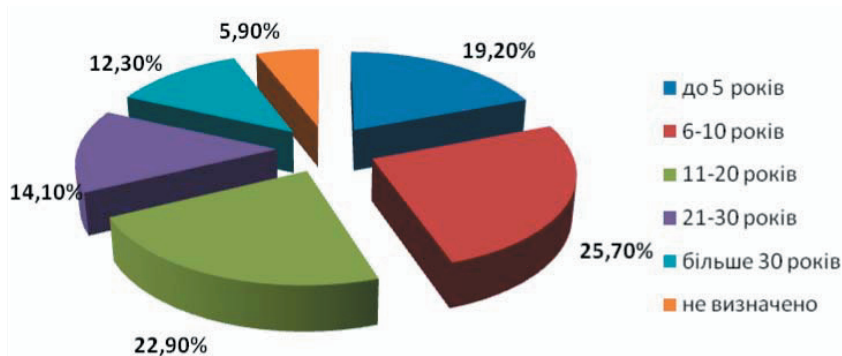


Рис. 1. Структура українських підприємств за віком технологій [6]

Низький рівень розвитку національної економіки зумовлює обмеженість державних коштів на фінансування фундаментальних та прикладних досліджень, скорочення видатків на розвиток науково-дослідного обладнання дослідницьких університетів, стимулювання залучення молоді у наукову сферу. Декларування реформ за відсутності практичних дій уряду у сфері науково-технологічної політики, нормативно-правове обмеження ВНЗ України щодо форм взаємодії з венчурним бізнесом у сфері комерціалізації технологій та інші причини є ендегенними факторами, які стримують надходження приватного капіталу в систему змішаного фінансування НДДКР.

Як наслідок, з кожним роком Україна втрачає рівень міжнародної конкурентоздатності національної економіки. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму Україна серед 134 країн зайняла у 2009 р. у сфері формування факторів інноваційного розвитку 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу.

В Україні відсутня сучасна законодавча база та єдиний керівний орган з питань трансферу технологій. У кожній високорозвинутій країні є державний чи політичний орган, що регулює ринок технологій в інтересах держави. У США, наприклад, це Національна агенція у сфері трансферу технологій, що здійснює контроль і вдосконалення законодавства.

Сучасний стан розвитку високих технологій в Україні, безумовно, не відповідає міжнародному рейтингу національної економіки та інвестиційно-інноваційному потенціалу держави і провідних регіонів. Щодо тенденцій імпорту капіталу в

національну економіку, то якщо до недавнього часу вони були незначними, починаючи з 2005 р. відбулися позитивні зміни, і наша країна, одержавши 45,2 % прямих іноземних інвестицій у валовому обсязі, вийшла за цим показником у лідери. У 2006 р. було одержано 4,5 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, і їх частка склала близько 25 % від загального обсягу. Частка загальних нагромаджених вхідних прямих іноземних інвестицій у валовому внутрішньому продукті за останні п'ять років у країні зросла з 12,4 до 21,1 %. Але Україна за цим показником усе ще значно відстає від країн ЄС, лише трохи випереджаючи Росію (17,3 %).

Згідно з оцінками ВЕФ в Україні мають місце низькі рейтинги за такими позиціями, як розвиток технологій, витрати компаній на науку і технології. Україна відстає в розвитку високо- і середньотехнологічних виробництв – головних точок зростання попиту на наукові дослідження і розробки. Українською оцінюються захист інтелектуальної власності та витрати компаній на науково-дослідницькі і проектно-конструкторські роботи. У розвинутих країнах, особливо у країнах із високоякісними державними інститутами (Фінляндія, Швеція, Норвегія), бізнес покриває до 60 % витрат на НДДКР, тому бюджетна підтримка інноваційного розвитку полягає в першу чергу в тому, щоб підвищити якість і ефективність самих бюджетних послуг, а не в тому, щоб створювати пільги для окремих суб'єктів господарювання.

Як зазначено вище, важливою складовою глобального інноваційного процесу є трансферт технологій. Проте в Україні на фоні тривалого спаду виробництва і відсутності достатніх коштів на його технологічне оновлення кількість підприємств, які купували ліцензії за кордоном і використовували їх, зменшилась і досягла лише 0,2 %. Питома вага продукції, виробленої за іноземними технологіями, скоротилася до 0,05 %, а частка експорту ліцензійної продукції взагалі становить 0,02 % [6].

В Україні недостатньо використовується досвід розвинутих країн у створенні інноваційної інфраструктури: практично призупинена діяльність технопарків, недостатньо діючих інкубаторів інноваційного розвитку, центрів інноваційних технологій, агентств з трансферту технологій, регіональних центрів з інноваційного розвитку і поширення нових технологій. У світі вже в середині 90-х рр. XX ст. нараховувалося більше 11 тисяч інноваційних компаній у технічних або наукових парках, у яких було зайнято 430 тис. осіб.

Важливим критерієм конкурентоспроможності національної промисловості є реальний попит на її продукцію на внутрішніх і зовнішніх ринках, де постійно посилюється активність зарубіжних компаній різних країн світу. Він визначає параметри експорту і географічної спеціалізації імпорту-експорту, сальдо торговельного балансу.

Об'єм українського експорту високотехнологічної продукції у 2008 р. склав 1,51 млн дол. США, збільшившись у номінальному розмірі в 1,74 рази порівняно з 2005 р. (табл. 1).

У цілому частка високотехнологічної продукції у структурі експорту України за період 2005–2008 р. практично не змінювалась і коливалась у діапазоні 2,27–2,66 %. По абсолютних об'ємах експорту високотехнологічної продукції Україна знаходиться на рівні таких країн ЄС, як Словенія, Люксембург і Литва, поступаючись майже в 5 раз Польщі, Угорщині у 14 разів, не кажучи вже про технологічних лідерів (Китаю – у 250, США – у 152, Німеччині – у 102 рази) (табл. 2).

У цілому, частка України у світовому експорті високотехнологічної продукції залишається на рівні приблизно 0,08 %.

Таблиця 1

Високотехнологічна продукція у структурі експорту України*

Експорт	Рік			
	2005	2006	2007	2008
Усього, тис. дол. США в т. ч.:	34 228	38 368	49 296	66 952
Високотехнологічна продукція	868,63	926,21	1313,71	1518,55
Частка високотехнологічної продукції у структурі експорту, %	2,54	2,41	2,66	2,27

* Складено автором на основі [8].

Таблиця 2

Абсолютний обсяг експорту високотехнологічної продукції та частки у світовому обсязі: країни-лідери, країни ЄС та Україна*

Країна	Експорт високотехнологічної продукції, тис. дол. США	Частка, %	Країна	Експорт високотехнологічної продукції, тис. дол. США	Частка, %
УСЬОГО	1 799 900	100	УСЬОГО	1 799 900	100
Китай	381 126	21,17	Австрія	15 230	0,85
США	231 126	12,84	Польща	7 172	0,40
Німеччина	162 421	9,02	Росія	5 107	0,28
Японія	123 733	6,87	Румунія	2 744	0,15
Франція	93 208	5,18	Словаччина	3 171	0,18
Великобританія	61 766	3,43	Словенія	1 557	0,09
Італія	29 814	1,66	Україна	1 519	0,08
Бельгія	29 162	1,62	Люксембург	1 493	0,08
Ірландія	28 606	1,59	Литва	1 493	0,08
Швеція	21 778	1,21	Греція	1 380	0,08
Угорщина	20 989	1,17	Естонія	950	0,05
Чехія	18 200	1,01	Латвія	418	0,02

* Складено автором на основі [8].

Незначна частка високотехнологічного експорту у загальному світовому об'ємі демонструє сировинну орієнтацію української економіки і низьку конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому ринку наукомісткої продукції.

Детальніше уявлення про позиції України на світовому ринку високотехнологічної продукції можна отримати з даних по конкретних товарних групах (табл. 3).

Доведено, що основними експортними галузями України є металопродукція різного ступеня обробки: напівфабрикати із заліза або нелегованої сталі, прокат плоский, залізні прутки тощо. Також Україна експортує хімічну продукцію – мінеральні, хімічні або азотні добрива тощо.

Щодо імпорту, то встановлено, що серед високотехнологічних товарів найбільша частка припадає на такі товарні групи, як автотранспорт, їхні частини і прилади та кузови, а також фармацевтична продукція. Таким чином технологічний рівень експорту України значно нижчий за доданою вартістю, ніж рівень імпорту.

Таблиця 3

Топ-10 основних товарних груп у структурі експорту України*

HS код	Товарна група	Експорт			
		2006	2007	2008	Частка, %
7207	Напівфабрикати із заліза або нелегованої сталі	4263	5088,1	8536,3	12,75
7208	Прокат плоский із заліза шириною $\geq$ 600 мм, гарячекатаний, неплакірований	3008,6	3919,6	5381,3	8,04
2710	Нафта, нафтопродукти з бітумінозних порід	1666,8	1560	2461,7	3,68
7214	Прути із заліза або сталі, без подальшої обробки, ковки, ін.	1340,7	1600,1	1886,4	2,82
1512	Масло соняшникове, сафлорове, бавовняне та їх фракції	922,4	1521,4	1616,8	2,41
3102	Добрива мінеральні або хімічні, азотні	941,9	1240,8	1812,9	2,71
8606	Вагони залізні або трамвайні, вантажні несамохідні	710,4	1332	1822,8	2,72
2601	Руди та концентрати залізні, включаючи обпалений пірит	803,4	960,2	1989,7	2,97
7304	Труби, трубки та профілі порожні, безшовні з чорних металів	996,3	1260,4	1420,4	2,12
7202	Феросплави	824,4	1120,5	1654,2	2,47
	УСЬОГО	38 367,60	49 294,4	66 950,2	

* Складено автором на основі [8].

Висновки. Масштабність інноваційної діяльності країни, її пріоритети, механізми та інструменти забезпечення залежать від стану розвитку МРП та загально-світових тенденцій. Для реалізації соціально орієнтованої інноваційної політики важливо виділяти головні пріоритети економічної та фінансової стабілізації, а також провідні напрями технологічного розвитку національної економіки на основі вибору ефективної національної інноваційної стратегії.

Для створення реальних умов для переходу економіки України на інноваційну модель розвитку держави доцільно насамперед звернути увагу на створення механізмів покриття інноваційних ризиків.

З цією метою на державному рівні необхідно розробити такі заходи:

- створити умови для капіталізації інтелектуальної власності;
- створити систему стимулів, яка сприяла б залученню вітчизняних і зарубіжних інвесторів, банків, а також великих підприємств до інвестування засобів у розвиток венчурних (ризикованих) інноваційних фірм і проектів;
- розробити чітку систему надання державних гарантій кредитуванню перспективних інноваційних проектів.

Бібліографічні посилання

1. Алексеева К. А. Удосконалення організаційно-економічного регулювання інноваційної діяльності / К. А. Алексеева // Економіка та держава. – 2008. – № 9. – С. 30–32.
2. Жукович І. А. Інноваційна діяльність в українській економіці. Сучасний стан та проблеми / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова // Статистика України. – 2005. – № 1. – С. 24–28.
3. Мешко Н. П. Механізми державного впливу на розвиток високих технологій у провідних країнах світу / Н. П. Мешко // Економіка і право. – 2008. – № 2. – С. 255–260.
4. Нагребельний В. П. Державне регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності:

- шляхи вдосконалення / В. П. Нагребельний // Правова держава. – 2007. – Вип. 18. – С. 304–314.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2006. – 188 с.
6. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. **Присяжнюк А. Ю.** Розвиток інноваційної діяльності в Україні в умовах світової глобалізації / А. Ю. Присяжнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 30–32.
8. World Patent Report Confirms Increasing Internationalization of Innovative Activity, Geneva, July 31, 2008 PR/2008/562 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2008/article_0042.html.

Надійшла до редколегії 20.10.2011 р.

УДК 314.74

В. А. Федорова, В. М. Опанасенко, В. О. Арановська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН КРАЇН-ДОНОРІВ

Розглянуто позитивні та негативні наслідки міжнародної трудової міграції для країн-експортерів робочої сили.

Ключові слова: міжнародна міграція, країни-донори, вплив, ринок праці, грошові перекази.

Рассмотрены позитивные и негативные последствия международной трудовой миграции для стран-экспортеров рабочей силы.

Ключевые слова: международная миграция, страны-доноры, влияние, рынок труда, денежные переводы.

Positive and negative consequences of world labour migration for sending countries are considered.

Key words: international migration, sending countries, influence, labour market, remittances.

Вступ. Інтернаціоналізація національних економік, з одного боку, та нерівномірність соціально-економічного розвитку країн світової співдружності, з іншого, призвели до того, що міжнародна міграція робочої сили отримала безпрецедентне економічне, політичне та гуманітарне значення в сучасному світі, перетворившись на по-справжньому глобальний феномен. Так, за останнє п'ятиріччя кількість осіб, які вирушають за кордон у пошуках кращої, якщо не єдино можливої роботи, збільшилася на 10 % і зараз складає близько 214 млн осіб [2]. Однак, вплив транскордонного руху виявляється різноманітним, складним і не таким однозначним, особливо для країн-експортерів трудових ресурсів. Саме тому існує потреба у детальному аналізі наслідків цього глобального явища для соціально-економічного розвитку країн-донорів робочої сили.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій показує, що особливості протікання міждержавного переміщення населення не могли не стати об'єктом дослідження для багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Вагомий внесок у

вивчення міжнародної міграції населення зробили такі західні науковці, як Р. Бру-бейкер, А. Вільямс, Р. Епплйард, Р. Іредейл, С. Каслз, М. Міллер, Дж. Солт, О. Старк, П. Стокер. Висвітленню проблем зовнішньої міграції присвячені праці відомих російських дослідників Ж. Зайончковської, І. Івахнюка, В. Іонцева, С. Метелева, В. Орешкіна, Л. Рибаківського, С. Рязанцева, І. Цапенко, Т. Юдіної. Тривалий час у руслі цієї ж проблематики працюють і провідні українські вчені А. Гайдуцький, І. Гнибіденко, В. Крисаченко, Е. Лібанова, О. Малиновська, С. Пирожков, А. Поручник, М. Романюк, Н. Тиндик, О. Хомра, Н. Шульга.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є визначення позитивних та негативних наслідків міжнародної міграції трудових ресурсів для країн-експортерів робочої сили. У роботі використаний широкий спектр методів наукового аналізу та дослідження міжнародних економічних відносин (метод порівняльного аналізу, статистичного аналізу, метод логічного аналізу). Для подання фактичного матеріалу був задіяний табличний метод; для визначення змін у часі – динамічний метод. У процесі підготовки роботи опрацьовані результати досліджень з цієї проблеми, викладені у монографіях і виданнях сучасних зарубіжних та вітчизняних учених.

Результати. Визначальною рисою сучасної міжнародної міграції населення є постійне збільшення її масштабів, залучення у світовий міграційний простір практично всіх без винятку держав. Вона стає типовим явищем соціально-економічного розвитку сучасної цивілізації, перетворюючись із тимчасового феномена в постійну складову світового господарства. Це пов'язано з тим, що трудові ресурси з метою підвищення ефективності власного застосування пропонують робочу силу не тільки в межах національних господарств, але й у глобальних масштабах [3, с. 142].

Міжнародні переміщення мають позитивні та негативні наслідки як для країн, що імпортують робочу силу, так і для держав, що традиційно виконують роль її постачальників. Причому досить часто можна простежити таку тенденцію: негативні прояви міжнародного руху трудових ресурсів для країн-реципієнтів трансформуються у позитивний вплив для країн-донорів і – навпаки.

Розглянемо основні вигоди від виїзду громадян за кордон для держав, що експортують робочу силу.

Трудову еміграцію прийнято вважати, особливо на Заході, таким собі «запобіжним клапаном» [9, с. 230], завдяки якому на внутрішньому ринку праці відбувається послаблення напруги – знижується рівень безробіття. Останній факт є причиною скорочення державних витрат, що спрямовуються на перекваліфікацію безробітних, організацію для них оплачуваних громадських робіт та соціально-економічну підтримку їхнім сім'ям. Крім того, завдяки виїзду робочої сили за кордон, країна-донор може суттєво поповнити дохідну частину платіжного балансу, отримуючи валютні перекази трудових мігрантів [6, с. 176].

Перебуваючи в іншій країні, робоча сила може підвищувати свою кваліфікацію, професійні навички та загальноосвітній рівень, долучатися до передового управлінського та виробничого досвіду іноземних суб'єктів господарювання. Таким чином, відбувається підвищення конкурентоздатності трудових ресурсів, які після повернення на батьківщину зможуть використати набуті ними знання на користь рідної держави [13, с. 26]. Однак, це не гарантує, що подібні вміння будуть з успіхом застосовані в країні еміграції. Може так статися, що розвинутий людський капітал мігранта просто не знайде собі застосування на рідній землі, оскільки тут ще не склалися відповідні соціально-економічні умови [14, с. 19].

Окрім власне досвіду, трудові мігранти можуть також везти із собою фінансовий капітал, який згодом стає основою створення малих та середніх підприємств на батьківщині. Так, сьогодні в Китаї більшість компаній, що спеціалізуються на наданні Internet-послуг, були створені громадянами, які після певного часу, проведеного за кордоном, повернулися додому [5, с. 343].

Прийнято також вважати, що тривале перебування в іншій країні здатне сприяти нарощуванню товарообігу між державами, що задіяні в міжнародному обміні робочої сили. Знаходячись на чужині, мігранти відчувають потребу в окремих видах продукції, яку споживали дома. Це дає змогу державі-донору збільшувати експортні поставки до країни прийому її громадян.

Окремі галузі народного господарства країни походження людських ресурсів можуть відчувати певне піднесення внаслідок збільшення споживання їхньої продукції з боку національних домогосподарств. Останні активно формують попит на товари і послуги власних виробників завдяки грошовим переказам трудових мігрантів з-за кордону. Однак необхідно зазначити, що рідні і близькі заробітчан витрачають згадані кошти здебільшого на придбання товарів іноземного походження, які вирізняються вищою якістю порівняно з вітчизняними аналогами. Ті ж кошти заробітчан, які витрачаються для купівлі національної продукції, не можуть суттєво сприяти економічному розвитку, оскільки галузі, що її виробляють, не здатні належним чином вплинути на нарощування економічної могутності країни [6, с. 176–177].

Серед позитивних наслідків для експортерів трудових ресурсів виділяють також приріст податкових надходжень до бюджету від грошових переказів мігрантів.

В останні роки значно зросла увага провідних вчених і науковців до питань, пов'язаних з економічними ефектами від грошових переказів мігрантів, проте єдиної позиції щодо впливу міграційного капіталу на добробут країн все ще не існує. Це пояснюється, по-перше, порівняно нетривалим терміном аналізу (грошові надходження від мігрантів почали розглядатися в якості фактора впливу на економічний стан країн приблизно два десятиріччя тому), по-друге, схильністю обсягів останніх до змін під впливом глобального зовнішнього середовища. Однак, загальноновизнаним став той факт, що відповідні трансферти є суттєвим джерелом іноземної валюти для більшості країн, які розвиваються; мільйони домогосподарств (приблизно 10 % від загальної чисельності населення) отримують подібну підтримку з-за кордону. На вищезгадану групу держав припадає 74 % загальносвітового показника, який у 2009 р. склав 416 млн дол. [10, с. 14].

Починаючи з 2000 р., основними одержувачами грошових переказів мігрантів були країни Латинської Америки та Карибського регіону (25 % сукупного об'єму), однак згодом на лідируючі позиції вийшли держави Східної Азії та Тихоокеанського регіону, які щорічно отримують в середньому 23 % від загального обсягу міграційних надходжень у країни, що розвиваються. Протягом останнього десятиріччя найбільше коштів у вигляді переказів мігрантів спрямовувалося до Індії (у 2010 р. суми надходжень від мігрантів зросли у 4 рази порівняно з 2000 р.), Китаю (6,5 разів), Мексики (3,5 рази) та Філіппін (3 рази).

Для деяких країн, що розвиваються, міграційний капітал складає значну частку ВВП, тобто за обсягами знаходиться на рівні прямих іноземних інвестицій та офіційної допомоги в цілях розвитку, а іноді й перевищує їх. Станом на 2009 р. до трійки країн-лідерів за часткою грошових надходжень від ВВП входили: Таджикистан (35 % ВВП), Лесото (29 % ВВП) та Тонго (28 % ВВП). Одну четверту ВВП складали перекази в Самоа та Непалі. У Лівані й Молдові вони становили 22 %;

у Гондурасі й Сальвадорі – близько 17 %. Останнє місце у десятці посідала Гана (13 % від ВВП) [11].

Вплив трансфертів мігрантів на економіку країн, що розвиваються, настільки великий, що аналітики Світового банку стверджують: збільшення частки переказів у загальному обсязі ВВП на 10 % приводить до зниження рівня бідності на 1,2 %. Так, за підрахунками експертів завдяки грошовим надходженням від мігрантів удалося зменшити частку бідного населення в Непалі на 3–5 %, в Уганді – на 11 %, у Бангладеш – на 6 %, а в Гані на 5 % [4, с. 98].

Оцінимо вплив грошових переказів мігрантів на обсяг ВВП згаданих вище країн, побудувавши для кожної статистично-економічну модель, що характеризує взаємозв'язок цих показників за допомогою рівняння регресійної залежності, яке має вигляд:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i, \tag{1}$$

де Y_i – залежна змінна;
 X_i – незалежна змінна;
 β_1, β_2 – параметри прямої (початковий рівень і приріст щороку);
 u_i – відхилення, які не пояснюються моделлю.

Отримані результати, розраховані за допомогою EXCEL, наведені в табл. 1. Ступінь пов'язаності рівня ВВП та надходжень від мігрантів, перш за все, показує коефіцієнт кореляції, який для розглянутих країн має досить близьке до одиниці значення. Це говорить про тісний прямий лінійний зв'язок між показниками. Найсильніша залежність характерна для Непалу (0,98). Лесото, Сальвадор та Самоа мають коефіцієнти рівні 0,97. Значним є зв'язок в Таджикистані (0,96) й Гондурасі (0,95). Найменшим є показник Гани – 0,86.

Таблиця 1

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Країна	Статистичні показники			
	коефіцієнт кореляції (r)	коефіцієнт детермінації (R ²)	F-критерій Фішера (F _{розн.})	F-критерій для 1%-го рівня значимості (F _{табл.})
Гана	0,86	0,75	24	11,26
Гондурас	0,95	0,91	81	11,26
Лесото	0,97	0,94	125	11,26
Ліван	0,89	0,80	32	11,26
Молдова	0,95	0,90	72	11,26
Непал	0,98	0,97	259	11,26
Сальвадор	0,97	0,94	125	11,26
Самоа	0,97	0,94	125	11,26
Таджикистан	0,96	0,93	106	11,26
Тонго	0,89	0,79	30	11,26

Провівши оцінку достовірності отриманих даних за критерієм Фішера, маємо, що $F_{табл.} = 11,26$ (рівень значущості прогнозу – 99,9 %). Отже, отримані рівняння регресійного аналізу повністю відповідають фактичним даним, тобто підтверджують встановлений зв'язок. Це дозволяє зробити висновок, що для багатьох країн, які розвиваються, грошові перекази мігрантів є важливим джерелом зовнішнього

фінансування, зменшення обсягів яких призведе до виникнення значної прогалини в бюджетах.

Незважаючи на перераховані вище позитивні наслідки для країн-експортерів робочої сили, необхідно зосередити увагу на негативних проявах, які мають більш вагоме значення для соціально-економічного розвитку держав-донорів.

Після від'їзду громадян за кордон країна втрачає найцінніший людський капітал, без якого ефективний розвиток національних господарств стає сумнівним. У країні падає виробництво ВВП та національного доходу, оскільки відтепер мігранти працюють на збільшення національного багатства приймаючої держави, а не своєї власної.

Завдяки міграції робочої сили відбувається відчутне послаблення національної економіки, оскільки за кордон виїздить переважно найкраща, найбільш конкурентоздатна частина населення, що, у свою чергу, радикально підриває трудовий потенціал, який є головним фактором соціально-економічного розвитку суспільства [6, с. 177].

Уже сьогодні держави походження відчувають гостру нестачу працівників різного профілю, що з часом може навіть загрожувати національній безпеці. Так, 80 % випускників-лікарів і 90 % медсестер щорічно залишають Ямайку і прямують до США [1, с. 115–116]. Подібні обсяги втрат медичного персоналу ставлять під сумнів існування самої системи охорони здоров'я в цій державі. Індія відчуває серйозну нестачу в системі технічної освіти, де вакантними є 10 тис. місць викладачів.

Унаслідок відтоку за кордон висококваліфікованих кадрів («відпливу інтелекту») у державі гальмується розвиток науково-технічного прогресу. Еміграція спеціалістів призводить до зниження ефективності виробничого процесу, у який перестають запроваджуватися результати науково-технічних розробок. Як відомо, виїзд за межі країни провідного співробітника здатний паралізувати діяльність цілого науково-дослідного інституту.

Держави еміграції зазнають величезних матеріальних збитків унаслідок підготовки висококваліфікованих фахівців не для себе, а для інших країн. Прийнято вважати, що країни, які розвиваються, витрачають у середньому 20 тис. дол. на підготовку одного спеціаліста. Якщо врахувати, що «відплив інтелекту» з них складає не менше 13 млн осіб, то втрати цих держав вимірюються в розмірі 260 млрд дол. Вражаючим є досвід Російської Федерації, яка протягом двох років на початку XXI ст. недорахувалася 100 тис. дипломованих спеціалістів, що виїхали за кордон. За підрахунками окремих російських учених, втрати країни від подібних обсягів інтелектуальної міграції складають 45 млрд дол. на рік [6, с. 178].

З від'їздом громадян у країні суттєво зменшуються фіскальні надходження до бюджету. За підрахунками вчених, податкові втрати Індії лише через еміграцію її спеціалістів до США складають 12 % дохідної частини бюджету, що формується завдяки податковим зборам з фізичних осіб [5, с. 343]. Мігруючи, позбавляють бюджет своєї країни певних фінансових засобів, необхідних для матеріальної підтримки економічного та соціально-культурного розвитку, й власники великого капіталу.

Щодо надходження міграційного капіталу з-за кордону, то воно носить, як правило, фрагментарний і непередбачуваний характер. Досить часто сподівання на позитивний економічний ефект, що спричиняють закордонні валютні інтервенції мігрантів, виявляються марними, оскільки з часом, завдяки асиміляції іноземців у приймаючому суспільстві, обсяги грошових потоків мають схильність до зменшення. Залучення валютних переказів мігрантів за певних умов може приховувати й

низку загроз. Перш за все, мається на увазі поява так званих, «країн-рантє». У західній науковій думці цей феномен був уперше пояснений на прикладі найбідніших держав Тихоокеанського басейну. Ці країни, розраховуючи винятково на валютні надходження з-за кордону, поступово починають нехтувати розвитком власного господарства [7, с. 23].

У багатьох країнах-донорах робочої сили зростання обсягів переказів трудових мігрантів веде до зменшення виробництва продукції на експорт. Такий стан речей зумовлений уявним зміцненням курсу національної грошової одиниці, яке відбувається внаслідок збільшення на внутрішньому ринку пропозиції іноземної валюти. Крім того, міграційний капітал у випадку незначного нарощування виробництва всередині країни здатний за певних умов активізувати інфляційні процеси.

Ще одним важливим аргументом не на користь грошових переказів є те, що в країнах-донорах трудових ресурсів з'являються безробітні, яких цілком влаштовує їхнє непродуктивне становище. Як свідчить статистика, на Філіппінах у домогосподарствах, в яких відсутні мігранти і в яких вони є, середні доходи практично однакові. Проте, якщо представники першої групи плідно працюють на виробництво національного продукту, то переважна частина громадян другої веде «паразитичний» спосіб життя, цілком розраховуючи на зароблені за кордоном кошти своїх родичів [12, с. 710].

Висновки. Загалом, здійснений аналіз надає підстави стверджувати, що «не розвинуті країни допомагають країнам, що розвиваються, а, навпаки, останні надають кваліфіковану допомогу й без того не бідним країнам Заходу» [8, с. 903]. Що ж стосується держав, які розвиваються, та країн із перехідною економікою (країни-донори), то внаслідок масового відтоку робочої сили порівняно з отриманими перевагами вони несуть відчутні соціально-економічні збитки.

Щоб уникнути їх у майбутньому, країни походження трудових ресурсів мають проводити політику, спрямовану на збереження й примноження свого людського капіталу. Першим кроком у цьому напрямі є забезпечення більш високих стандартів життя населення, а відтак і зниження міграційних настроїв. Крім того, країни можуть адміністративно обмежувати виїзд своїх спеціалістів за кордон, незважаючи на те, що подібні кроки зазнають осуду з боку правозахисних організацій і, в першу чергу, західних. Також країни-донори мають приймати рішучі заходи для повернення своїх фахівців із-за кордону. Стимулювати цей процес можуть позитивні соціально-економічні зрушення на батьківщині. І наостанок, країни-експортери трудових ресурсів мають право претендувати на відшкодування збитків, яких вони зазнають унаслідок підготовки спеціалістів, що виїжджають за кордон. Таке відшкодування може здійснювати як країна, що приймає іноземних фахівців, так і самі емігранти.

Бібліографічні посилання

1. **Ивахнюк И. В.** Международная трудовая миграция : учеб. пособие / И. В. Ивахнюк – М. : [Экономический факультет МГУ], ТЕИС, 2005. – 286 с.
2. Офіційний сайт Міжнародної організації по міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.int/jahia/jsp/index.jsp>.
3. **Притикіна О. Л.** Регулювання міжнародної міграції висококваліфікованої робочої сили (на прикладі окремих країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку) / О. Л. Притикіна, В. М. Опанасенко // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2011. – Січень (№ 1 (108)). – С. 142–145.
4. Путь к воплощению надежды: женщины и международная миграция. – Доклад UNFPA о народонаселении мира, 2006. – 128 с.

5. **Ромашенко Т. І.** Особливості міжнародної міграції висококваліфікованих працівників в умовах глобалізації / Т. І. Ромашенко // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках ЧЭС и ГУАМ : сб. науч. тр. – 2008. – Т. 1. – С. 339–344.
6. **Ромашенко Т. І.** Соціально-економічні наслідки міжнародно-трудової міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N151/N151p169-181.pdf.
7. **Fraenkel J.** Beyond MIRAB: Do Aid and Remittances Crowd out Export Growth in Pacific Microeconomies? / J. Fraenkel // Asia Pacific Viewpoint. – 2006. – № 47 (1). – P. 15–30.
8. **Iredale R.** Migration Policies for the Highly Skilled in the Asia-Pacific Region / R. Iredale // International Migration Review. – 2000. – № 34 (3). – P. 882–906.
9. **Martin Ph.** Managing Migration: the Promise of Cooperation / Ph. Martin. – Lanham : Lexington Books, 2006. – 276 p.
10. **Mohapatra S.** Outlook for Remittance Flows 2011–2012 / S. Mohapatra, D. Ratha, A. Silwal. – UnitWorld Bank : Migration and Remittances Unit, 2010. – 14 p.
11. Remittances data [Electronic Resource]. – Mode of access: [http://Remittances Data_Inflows_Nov10\(public\).xls](http://Remittances Data_Inflows_Nov10(public).xls).
12. **Rodriguez R. E.** Temporary Migration Overseas and Household Labor Supply: Evidence from Urban Philippines / R. E. Rodriguez, R. E. Tiongson // International Migration Review. – 2001. – № 35 (3). – P. 709–725.
13. **Ruhs M.** The Potential of Temporary Migration Programmes in Future International Migration Policy / M. Ruhs // International Labour Review. – 2006. – № 1–2. – P. 7–35.
14. **Stahl Ch.** International Migration Today: Emerging Issues / Ch. Stahl. – Paris : UNESCO, 1988. – 668 p.

Надійшла до редколегії 08.11.2011 р.

УДК 339.7:330.341.1:330.35

С. Ю. Хамініч, В. М. Климова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглянуто основні тенденції та проблеми інноваційного розвитку України. Проаналізовано сучасний стан конкурентоспроможності України на засадах науково-теоретичного та статистичного узагальнення. Визначено актуальні проблеми та протиріччя інноваційного розвитку України в умовах євроінтеграції. Запропоновано напрями удосконалення інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інновації, економіка, національна інноваційна система, конкурентоспроможність національної економіки, європейська інтеграція.

Рассмотрены основные тенденции и проблемы инновационного развития Украины. Проанализировано современное состояние конкурентоспособности Украины на основе научно-теоретического и статистического обобщения. Определены актуальные проблемы и противоречия инновационного развития Украины в условиях евроинтеграции. Предложены направления усовершенствования инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновации, экономика, национальная инновационная система, конкурентоспособность национальной экономики, европейская интеграция.

The basic tendencies and problems of innovation development of Ukraine are considered. The modern conditions of competitiveness in Ukraine is analyzed on the basis of scientific – theoretical and statistical generalization. The urgent problems and contradictions in innovation of development in Ukraine are determined. The directions of innovation activity improvement in Ukraine are offered.

Key words: innovations, economy, national innovative system, competitiveness of national economy, European integration.

Вступ. Для сучасного світу характерна постійна переоцінка цінностей. Від економічної спрямованості суспільство поступово переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу.

Інноваційний тип економічного розвитку все більше стає тим фундаментом, який визначає економічне місце країни та її перспективи на світовому ринку.

Інновація – нововведення, комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів та ін. [3, с. 498].

Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новостворених ідей та знань в економічні відносини. Якісні зрушення в сучасній економіці демонструють значне перегрупування чинників і джерел, що визначають економічний розвиток. Можливості традиційних ресурсів економічного зростання, що звужуються, пов'язані як з наближенням фізичних меж їх використання, так і з ефективністю, що постійно знижується зі збільшенням витрат. Це означає, що домінантою в становленні моделі економічного зростання у XXI ст. повинна стати система інноваційних процесів, наукових знань, нових технологій, продуктів і послуг [8].

Інноваційність стає невід'ємною характеристикою сучасної економіки. Це в рівній мірі відноситься як до держав і їх співтовариств, так і до окремих компаній. Інноваційна спрямованість – імператив не лише сьогоднішнього дня, але й найближчого майбутнього людської діяльності у будь-якій сфері [7].

Євроінтеграція України у світовий економічний простір не лише створює передумови для подальшого поступального розвитку нашої країни, але і висуває жорсткіші вимоги до підвищення її конкурентоспроможності.

На шляху формування інноваційного типу розвитку в нашій країні стоїть немало проблем, що його гальмують. Це питання соціально-психологічного, економічного і правового порядку. Проблема формування, становлення і розвитку інноваційності України полягає в тому, що цей процес повинен статися в дуже стислі історичні терміни за відсутності багатьох умов, котрі б цьому сприяли.

Останнім часом значний обсяг наукових праць присвячено інноваційній тематиці, проблемам формування та реалізації інноваційної політики України. Проблеми інноваційної політики розвитку національної економіки досліджували вітчизняні вчені: О. І. Амоша, Ю. М. Бажал, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, М. П. Денисенко, М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, Т. М. Качала, Т. Т. Ковальчук, С. В. Козаченко, В. І. Міщенко, В. С. Новицький, П. І. Саблук, Д. М. Стеченко, В. Г. Федоренко, М. Г. Чумаченко, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук, Г. К. Яловий та ін.

Багато науковців зараз займаються питаннями інноваційного розвитку нашої країни. Зокрема, Л. І. Федуловою та М. О. Пашутою визначено роль національної інноваційної системи у інноваційному розвитку, проаналізовано окремі її компоненти та запропоновано заходи державної інноваційної політики. О. І. Волков та М. П. Денисенко проаналізували сучасний інноваційний потенціал та системи

управління інноваціями на різних рівнях. О. І. Жирінський розглянув окремі проблеми та напрями формування спільної політики з ЄС у сфері досліджень, розробок та інновацій [10].

Проте сучасний стан національної інноваційної системи України все ще характеризується серйозним дисбалансом, непослідовністю державної політики щодо низької інноваційної активності та економічного розвитку. Актуальними залишаються подальші напрями розвитку інноваційної стратегії країни в розрізі європейської інтеграції України у економічний простір.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є аналіз основних тенденцій інноваційного розвитку України з метою підвищення національної конкурентоспроможності в контексті євроінтеграції країни в економічний простір.

Результати. Нині інновації можуть мати принципово різні економічні та конкурентні наслідки, і не кожна інновація є перспективною для певної країни за певних обставин у контексті глобальної конкурентної боротьби. Таким чином, можна говорити про різні рівні, різні «поверхи» інновацій, які, очевидно, виявлятимуться в подальшому, у міру становлення суспільства інформаційного типу. Але вже сьогодні можна запропонувати найзагальніший поділ інновацій на два типи:

- базові інновації, що пов'язані з фундаментальними проривами в науково-технічній сфері та змінюють параметри конкурентної боротьби, істотно поліпшуючи якість виробничого процесу у сферах діяльності технологічних лідерів або навіть монополістів;

- адаптивні, ситуативно-похідні інновації, що підвищують ефективність господарювання, але вирішують локальні завдання у діяльності ринкових агентів і є типовими для них як «техногенні» й такі, що сприяють конкурентній успішності на різних рівнях [4].

Передові технології та технологічні вироби спочатку з'являються в країнах-лідерах інноваційного процесу, після чого по мірі технологічного поступу інших країн освоюються і впроваджуються ними.

Аналіз світових тенденцій економічного зростання і чинників, що його обумовлюють, переконливо доводять, що чільне місце в цьому процесі посідають інновації, які забезпечують близько 80–90 % приросту ВВП країн, що стали на інноваційний шлях розвитку [6].

Вітчизняна економіка має досить значний інноваційний потенціал, реалізація якого дозволить успішно конкурувати на світових ринках. Стратегічним пріоритетом України у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності в постіндустріальній системі господарства є опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Для цього існують такі об'єктивні передумови, як наявність визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій, здатних забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих стандартів [1, с. 32].

У світовому рейтингу конкурентоспроможності Україну традиційно відносять до країн, що розвиваються, які характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом, надзвичайно високими ризиками господарської діяльності, зниженням рівня валового внутрішнього продукту в порівнянні з попередніми періодами та значним погіршенням стану справ у банківському секторі [10].

У світовому рейтингу конкурентоспроможності Україна за оцінками експертів займає 89 місце, у порівнянні з 2009 р., коли Україна знаходилася на 82 місці,

у 2008 р. – на 72 місці, тобто Україна опустилася порівняно з цим роком на 17 позицій. Експерти Світового економічного форуму оцінюють Україну у рейтингу таким чином: банківський сектор – 138 місце, рівень захисту прав дрібних акціонерів – 138 місце, ефективність використання законодавчої бази у врегулюванні суперечок – 138 місце, рівень захисту прав власності – 135 місце, незалежність юстиції – 134 місце, неетична поведінка в компаніях – 130 місце, рівень економічної свободи – 162 місце. Серед небагатьох показників, за якими Україна має високий рейтинг (з точки зору роботодавців), – висока продуктивність праці – 26 місце, низькі витрати на зарплату – 21 місце, а також легкість, з якою можна звільняти робітників – 18 місце, якість освітньої системи – 56 місце, якість діяльності наукових установ – 42 місце, якість життя – 73 місце [12]. Країни, що посіли у рейтингу перші сходинки: Швейцарія, США й Сінгапур, мають високу конкурентоспроможність, що проявляється у високій якості життя, кращих соціальних стандартах та передових наукових технологіях. Ці країни мають стійкий інноваційний розвиток на економічне зростання. У табл. 1 розглянуто індекс глобальної конкурентоспроможності країн з 2001 р.

Таблиця 1

**Індекс глобальної конкурентоспроможності
згідно з оцінками Світового економічного форуму**

Країна	Рейтинг поточної конкурентоспроможності (місце)					Рейтинг зростання конкурентоспроможності (місце)				
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Швейцарія	5	5	2	1	1	15	6	2	3	1
США	2	1	1	2	4	2	1	1	1	4
Фінляндія	4	4	5	7	9	17	14	7	14	9
Німеччина	4	4	5	7	9	17	14	7	14	9
Великобританія	7	3	9	13	12	12	11	12	8	12
Китай	43	38	34	29	27	39	33	30	32	27
Чеська Республіка	34	34	33	31	36	37	40	33	24	36
Словенія	32	27	42	37	45	31	28	41	37	45
Польща	42	46	53	46	39	41	51	52	31	39
Литва	50	40	44	53	47	43	36	43	47	47
Угорщина	27	28	62	58	52	28	29	61	45	52
Словацька Республіка	40	42	46	47	60	40	49	45	34	60
Росія	56	58	51	63	63	63	64	50	52	63
Румунія	61	67	68	64	67	56	66	67	49	67
Латвія	41	45	54	68	70	47	44	53	51	60
Болгарія	68	68	76	76	71	59	62	75	62	70
Україна	59	69	72	82	89	69	77	71	68	87
Гондурас	74	78	82	89	91	76	70	81	95	89
Болівія	75	79	118	120	108	78	67	115	128	104
Венесуела	67	72	105	113	122	68	62	103	108	117
Нігерія	66	71	94	99	127	74	71	93	77	121
Зімбабве	65	70	133	132	136	75	79	129	130	130

Якщо ці дані порівняти з індексом показників конкурентоспроможності згідно з оцінками Світового економічного форуму, в якому рейтинг країн досліджується на основі економічної активності, стану фінансової системи, інновацій, трансфе-

ру технологій, інтеграції у світове господарство, то за цим рейтингом у 2010 р. Україна посіла 82 місце, тобто одне з останніх [9].

Майже останні місця рейтингу країни доводять нагальну необхідність реалізації в Україні послідовної стратегії забезпечення довгострокового, інноваційно-орієнтованого зростання і зміцнення національної конкурентоспроможності, особливо при спрямованості України до європейської інтеграції – такий висновок маємо зробити, оскільки методика обчислення індексів включає саме ті чинники, що є детермінантами економічного зростання країн світу [11]. Згідно з методикою Світового економічного форуму, змінні, що визначають економічне зростання у середньостроковій і довгостроковій перспективі, поділено на три категорії: технологічні, інституційні, макроекономічні.

Уважаємо, що національна інноваційна стратегія є важливою передумовою успішного відродження національної економіки, інноваційної політики і її адаптації до умов міжнародної конкуренції. Інноваційна стратегія вже тривалий час застосовується в розвинених країнах світу, але має різні цілі. У Франції мета національної інноваційної стратегії полягає у створенні додаткових робочих місць, а в Німеччині – у розвитку прогресивних технологій [5].

Україні інноваційну стратегію потрібно спрямувати на поступове формування дієздатного інноваційно-інвестиційного комплексу, розширення його меж на все більше число галузей господарства. Складність реалізації інноваційно-інвестиційної політики держави може полягати в тому, що швидких та узгоджених змін потребують фактично усі механізми державного управління інноваційно-інвестиційним комплексом. Важливість формування та реалізації механізмів державної інноваційної політики зумовлюється посиленням євроінтеграційних інтересів України.

При цьому не слід забувати: інтеграція можлива та взаємовигідна тоді, коли країна, що інтегрує, відповідає критеріям та вимогам тієї системи, з якою посилюється взаємодія. Ці критерії стосуються найрізноманітніших аспектів функціонування господарства і, перш за все, інноваційно-інвестиційного комплексу. Наприклад, країни Європейського Союзу створили європейське інноваційне табло зі сформованими категоріями та індикаторами, які згруповані за такими напрямками:

- людські ресурси (дипломовані фахівці з науково-технічною освітою; населення з освітою, вищою за середню; зайнятість у середньо- та високотехнологічному виробництві; зайнятість у високотехнологічному сервісі);
- створення нових знань (загальні бюджетні витрати на дослідження і розробки; витрати бізнесу на дослідження і розробки;
- патентні заявки;
- передавання і застосування знань (малі й середні інноваційні підприємства у промисловості, у сфері послуг; витрати на інновації у виробництві, витрати на інновації у сфері послуг);
- фінансування інновацій (частка інвестицій у високотехнологічний венчурний капітал; частка венчурного капіталу на ранніх стадіях у ВВП; продаж нових ринкових продуктів; витрати на інформаційно-комунікаційні технології) [13].

Поглиблення міжнародної інтеграції України після вступу до СОТ та розширення ЄС – це якісно новий етап євроінтеграції. Європейська інтеграція надає нові можливості для України та її регіонів. Разом з тим, інтеграція України у європейський економічний простір може мати суттєві негативні соціально-економічні наслідки для тих регіонів, які не виробили власної стратегії конкурентоспроможності та не забезпечили формування відповідної суспільної ідеології конкурентоспро-

можності [12]. Особливо вагомим є це завдання в умовах загострення глобальної конкуренції, нав'язування інтеграційних правил поведінки, застосування загальних для всіх суб'єктів конкурентної боротьби принципів, правил і норм.

Сучасна економіка є надзвичайно динамічною й багатогранною системою відносин, в якій важливе місце посідають ринки середньо- та довгострокових фінансових ресурсів, а також ринки засобів виробництва (будівель, споруд, машин, обладнання, транспортних засобів тощо). У регіонах України відбуваються інтенсивні ринково-орієнтовані трансформаційні процеси, і питання розвитку ринку капіталів, технічного переоснащення економіки з метою підвищення безпеки та конкурентоспроможності економіки, зростання продуктивності праці, структурна політика тощо повинні стати ключовими у стратегічних документах розвитку регіонів країни [14].

Оцінка стану та аналіз основних тенденцій інноваційного розвитку України на підставі науково-теоретичних та статистичних узагальнень дало змогу визначити основні проблеми та протиріччя інноваційного розвитку в умовах як європейської інтеграції, так і на шляху досягнення кращих світових інноваційних систем.

Висновки. Таким чином, вибір пріоритетів інноваційного розвитку в управлінні економікою України залежить від стану міжнародної конкурентоспроможності економіки, від здатності витримувати поточну конкуренцію на ринках товарів і послуг (за допомогою переваг у витратах виробництва, забезпеченості природними ресурсами, якості продукції); від адаптації до постійно змінних зовнішніх умов, стійкості і здатності до саморозвитку; від конкурентоспроможності її сукупного потенціалу (загальноекономічного, експортного, науково-технічного). Ступінь визначення конкурентоспроможності залежить від застосування критеріальних оцінок, під якими розуміють сукупність оціночних показників, що включають у себе всі фактори життєдіяльності нашої держави. У рейтингу поточної конкурентоспроможності Україна відповідно до 300 критеріальних оцінок займає 89 місце.

Вважаємо, що поточна ситуація в інноваційній сфері робить нагальною розробку такої державної політики та стратегії, яка забезпечила б розширене відтворення об'єктної бази інноваційної діяльності та незворотний вплив інновацій на прискорене економічне зростання країни. У цьому зв'язку головним завданням є консолідація зусиль законодавців, урядових, наукових, бізнесових кіл суспільства на оптимальному комплексному вирішенні методологічних, стратегічних і тактичних проблем формування національної інноваційної системи, виробленні стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів, що дає змогу відкрити перспективи для впровадження інноваційної моделі розвитку країни, забезпечити її конкурентоспроможність та євроінтеграцію.

Подальші дослідження у виборі пріоритетів інноваційної стратегії розвитку економіки країни потрібно зосередити на: прогнозуванні зростання конкурентоспроможності; вивченні кількісного впливу основних факторів на посилення конкурентних позицій товаровиробників; формах, засобах та інструментах допомоги сприяння державних органів управління утвердженню вітчизняних суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Бібліографічні посилання

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : моногр. / О. І. Амоша, В. П. Антонюк., А. І. Землянкін та ін. – Донецьк : НАН України, Ін.-т. екон. та. пром., 2007. – 328 с.

2. **Бажал Ю. М.** Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : В. Т. Ф. «Перун»; 2009. – 1736 с.
4. **Воротін В. Є.** Державне управління регіональним розвитком України : моногр. / В. Є. Воротін ; за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
5. **Жаліло Я. А.** Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 260 с.
6. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : моногр. / за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
7. **Мартиненко В. Ф.** Державне управління інвестиційним процесом в Україні / В. Ф. Мартиненко. – К. : НАДУ, 2005. – 293 с.
8. **Портер М. Е.** Международная конкуренция : [пер. с англ.] / М. Е. Портер ; под ред. и предисловие В. Д. Шетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. В. Кваснюка. Т. 3 : Конкурентоспроможність української економіки. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.
10. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
11. **Хайек Фридрих А.** Индивидуальный и экономический порядок / Фридрих А. Хайек. – М. : Изограф: Начала – Фонд, 2001. – 256 с.
12. **Шніцер М.** Порівняння економічних систем : пер. з англ. / М. Шніцер. – К. : Основи, 1997. – 519 с.
13. Формування галузевих ринків України: перехідний період / за ред. В. О. Точиліна. – К. : Фенікс, 2004. – 332 с.
14. **Cornelius P. K.** The Growth Competitiveness Index: Recent Economic development and the Prospect for a Sustained Recovery [Електронний ресурс] / P. K. Cornelius, J. Blanke, F. Paua. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.

Надійшла до редколегії 13.10.2011 р.

УДК 159.92:354

О. В. Щипанова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Охарактеризовано прямі та непрямі методи й моделі державного регулювання венчурного фінансування. Визначенно перспективні напрями та механізми організації державної підтримки ринку венчурного фінансування в Україні з урахуванням світового досвіду та національних особливостей.

Ключові слова: венчурний капітал, прямі та непрямі методи державного регулювання, моделі державного регулювання, пряме інвестування, інвестування через венчурні фонди, змішані програми, гарантійні програми.

Охарактеризованы прямые и косвенные методы и модели государственного регулирования венчурного финансирования. Определены перспективные направления и механизмы организации государственной поддержки рынка венчурного финансирования в Украине с учетом мирового опыта и национальных особенностей.

Ключевые слова: венчурный капитал, прямые и косвенные методы государственного регулирования, модели государственного регулирования, прямое инвестирование, инвестирование венчурного капитала, венчурные фонды, смешанные программы, гарантийные программы.

Both direct and indirect methods and models of government regulation of venture capital financing were described. Perspective directions and mechanisms of state support for venture capital market in Ukraine were identified taking into account the international experience and national characteristics.

Key words: venture capital, direct and indirect methods of government regulation, models of government regulation, direct investment, venture capital financing, venture funds, mix programs, guarantee programs.

Вступ. Швидкозростаючі венчурні фірми вважаються важливим джерелом інновацій, зростання продуктивності та кількості робочих місць. Найбільші та найвпливовіші світові корпорації – Google, Intel і Apple – свого часу були профінансовані за рахунок венчурного капіталу. Не дивно, що уряди багатьох держав надають підтримку венчурним підприємствам, мотивуючи це забезпеченням доступності фінансування для молодих інноваційних компаній, зважаючи на їх важливу роль у зростанні й оновленні сучасних економічних систем. Зокрема, в США саме невелика кількість найбільш орієнтованих на зростання компаній мають непропорційно великий вплив на збільшення кількості робочих місць. Такі орієнтовані на розвиток молоді компанії часто потребують значних обсягів зовнішнього фінансування. Участь державного сектора у забезпеченні фінансування венчурних підприємств є достатньо помітною: включаючи податкові пільги, прямі субсидії, пільгове регулювання та безпосереднє надання інвестицій. Світовий досвід свідчить, що державні програми заохочення розвитку малого підприємництва суттєво впливають на національну економіку. Заходи урядів Ізраїлю, Ірландії, Австралії та інших країн перетворили аграрні економіки на інноваційні, які характеризуються швидким зростанням та розвитком високих технологій. У США саме державні програми підтримки венчурного фінансування виконали роль каталізатора при формуванні нового бізнесу у 60-х рр. XX ст., та впливали на економіку протягом наступних років.

Загальні питання теорії та практики венчурного інвестування розглянуто в працях російських та українських вчених і практиків М. Бунчука, П. Гулькіна, А. Дагаєва, Л. Антонюк, А. Поручника, П. Ковалішина, О. Лапко та ін. [1–4; 6]. Дослідження Е. Андерсена, Д. Датті, М. Джадда, Р. Міллса, Д. Паттісона, Г. Чена сконцентровані на визначенні факторів успіху венчурних проєктів та стратегій фінансування. Разом з тим необхідно зазначити, що напрацьовані доробки не вирішують усіх аспектів проблеми формування системи венчурного капіталу. За умови значної уваги до проблеми становлення венчурного капіталу, роль держави в його активізації, формування державно-приватного партнерства в інноваційній сфері вимагає подальшого дослідження та доопрацювання.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення найбільш прийнятних механізмів державного регулювання ринку венчурного капіталу на основі аналізу світового досвіду та з урахуванням національних особливостей.

Результати. В економічно розвинутих країнах участь держави відіграє провідну роль у процесі венчурного фінансування (табл. 1). З одного боку, така участь демонструє спроможність держави розділити ризики з інвесторами та розуміння необхідності збереження національних приватних капіталів на ринку своєї краї-

Таблиця 1

**Рівень державного фінансування венчурних фірм
у 10 країнах-лідерах протягом 2000–2008 рр.***

Країна	Кількість підприємств, що отримали венчурне фінансування	Підприємства, що отримали венчурне фінансування з боку держави, %	Частка підприємств, що здійснили «вихід», %	Частка підприємств, що здійснили IPO, %
США	10 869	4,53	17,4	1,55
Великобританія	1515	3,53	12,94	3,96
Південна Корея	1394	4,23	13,2	13,92
Китай	1308	19,8	15,67	13,3
Індія	855	18,13	14,5	6,78
Франція	815	24,91	12,39	4,05
Японія	771	1,30	14,66	8,3
Австралія	659	3,95	17,91	8,5
Німеччина	492	34,76	10,77	3,66
Канада	426	51,88	21,83	6,1

* Складено автором на основі [8].

ни; з іншого – стимулює залучення національних коштів у реальний сектор економіки.

До основних причин втручання держави у регулювання венчурного фінансування можна віднести:

1. Бажання венчурних капіталістів уникнути ризику спонукає їх до орієнтації на проекти, що знаходяться на завершальних (late stage) стадіях розвитку. Така поведінка особливо характерна в умовах економічних спадів. Так, наприклад, під час сучасної економічної кризи більшість венчурних фондів переключилась на фінансування компаній, що знаходяться на стадіях зростання або зрілості. Досвід розвинених країн засвідчує, що новостворені невеликі фірми потребують найбільшої підтримки на ранніх стадіях свого розвитку, а пропозиція фінансування цих стадій з боку приватного сектора недостатня, особливо за межами США. У той же час для малих високотехнологічних фірм витрати на ранніх етапах значно вищі, ніж для всіх інших малих фірм. Зрозуміло, що без нормального розвитку стартових фірм безглуздо розвивати систему підтримки завершальних стадій. Світова практика також демонструє, що норма віддачі на ранніх стадіях зростає по мірі накопичення досвіду і розвиток венчурного капіталу досягає критичної маси. Саме тому в цій сфері підтримка держави є особливо актуальною.

2. Існування інформаційної асиметрії між основними учасниками ринку. Підприємці, що потребують капіталу, мають більш повну інформацію про власні специфічні навички та підприємницькі якості, які у свою чергу визначають перспективність успішної реалізації проекту. Обмеженість інформації заважає інвесторам правильно оцінити вартість проекту, причому вони схильні до заниження його середньої вартості. До того ж, за наявності невизначеності, інвестори підвищують вартість капіталу. Отже, підприємцям доводиться погоджуватися з такими умовами через нестачу фінансових ресурсів та бізнес-навичок.

3. Інвестори часто мають ринкові переваги, що пояснюється обмеженим обсягом венчурного капіталу. Високі транзакційні витрати відносно невеликих інвестиційних проектів спонукають венчурні фонди здійснювати більші за обсягом інвестиції у компанії, що знаходяться на завершальних етапах розвитку.

4. Культурне протистояння залученню акціонерного капіталу. Як правило, підприємці не підтримують зовнішнє втручання в управління та намагаються сконцентрувати весь менеджмент у межах родини або внутрішнього персоналу. Інвестори, у свою чергу, уникають довгострокових інвестицій [10].

Тривалий час перед дослідниками постає питання: наскільки ефективним є венчурне фінансування із залученням бюджетних коштів. У дослідженні «Результати венчурного капіталу, профінансованого з бюджету: міжнародні дослідження» (The Effects of Government-Sponsored Venture Capital: International Evidence) Джеймс Брендер (James Brander), Куанкін Ду (Qianqian Du), та Томас Хелман (Thomas Hellmann) [8] порівняли результати «виходів» комерційних підприємств, які отримали принаймні частину свого фінансування з урядових венчурних фондів, з результатами фірм, які фінансувалися лише за рахунок приватних венчурних капіталістів. Авторами було проаналізовано статистичні дані 21 852 підприємств із 25 країн світу, які отримали венчурне фінансування протягом 2000–2008 рр. Майже половина цих підприємств була заснована за межами США в європейських і східно-азійських країнах, а також в Австралії, Бразилії, Канаді, Індії та Ізраїлі. Автори зосередилися лише на одному, але важливому показнику результативності: успішному «виході» з інвестиції. Цей показник корелює з іншими показниками ефективності венчурного фінансування, такими як обсяг повернених інвестицій, зростання кількості робочих місць, інноваційними технологіями та винаходами. Дослідники дійшли висновку, що помірний обсяг державного фінансування підвищує продуктивність підприємницької діяльності. Проте, занадто високий рівень підтримки з боку держави призводить до зниження ефективності. Згідно з цими даними помірна державна підтримка підвищує інвестиційний дохід, але занадто жорсткий державний контроль має зворотний ефект. Результати дослідження свідчать про те, що чиновники – розпорядники державних венчурних фондів – можуть бути корисними при наданні певних видів підтримки, включаючи фінансову, але можуть стати менш корисними, коли вони (чиновники) отримують реальний контроль над бізнес-рішеннями. Іншими словами, участь держави в процесі венчурного фінансування може бути більш ефективною, коли її «дисциплінує» приватний венчурний капітал. Також було виявлено значні відмінності між державною власністю та державною підтримкою фірм венчурного капіталу.

Усі заходи державної підтримки розвитку венчурного фінансування можна розділити на прямі та непрямі (табл. 2).

Прямі заходи передбачають розробку конкретних механізмів державної підтримки, що спрямовані на підвищення пропозиції венчурного капіталу. Метою непрямих заходів є формування у державі сприятливих для розвитку венчурного фінансування економічного середовища та інфраструктури.

До заходів державної підтримки венчурних фірм можна віднести: створення режиму найбільшого правового сприяння; формування венчурних фондів зі стовідсотковою державною участю; надання податкових пільг; створення венчурної інфраструктури; спільне інвестування в компанії, що залучили приватний венчурний капітал для створення або розвитку власного бізнесу; формування чіткої та адекватної системи відбору венчурних інноваційних проєктів, що розраховують на державну підтримку; надання кредитів на пільгових умовах; збільшення кількості та якості державних програм підтримки венчурного бізнесу тощо.

При цьому державна підтримка не має замінювати ринок приватного венчурного капіталу. Ключова роль уряду полягає у забезпеченні сприятливого середовища

Таблиця 2

Методи державного регулювання венчурного фінансування

Прямі	Непрямі
Участь держави у венчурних фондах	Забезпечення сприятливого податкового клімату
Прямі державні інвестиції у пайовий капітал малих інноваційних фірм (МІФ)	Розробка та реалізація державних програм заохочення розвитку малого бізнесу і підприємництва
Надання грантів на створення інноваційних підприємств	Створення необхідної нормативно-правової бази для регулювання венчурного фінансування
Створення правової бази, що розширює/звужує перелік потенційних інвесторів	Формування ефективної системи захисту прав власності, у т. ч. інтелектуальної
Надання різноманітних фінансових стимулів для інвесторів, які вкладають свій капітал у венчурні фонди	Стимулювання взаємодії між малими та великими підприємствами та фінансовими інститутами
	Створення інформаційної системи про перспективні проекти та потенційних інвесторів
	Розвиток фондового ринку для малих і швидкозростаючих фірм

для інформованого і ефективного прийняття ризиків приватними інвесторами. Орієнтоване на розвиток підприємництва просто не може розвиватися як діяльність, що формується і керується урядом. Найефективніше залучення уряду розглядається як проміжна і тимчасова діяльність для уможливлення еволюційного розвитку приватного ринку. Первинною роллю уряду в цьому напрямі має бути забезпечення податкового та правового середовища, які б не перешкождали функціонуванню ринків. Таким чином, держава має підтримувати вдосконалення підприємницької культури, створення фондових бірж для зростаючих компаній, а також інших структурних умов, що впливають на попит і пропозицію як формального, так і неформального венчурного капіталу. Надзвичайно важливим є також ефективне функціонування механізмів виходу інвесторів з ринку. Без належних засобів ліквідації як вдалих, так і невдалих інвестицій, діяльність на початкових стадіях виглядає малопривабливою навіть для досвідчених інвесторів.

Пріоритетними, на нашу думку, є непрямі (опосередковані) методи державної підтримки функціонування та розвитку системи венчурного фінансування в Україні. Саме така позиція відображена і в загальноєвропейських нормативних документах. Європейська політика сприяння розвитку венчурного інвестування закріплена в низці документів і є однією з найактуальніших сфер єдиної економічної політики Євросоюзу, що функціонує за принципом «менше та краще впорядкованого державного сприяння». Так, наприклад, згідно з ч. 6 «Керівних вказівок Єврокомісії для державного сприяння підтримці високоризикових інвестицій в малі та середні підприємства» від 18.08.2006 р. [9] максимально припустима частка державних інвестицій в цільові підприємства, що залучають приватний венчурний капітал, має бути зменшена на 50 %, а граничний обсяг державних коштів в капіталі цільового підприємства має бути зменшений на 20 %. Цей захід запобігатиме витісненню приватного венчурного капіталу державним. Іншими словами, основним завданням державної політики в Європейському Союзі вважають стимулювання надходження на ринок приватного венчурного капіталу.

Але в українських реаліях, за відсутності ефективних приватних фінансів, що мають надходити з комерційних ринків капіталу, уряд може позитивно впливати на ринок через надання ризикового капіталу. Держава може інвестувати безпосередньо до індивідуального портфоліо компаній. В якості альтернативи, держава може інвестувати безпосередньо через надання фінансів у якості командитного партнера в одному чи більшій кількості професійних венчурних фондів. Чіткий консенсус полягає у тому, що непрямою втручанню держави надається перевага перед безпосереднім. Наприклад, замість відбору державними службовцями підприємств, що будуть профінансовані за рахунок коштів платників податків, уряди повинні створювати необхідні умови та ініціативи для професійних інвесторів з метою виявлення і заповнення прогалин.

Головні важелі впливу уряду на венчурне підприємництво – нормативне регулювання та фінансове стимулювання венчурного підприємництва. Ці важелі взаємопов'язані, оскільки форми фінансового стимулювання та заохочення закріплюються законами, в першу чергу законом про державний бюджет. Фінансове стимулювання полягає у створенні урядом різноманітних схем фінансування венчурних підприємств відповідно до різних етапів їх розвитку та у різних формах організації грантів, пільг, гарантій під банківські кредити тощо.

Вітчизняні дослідники [5], з думкою яких ми погоджуємося, виділяють чотири моделі державного регулювання розвитку венчурної діяльності:

1. Пряме інвестування державних коштів в інноваційні компанії. Держава, в особі різних центральних або регіональних органів влади, на основі тендеру на паритетній основі разом з приватними інвесторами виділяє інноваційним фірмам фінансові ресурси в обмін на їхні акції або надає їм кредити. Держава виступає як співвласник інноваційної фірми і в майбутньому очікує отримати відповідну частку її прибутку. Така форма підтримки молодих компаній практикується у Франції. Держава інвестує на тих самих принципах, що й приватні інвестори, тож збільшення розміру фонду дозволяє підвищити рівень диверсифікації інвестицій. Прикладом такої форми участі виступає також план Німеччини щодо спільного з фондами інвестування. До основних недоліків подібної моделі можна віднести: можливу підтримку безперспективних фірм, потребу в значних фінансових ресурсах, можливість розкрадання державних коштів.

В Україні свого часу був створений Державний інноваційний фонд, який також мав здійснювати пряме інвестування державних коштів в інноваційні компанії та проекти. На жаль, діяльність цього фонду виявилася неефективною, а сам він – недієздатним. Істотними причинами цього стали нестача державних коштів, відсутність відповідної тактики формування фонду, опрацьованого плану дій з його використання як результат постійної зміни урядів, що не визнають спадковості у виконанні прийнятих рішень.

2. Інвестування державних коштів через венчурні фонди. Держава може створити або державний венчурний фонд, або «фонд фондів», який інвестує кошти в приватні венчурні фонди разом з іншими інвесторами. Державні фонди зазвичай мають значну підтримку з боку уряду і низку пільг, але, як правило, потерпають від недостатнього рівня кваліфікації управлінців. До того ж, вони в меншій мірі орієнтовані на прибуток, ніж венчурні фонди інших типів.

У Великобританії для фінансування стратегічно важливих наукомістких проєктів використовується схема «універсальний виклик», у відповідності з якою створюється спеціальний фонд у розмірі 20 млн фунтів стерлінгів за кошти бюджету та

на аналогічну суму за кошти двох благодійних організацій. Університети розробляють бізнес-плани реалізації проєктів, в яких обґрунтовують можливості отримання із зазначеного фонду до 10 млн фунтів стерлінгів. Рішення про розподіл засобів фонду приймає спеціальне журі. На початкових етапах розвитку венчурних підприємств уряд може брати на себе частину витрат у формі надання різноманітних грантів. Гранти можуть видаватись на операційні витрати, на оцінку проєкту, на пряму підтримку керівництва венчурного підприємства.

3. Змішані програми розвитку венчурної діяльності. Держава створює змішаний державний венчурний фонд, що бере участь як у створенні інших венчурних фондів (разом з інституційними інвесторами, підприємствами тощо), так і здійснює пряме інвестування в інноваційні підприємства. Такий вид участі передбачає з 1994 р. програма SBIC («Компанія з інвестування у малий бізнес») та Австралійська програма інноваційного інвестування. Уряд надає дві треті капіталу венчурного фонду, однак отримує державну відсоткову ставку та 10 % від прибутку фонду. Увесь надлишок прибутку відходить до приватних інвесторів, що забезпечили одну третину капіталу фонду. Надзвичайно успішним був варіант Ізраїльського фонду Йозма (Yozma), який інвестував у молоді ізраїльські фонди венчурного капіталу в 90-ті рр. XX ст. Інвестувавши 40 % капіталу, ізраїльський уряд погодився на продаж своєї частки через п'ять років за вартістю інвестованих коштів плюс відсоткова ставка.

4. Гарантійні програми розвитку венчурної діяльності. Держава надає приватним венчурним інвесторам гарантії з відшкодування можливих збитків. Такі гарантії можуть виступати як у вигляді гарантій за кредитами, позиками, так і у вигляді повернення втрачених інвестицій шляхом надання венчурним інвесторам певних податкових пільг. Програма США SBIC та програма OPIC передбачають надання позик або позичкових гарантій у розмірі вдвічі більшому за приватний капітал фонду. Надлишок зворотного грошового потоку залишається у приватному секторі та підвищує потенційний прибуток на інвестиції, оскільки відсоткова ставка державної позики значно нижча за очікуваний прибуток венчурних фондів. Прикладами надання гарантій проти збитків інвесторів можуть бути інвестиційні гарантії штату Оклахома США у разі фінансування підприємств на початкових етапах функціонування. Австралійський уряд надає гарантії у разі фінансування у малі та середні підприємства.

Відносно державних гарантій під банківські кредити венчурним підприємствам у Великобританії держава гарантує банку 70 % виданих позик, у США та Нідерландах обсяг гарантій досягає 75 % позики у разі, якщо венчурне підприємство банкрутує. Ці форми підтримки використовуються також у Німеччині та Фінляндії. Основна ідея полягає у прямому відшкодуванні інвестору відсотку від розміру інвестицій, яке здійснюється до тих пір, поки фонд фінансує цільові сектори економіки.

Альтернативою також слугує зменшення або відміна податку на прибуток, отриманий від інвестицій у малі та середні підприємства. За умов податкової підтримки венчурного підприємництва уряд звертає увагу як на податкову прозорість, ухилення від подвійного оподаткування венчурного капіталу та доходів від нього, так і на податкові ставки, пов'язані з приростом капіталу.

У Великобританії таку схему допомоги використовують щодо трастових венчурних фондів – компанії, які розпоряджаються незначною нерухомістю, інколи представлені державою або університетом, та які інвестують у рік не менше ніж 10 млн. фунтів стерлінгів. Для фізичної особи, що вкладає свої капітали у траст,

зменшується податкова ставка на прибутки. У разі якщо ця особа вкладає свої засоби більш ніж на п'ять років, вона зовсім звільняється від податків. Відповідно до трастової схеми уряд визначає види діяльності, що не підпадають під податкові пільги, наприклад будівництва готелів. Трастові компанії можуть вкладати в один проект до 1 млн фунтів стерлінгів. У середньому вони вкладають у проект 0,5 млн фунтів стерлінгів. Власники трасту не повинні володіти більш ніж 10 % акцій компанії. Траст формується шляхом об'єднання фізичних осіб, потім він залучає вкладників у свою організацію та рекламує свої послуги. У теперішній час трасти залучили 350 млн фунтів стерлінгів, уклали у венчурні підприємства біля 50 млн.

Друга схема пільг розроблена для інвестування підприємств, що не котируються на офіційній фондовій біржі. Зазначені підприємства повинні володіти активами не більшими за 20 млн фунтів стерлінгів. Їх основна діяльність не повинна бути пов'язана з нерухомістю. Фізичні особи, бізнес-янголі, можуть вкладати у такі компанії до 150 тис. фунтів стерлінгів на рік. Якщо ці засоби вкладаються на строк до п'яти років, вони оподатковуються за 20 % ставкою, якщо строк перевищує п'ятирічний термін, податковий тягар знімається. Як правило, бізнес-янголі вкладають у компанії від 50 до 80 тис. фунтів стерлінгів. Зазначені вище податкові пільги передбачені у розділі податкового кодексу про венчурний капітал, у законах про бюджет та про фінансові послуги. Податкові пільги використовує також уряд Канади.

Варто зазначити, що бізнес-янголі відіграють значну роль у розвитку венчурного підприємництва. У 2005 р. в США інвестиції біля 300 тис. бізнес-янголів склали 30 млрд дол. США. За даними Європейської асоціації бізнес-янголів (EBAN), у 2005 р. у Європі нараховувалося більш ніж 220 мереж бізнес-янголів, загальна кількість членів яких перевищує 125 тис. осіб. Кількість потенційних бізнес-янголів у Європі за даними EBAN перевищує кількість активних у 10 разів.

Проаналізувавши світовий та вітчизняний досвід із застосуванням вищезазначених моделей приходимо до висновку: пряме інвестування інноваційних компаній та проектів є успішним переважно в розвинутих економіках. А в економіках країн, що розвиваються, більшого успіху досягали, коли застосовували модель інвестування державних коштів через венчурні фонди.

Загалом, можна чітко відзначити, що держави з власного досвіду та з досвіду інших держав навчилися розробляти та впроваджувати політики, що стимулюють зростання ефективності ринків капіталу. Наприклад, реалізуючи урядові програми з підтримки венчурного капіталу, Ізраїль здобув досвід на основі неуспішної програми Інбал («Inbal») та розробив принципово нову програму Йозма з чітким спрямуванням на створення конкурентної індустрії венчурного капіталу. Переломним аспектом у програмі стала розробка простих і привабливих стимулів для приватних інвесторів та безпосереднє залучення досвідчених іноземних інвесторів до Ізраїлю для досягнення поставлених цілей. Створена в рамках програми державна інвестиційна компанія Йозма виступила як «фонд фондів», капітал якої було вкладено у десять новостворених інвестиційних фондів. У кожному випадку пакет акцій, що належав уряду, не перевищував 40 %, що залишало контроль над фондом у приватних руках. Інвестовані урядом 100 млн дол. забезпечили залучення у венчурну індустрію біля 150 млн дол. з приватного сектора, які й поклали початок багатомільярдним оборотам нинішнього венчурного бізнесу Ізраїлю. У сукупності це дозволило забезпечити необхідну критичну масу венчурного капіталу для інвестицій у високотехнологічні проекти.

До участі у створенні фондів Йозма підприємством було запрошено великі іноземні фінансові та інвестиційні компанії, визнані лідери галузі. Однак, створювані фонди мали управлятись ізраїльськими незалежними приватними компаніями з управління активами. Поєднання цих умов забезпечило ефективний трансфер передового досвіду та управлінських технологій, якими володіли іноземні акціонери фонду Йозма. Усе це зумовило швидке зростання венчурної індустрії в Ізраїлі: якщо у 1990 р. у країні діяло 2 венчурні компанії, то вже через 10 років їх кількість перевищила 100. При цьому колишні фонди Йозма дотепер залишаються лідерами галузі. У 2001 р. приблизно 5,5 млрд дол. з 10 млрд дол. ізраїльської венчурної індустрії знаходилося під управління колишніх фондів Йозма.

Кінцевим результатом реалізації програми Йозма стало суттєве зростання інноваційної активності та розширення експорту високотехнологічної продукції з Ізраїлю. Загальна кількість щорічно створюваних в Ізраїлі компаній, що використовують нові технології, зросла з 300–350 у 1993–1994 рр. до 1000–1500 у 1999–2000 рр., а обсяг високотехнологічного експорту збільшився з 2,2 млрд дол. у 1991 р. до 11 млрд у 2000 р. До 2004 р. в економіку Ізраїлю надійшло біля 9 млрд дол. венчурних інвестицій і країна стала третьою у світі за представництвом на NASDAQ.

У багатьох країнах, зокрема у Новій Зеландії, найновіші програми було ухвалено за подібною схемою. Також у низці західних країн діють різноманітні *державні програми*, спрямовані на стимулювання венчурних інвестицій та розвиток венчурного підприємництва. У Великобританії програма «Передбачення», що діє з 1993 р., передбачає спільне з представниками приватної промисловості визначення перспективних ринків та технологій на найближчі 10–20 років, а також заходи, необхідні для збереження міжнародної конкурентоспроможності країни.

З метою кращого розуміння важливості виваженої державної підтримки венчурного фінансування наведемо декілька прикладів успішної реалізації урядових програм. Першим прикладом створення державою успішної програми підтримки венчурного бізнесу стало прийняття Конгресом США у 1958 р. рішення про реалізацію програми «Компанія з інвестування у малий бізнес» (SBIC), яка є найстарішою та найбільшою за розмірами програмою підтримки у світі. В її рамках уряд надавав доступ до державного фінансування молодим перспективним компаніям за умови одночасного залучення коштів приватних інвесторів у співвідношенні 2:1 або 3:1. Так, наприклад, за умови надання державою двох третіх капіталу фонду розміром 30 млн дол. потрібно лише 10 млн дол. власного капіталу. За допомогою отриманого від держави гранту формування фонду розміром від 30 до 100 млн дол. стає можливим, на відміну від ситуації, коли менеджер залучає виключно приватний капітал. Коли програма стартувала у 1959 р., венчурна індустрія США складалася приблизно з 15 фондів, з розміром активів не більше ніж 500 млн дол. Програма збільшила наявність ризикового капіталу. Наявність фінансів привела до прискореного збільшення підприємств у країні. Пізніше, прийняття закону, що дозволяв пенсійним та страховим фондам брати участь у венчурних фондах, вивело їх кількість на новий рівень.

SBIC-програма надзвичайно важлива для молодих менеджерів фондів, які створюють свої перші фонди. Більша кількість видатних фондів мають коріння SBIC-програми, а успішні SBIC-менеджери сьогодення будуть провідними інвесторами завтрашнього дня. Основною метою програми SBIC є забезпечення капіталом малого та молодого бізнесу, що належать до широкого кола галузей промисловості. Статистика підтверджує успішність програми: у 2000 р. учасники програми інвес-

тували понад 5 млрд дол. у 3 тис. окремих проектів, з яких 2250 уперше отримали фінансування. На момент фінансування останніх половину було організовано менш ніж рік тому, та 70 % не були старшими за три роки. З усіх приватних інвестицій:

- 64 % було інвестовано у широке коло компаній, що не належали до галузі високих технологій;

- середній розмір інвестицій складав 900 тис. дол., що за обсягом більше, ніж може надати родина або друзі та цього цілком достатньо для забезпечення зростання малого бізнесу;

- інвестиції були здійснені у 47 з 50 штатів США [7].

Також, у якості прикладу успішних програм підтримки та фінансування інноваційної діяльності у США в останні роки можна відзначити програму провідних технологій АТР (Advanced Technology Program), метою якої є посилення конкурентоспроможних позицій американської промисловості. З 1990 до 1996 р. у рамках АТР було розроблено 238 проектів, в які було інвестовано приблизно 2 млрд дол. державних та приватних коштів. Бюджет АТР у 1997 р. складав 218 млн дол. Програма стимулювала створення венчурних фірм, значно підвищивши віддачу вкладених державних та приватних коштів, та сприяла залученню приватних інвестицій у промислове освоєння технологій.

У рамках міжвідомчої інноваційної дослідницької програми малого бізнесу (Small Business Innovation Research) на конкурсній основі надаються гранти малим підприємствам для участі у програмах досліджень та розробок федеральних відомств.

У рамках проекту технологічного реінвестування (Technology Reinvestment Project), що контролюється агентством провідних дослідницьких проектів (Advanced Research Projects Agency) міністерства оборони, здійснюється фінансування співробітництва компаній приватного сектора та університетів у сфері створення нових технологій та їх освоєння за допомогою урядів штатів. Мета проекту полягає у наданні допомоги міністерству оборони у закупці комерційно розроблених технологій та посиленні комерціалізації оборонних технологій.

Експериментальна програма стимулювання конкурентоспроможних досліджень (Experimental Program to Stimulate Competitive Research), що стартувала у 1978 р., на конкурсній основі надає гранти для розвитку досліджень у штатах, які отримали у достатній кількості федеральні ресурси на ці цілі. Сьогодні у рамках програми щорічно виділяється біля 40 млн дол. для проведення досліджень у 18 штатах та Пуерто-Ріко.

Усі перелічені системи стимулювання венчурних інвестицій довели свою ефективність та свідчать про визначальну роль державної підтримки розвитку венчурного фінансування. Загалом, більш успішним виявився досвід держав, які більше поклалися на приватних суб'єктів (фонди та бізнес-яголи). Такі країни розробили політики, що найбільш ефективно залучають приватні ресурси замість створення інвестиційної діяльності, що управляється державою.

Висновки. На основі аналізу світового досвіду пропонуються такі заходи, які здатні пришвидшити розвиток венчурного фінансування в Україні.

1. Створення державного «фонду фондів», метою якого буде формування венчурних фондів разом з приватним капіталом. На нашу думку, бюджетні кошти цим фондом мають спрямовуватись на реалізацію інноваційних проектів переважно у формі пільгових кредитів, причому із застосуванням послідовних траншів. Застосування цієї схеми надає право контролювати виконання кожного з етапів проекту й у

випадку порушення строків або невиконання інших умов, призупиняти його фінансування.

На наш погляд, на законодавчому рівні необхідно встановити як мінімальний, так і максимальний обсяг фінансування для реалізації одного інноваційного проєкту. Це дозволить не тільки більш раціонально використовувати грошові кошти, але й попередити можливі зловживання з боку працівників фонду, що беруть участь у видачі кредитів.

2. На основі аналізу досвіду США вважаємо за необхідне розширити перелік застосованих в Україні механізмів стимулювання розвитку венчурного фінансування шляхом упровадження практики надання державних гарантів за позиками венчурних фондів.

3. Упровадження податкових стимулів при інвестуванні в нові малі форми господарювання. Інвестиції, що спрямовуються в наукоємні галузі, не мають оподатковуватися взагалі або ж на них повинен поширюватися податковий кредит. Це стимулюватиме вкладання коштів приватними інвесторами та приватними особами. Держава взагалі здатна відмінити оподаткування новостворених наукоємних виробництв, оскільки матиме більший соціальний ефект у вигляді нових робочих місць та розвитку технологій, аніж від оподаткування новостворюваного підприємства.

Незважаючи на характер державних інтервенцій, уряд України має враховувати довгострокову перспективу на основі наявного світового досвіду. Важливо розуміти, що і попит, і пропозицію треба розглядати одночасно з розумінням належних механізмів їх узгодження. Уряд повинен бути уважним, щоб не спотворити функціонування ринку капіталів та не витіснити приватних суб'єктів. Уряд повинен прислухатися до комерційних інвесторів та учасників ринку для якнайкращого коригування виявлених ринкових недоліків. Крім того, перед будь-якою інтервенцією уряд повинен розробити план згортання своєї участі з чіткою метою, що має бути досягнута. Відповідно, урядові програми щодо венчурного капіталу повинні періодично оцінюватися. Важливим критерієм для оцінювання успішності програми є здатність фондів венчурного капіталу чи малих фірм, що створені у її рамках, існувати на комерційній основі незалежно від будь-якого безпосереднього втручання держави, тобто здатність створювати привабливий, з поправкою на ризик, рівень прибутковості.

Бібліографічні посилання

1. **Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : моногр. / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук, – К. : Вид-во КНЕУ 2003. – 394 с.
2. **Гулькин П.** Венчурний капітал, фінансування і бізнес: семантика, історія та еволюція / П. Гулькин // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 2 (28). – С. 11–15.
3. **Ковалишин П.** Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / П. Ковалишин // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 44–47.
4. **Лукашов А. В.** Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление. Ч. 1 / А. В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 2 (14). – С. 78–97.
5. **Нехорошева Л. Н.** Модели государственного регулирования развития венчурной деятельности: мировой опыт и проблемы стран СНГ [Электронный ресурс] / Л. Н. Нехорошева, С. А. Егоров. – Режим доступа: http://iee.org.ua/files/alushta/32-nehorosheva-modeli_gos.pdf.
6. **Поручник А. М.** Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2000. – 171 с.

7. Трошанов С. Е. Финансирование малых компаний в США / С. Е. Трошанов // США-Канада: экономика, политика, культура. – 2005. – № 3. – С. 111–118.
8. Brander J. The Effects of Government-Sponsored Venture Capital: International Evidence [Електронний ресурс] / J. Brander, Q. Du, T. Hellman. – Режим доступу: <http://www.strategy.sauder.ubc.ca/hellmann/pdfs/BranderDuHellmannJune2010.pdf>.
9. Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen. 2006/C 194/02 [Електронний ресурс] // Amtsblatt Nr. C 194 vom 18.08.2006. – Режим доступу: <http://www.sfg.at/>
10. The Role of Venture Capital, Global Trends and Issues from a Nordic Perspective. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iked.org/pdf/theroleofventurecapital,Globaltrendsandissues.pdf>.

Надійшла до редколегії 01.11.2011 р.

УДК 330.31:656

М. В. Яковлєв

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ТЕСТИ НА ЕКСТРЕМАЛЬНІ ЗНАЧЕННЯ У ПОРІВНЯЛЬНИХ МІЖНАРОДНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ ОБСЯГІВ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

За допомогою маловживаних в українських прикладних економічних дослідженнях тестів на значення-викиди – тесту Граббса та Q-тесту Діксона – розглянуто можливості оцінки коливань обсягів міжнародних вантажних перевезень унаслідок світових кризових явищ на прикладі України.

Ключові слова: значення-викиди, тест Граббса, Q-тест Діксона, вантажні перевезення.

На основе малоиспользуемых в украинских прикладных экономических исследованиях тестов на значения-выбросы – теста Граббса и Q-теста Диксона – рассматриваются возможности оценки колебаний объемов международных грузовых перевозок вследствие мировых кризисных явлений на примере Украины.

Ключевые слова: значения-выбросы, тест Граббса, Q-тест Диксона, объёмы международных грузовых перевозок, Украина

Using the tests on outliers that are nowadays rarely employed in applied Ukrainian economic research – Grubb's test and Dixon's Q-test – the possibilities of assessing the fluctuations in the volumes of international goods transportation resulting from the global crisis conditions are analyzed based on Ukrainian example.

Key words: tests on outliers, Grubb's test, Dixon's Q-test, the volumes of international goods transportation, Ukraine.

Вступ. Як у суспільно-політичному дискурсі в цілому, так і в професійних наукових колах зокрема до сьогодні не вщухають дискусії щодо наслідків світової фінансової кризи на глобальному, регіональному та локальному рівнях. Цьому питанню присвячено величезну кількість останніх досліджень і публікацій [1; 2; 3; 6], у яких розглядаються причини і наслідки сучасних кризових явищ у світовому господарстві. Зниження економічної активності у певних секторах економіки та в певних економічних регіонах і субрегіонах особливо відчутно відбивається на обсягах

вантажних перевезень [5], що, відповідно, також досліджується як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями [7]. Разом з тим, складний характер досліджуваного явища, його багатовимірність навіть у площині досліджень обсягів вантажних перевезень по окремих країнах дозволяють говорити про недостатнє застосування прикладного математико-статистичного аналітичного апарату до наукового опрацювання доступного емпіричного матеріалу. Зокрема, *невирішеною ще частиною загальної дослідницької проблеми* у цій тематиці з методологічної точки зору є відсутність застосування тестів на надмірні (або екстремальні) значення-викиди, зокрема таких, як тест Граббса та Q-тест Діксона, для дослідження коливань обсягів транспортних перевезень як на регіональному, так і на локальному рівнях. У принципі, різкий спад обсягів виробництва у певному секторі економіки, як і спад обсягів перевезень певним видом транспорту, із суто статистичних позицій може розглядатися як *екстремальне значення*, яке, у свою чергу, може бути проаналізовано із застосуванням відповідних статистичних тестів.

Постановка завдання. Отже, *мету* цієї статті можна сформулювати так: дослідити можливості застосування тестів на надмірні значення-викиди у порівняльних міжнародних дослідженнях для оцінки коливання обсягів вантажних перевезень унаслідок глобальних кризових явищ на прикладі України. Досягнення цієї мети вимагає виконання таких взаємопов'язаних *дослідницьких завдань*: 1) окреслити логіку розрахунків тестів Граббса та Діксона для дослідження екстремальних значень; 2) для наочної ілюстрації можливостей застосування зазначених тестів проаналізувати дані по обсягах вантажних перевезень в Україні різними видами транспорту; 3) виділити перспективні напрями подальших розвідок у застосуванні тестів на надмірні значення для дослідження наслідків кризових явищ у різних секторах економіки в порівняльній міжнародній перспективі.

Результати. Дослідженню надмірних або екстремальних значень-викидів (англ. *outliers*) присвячена низка закордонних публікацій [9; 12]. У цілому назва цих показників каже сама за себе: викидом прийнято вважати такий показник, який суттєво «вибивається» із загальної картини даних у досліджуваному масиві. Французькі науковці П.-А. Корнільйон та Е. Матзнер-Лебер пишуть, що у випадку лінійної регресії надмірне значення (франц. *une donnée aberrante*) можна визначити як таке, що у порівнянні до інших спостережень дуже погано пояснюється регресійною моделлю [10, с. 84].

Екстремальні значення ускладнюють процес дослідження, оскільки в цілому вони не лише суттєво скошують розподіл, але й ставлять перед дослідником низку питань як щодо надійності одержаних даних [4, с. 157–158], так і щодо оцінки потенційних закономірностей у досліджуваному явищі [16, с. 333–334]. Британський фахівець зі статистики Е. Філд наводить такі принципові поради щодо роботи з надмірними значеннями: 1) видалити викид із набору даних; 2) трансформувати дані; 3) замінити значення-викид [13, с. 153]. Перша рекомендація є дуже слушною по відношенню до викидів, що є результатом помилок вимірювання. Друга рекомендація стосується можливостей логістичної, квадратичної, кореневої, експонентної та інших трансформацій усього масиву даних для «згладжування» розподілу [13, с. 135–136]. Нарешті, третя рекомендація відсилає нас до низки статистичних способів замінити підозріле спостереження, яке вибивається із загальної картини, на інше значення.

Очевидно, що перед тим, як підійти до роботи із надмірними значеннями, слід переконатися, чи підозрілий показник справді є викидом, оскільки в іншому випадку

дослідник ризикує видалити із масиву даних спостереження, що відображає реальний стан речей у досліджуваному явищі [8, с. 138–139]. Розглянемо логіку розрахунків тестів на надмірні значення, подану на рис. 1.

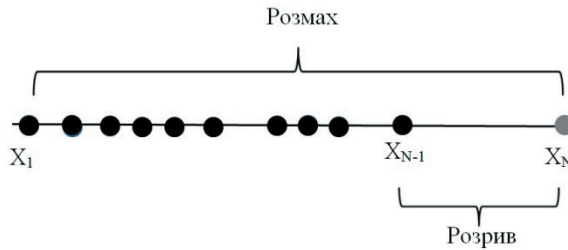


Рис. 1. Логіка розрахунку тестів на визначення надмірних значень

Як видно з рис. 1, основною логікою тестів на значення-викиди є порівняння відстані від певного спостереження, що видається дослідникові підозрілим (X_N), до його найближчого сусіда (X_{N-1}) порівняно до варіаційного розмаху усього розподілу, тобто відстані від X_1 до X_N . В англійській літературі відстань від підозрілого показника до його найближчого сусіда прийнято називати *gap* [9, с. 21; 11, с. 637], що українською можна перекласти як «розрив». Тести на надмірні значення Граббса та Діксона мають принципову відмінність у статистичній оцінці розмаху значень, що, у свою чергу, відображається на оцінці пропорційного співвідношення «розрив»/«розмах».

Тест на надмірні значення Граббса, як видно із формул (1) та (2), для порівняння максимального значення із загальним набором даних використовує широківідому «техніку» z -стандартизації, тобто приведення конкретного випадку із масиву даних до стандартних одиниць нормального або Гаусівського розподілу. Формула (1) представляє варіант перевірки максимального показника, що викликає підозру, а формула (2) – мінімального, тобто у випадку формули (1) ми намагаємося дати відповідь на питання: «чи є значення надмірно великим?», а у випадку формули (2) – «чи є значення надмірно малим?». Як відомо, у випадку z -стандартизації від досліджуваного значення завжди віднімається середнє.

$$G = \frac{Y_{max} - \bar{Y}}{s} \quad (1)$$

$$G = \frac{\bar{Y} - Y_{min}}{s} \quad (2)$$

Відмінність між тестом на надмірні значення Граббса та простим зіставленням конкретного спостереження із площиною під кривою нормального розподілу полягає в логіці перевірки одержаних за допомогою формул (1) та (2) даних із критичними значеннями [15]. За допомогою формули (3) обчислюються критичні значення тесту на основі t -розподілу Стюдента із ступенями свободи $N-2$ [17 с. 144]. У такий спосіб тест на надмірні значення Граббса є чутливим до розміру досліджуваної вибірки спостережень.

$$G > \frac{(N-1)}{\sqrt{N}} \sqrt{\frac{t_{\alpha/(2N)}^2}{N-2 + t_{\alpha/(2N)}^2}} \quad (3)$$

З технічної точки зору Q -тест Діксона простіше підходить до оцінки можливості потенційного надмірного значення у наборі даних. Як видно із формули (4), Q -тест Діксона порівнює простий варіаційний розмах усього набору значень до

«розриву» між підозрілим спостереженням та його найближчим сусідом у масиві даних [11, с. 637–638]. Одержане значення тесту порівнюється із критичним табличним значенням для відкидання чи прийняття нульової гіпотези про відсутність одного значення-викиду в досліджуваному масиві [15].

$$Q = \frac{X_N - X_{N-1}}{X_N - X_1} \quad (4)$$

Розглянувши логіку обчислення тестів на значення-викиди, перейдемо до огляду характеристик досліджуваного набору даних, а саме обсягів вантажних перевезень по Україні за період, по якому доступні дані Держкомстату України для усіх видів транспорту, тобто з 2003 до 2010 р. До уваги не беруться обсяги перевезень авіаційним транспортом, оскільки вони з математичної точки зору є константою і становлять 0,1 млн т у кожен із років.

За досліджуваний період найменші обсяги транспортування усіма видами транспорту спостерігалися у 2009 р. і складали 695,7 млн т. Найбільші обсяги транспортування – 902,7 млн т мали місце у 2007 р. Щодо залізничного транспорту, то відносно найменших і найбільших обсягів перевезень ситуація по роках відповідає загальним обсягам перевезень (найбільше – у 2007 р., найменше – у 2009 р.). Така сама ситуація із найбільшими й найменшими обсягами перевезень спостерігається у випадку водного транспорту. По автомобільних перевезеннях ситуація дещо відрізняється: найбільше вантажів цим видом транспорту було перевезено 2008 р., а найменше – 2004 р. Трубопровідним транспортом найменший обсяг перевезень було здійснено у 2010 р., а найбільший обсяг спостерігався у 2004 р. Узагальнена картина варіації обсягів вантажних перевезень за досліджуваний період по видах транспорту представлена на рис. 2 у вигляді коробчастих діаграм.

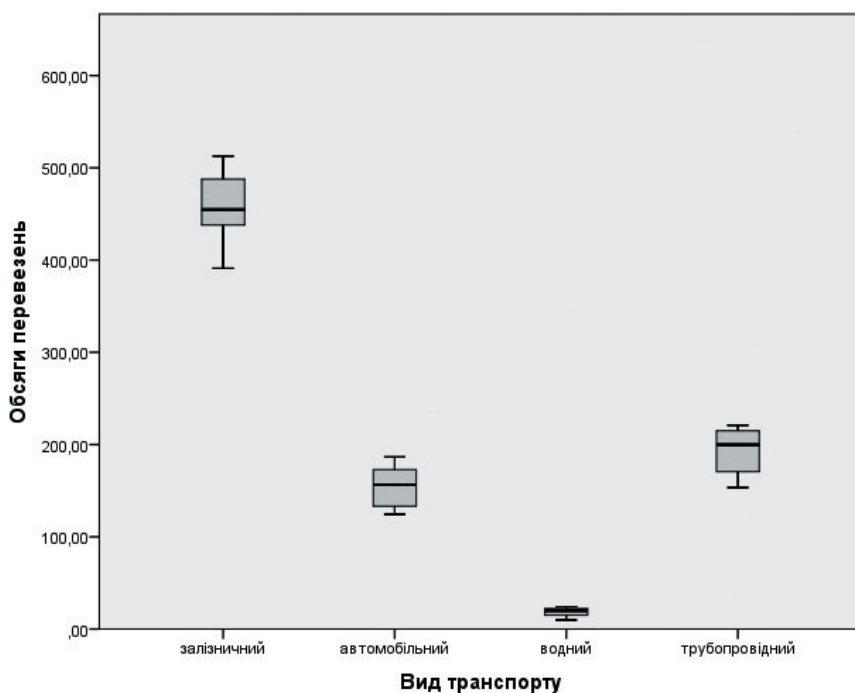


Рис. 2. Коробчасті діаграми обсягів вантажних перевезень

Як видно на рис. 2, у цілому найбільші обсяги перевезень було здійснено за допомогою залізничного транспорту, а найменші – за допомогою водного транспорту. Якщо говорити про форму коробчастих діаграм (як відомо, лінія всередині коробки позначає медіану), то обсяги перевезень автомобільним транспортом за досліджуваний період є більш рівномірними, на другому місці за ним йде трубопровідний транспорт, обсяги якого, на відміну від автомобільного, є дещо скошеними в бік більших обсягів. Візуально оцінити нормальність розподілу обсягів перевезень водним транспортом через низькі показники важко, разом з тим можна припустити, що варіація показників по цьому виду перевезень є незначною. Показники по обсягах вантажних перевезень залізничним транспортом є суттєво скошеними у бік менших значень.

Якщо припустити, що спад обсягів перевезень, який спостерігається у 2009 р., суттєво відрізняється від обсягів перевезень за інші роки, то можна застосувати тести на надмірні значення для перевірки показника обсягів на предмет його відповідності загальній картині обсягів перевезень за досліджуваний період. Відповідні розрахунки тесту Граббса подані у табл. 1.

Таблиця 1

Значення тесту Граббса для усіх видів транспорту і залізничного транспорту

Період 1	Період 2	Всіма видами	G_1	G_2	Залізничним	G_1	G_2
2003	2003	855,8	0,447	0,309	443,5	0,379	0,455
2004	2004	826,9	0,034	0,108	460,9	0,072	0,022
2005	2005	809,3	0,217	0,361	448,7	0,244	0,326
2006	2006	858,4	0,484	0,346	476,8	0,485	0,375
2007	2007	902,7	1,116	0,984	512,5	1,411	1,265
2008	2008	891,8	0,960	0,827	498,8	1,055	0,923
2009	2009	695,7	1,873	1,997	391,2	1,735	1,759
2010		755,3	0,987		432,5	0,664	

Як видно з табл. 1, жоден із показників обсягів перевезень за тестом Граббса не є статистично значущим значенням-викидом, хоча показник за 2009 р. як для усіх видів транспорту, так і для залізничного транспорту є суттєво більшим за показники за інші роки. Можна припустити, що відносно низький показник обсягів перевезень у післякризовий 2010 р. дещо згладжує розподіл, тому не дозволяє «діагностувати» показник за 2009 р. як значення-викид. Для перевірки цього припущення у табл. 1 представлені розрахунки тесту для періоду 2003–2009 рр. без 2010 р. (G_2). У цьому випадку ми також не спостерігаємо жодного статистично значущого значення-викиду.

Із табл. 2 видно, що статистично значущим на рівні $\alpha = 0,05$ за період з 2003 до 2009 р. є лише показник обсягів вантажних перевезень за 2009 р. Разом з тим, за період 2003–2010 рр. цей показник не є статистично значущим екстремальним значенням. Якщо брати статистику, що лежить в основі тесту Граббса, то показник 11,1 млн т за 2010 р. дещо згладжує розрив між 2009 р. та попередніми роками. У випадку спаду обсягів перевезення усіма іншими видами транспорту статистично значущих екстремальних значень не спостерігається. Цікавим є випадок автомобільного транспорту: як видно із значень тесту $G_1 = 1,407$ для обсягів перевезень у 2008 р. за період до 2010 р. та $G_2 = 1,327$ для цього ж року за період до 2009 р., 2008 р. наближається до екстремального значення як рік з *найбільшим обсягом перевезень*, тобто перед суттєвим спадом у 2009 р. спостерігався пік обсягів вантажних пере-

Таблиця 2

Значення тесту Граббса для автомобільного, водного і трубопровідного транспорту

Період 1	Період 2	Автомобільним	G ₁	G ₂	Водним	G ₁	G ₂	Трубопровідним	G ₁	G ₂
2003	2003	176	0,942	0,895	18,8	0,045	0,175	217,4	0,909	0,808
2004	2004	124,4	1,321	1,205	20,6	0,383	0,205	220,9	1,041	0,961
2005	2005	126,5	1,229	1,119	21,4	0,533	0,374	212,6	0,729	0,599
2006	2006	154,8	0,012	0,033	23	0,834	0,712	203,7	0,395	0,211
2007	2007	169,7	0,666	0,639	24,3	1,078	0,986	196,1	0,109	0,121
2008	2008	186,6	1,407	1,327	19,5	0,176	0,027	186,8	0,240	0,527
2009	2009	140	0,637	0,570	9,8	1,647	2,075**	154,6	1,449	1,931
2010		158,2	0,161		11,1	1,402		153,4	1,494	

везень автомобільним транспортом. Разом з тим, навіть падіння обсягів перевезень на 46,6 млн т згідно із тестом Граббса не є статистично значущим розривом.

Випадок із коливаннями обсягів транспортних перевезень стає більш зрозумілим, якщо детальніше розглянути наведені показники за відповідні 2004 р. та 2005 р. Як видно із табл. 3, в якій подані розриви між підозрілими значеннями та їхнім найближчим сусідом і простий варіаційний розмах для двох наборів даних (із 2010 р. та без 2010 р.), значення Q-тесту Діксона для обсягів перевезень за два досліджувані періоди є абсолютно ідентичними і становлять 0,0338. Це єдиний показник серед усіх видів транспортних перевезень, в якому спад обсягів з 2009 до 2010 р. не відобразився суттєво на загальному розподілі показників обсягів, оскільки «кризовими» для цього виду перевезень були 2004 та 2005 рр. У випадку всіх інших видів транспорту (включно із загальною тенденцією, тобто обсягами перевезень усіма видами транспорту) спостерігаємо суттєву зміну значень Q-тесту Діксона – по обсягах перевезень трубопровідним транспортом він збільшується аж у 2,7 рази.

Таблиця 3

Значення Q-тесту Діксона для обсягів перевезень за два періоди

Види транспорту	До 2010				До 2009			
	Період	Розрив	Розмах	Q ₁	Період	Розрив	Розмах	Q ₂
Усіма видами	2009 до 2010	59,6	207	0,2879	2009 до 2005	113,6	207	0,5488
Залізничним	2009 до 2010	41,3	121,3	0,3405	2009 до 2003	52,3	121,3	0,4312
Автомобільним	2004 до 2005	2,1	62,2	0,0338	2004 до 2005	2,1	62,2	0,0338
Водним	2009 до 2010	1,3	14,5	0,0896	2009 до 2003	9	14,5	0,6207**
Трубопровідним	2010 до 2009	1,2	67,5	0,1777	2009 до 2004	32,2	66,3	0,4857

Можна припустити, що такі результати тестів пояснюється тим, що самі обсяги перевезень за відповідний рік розглядаються як «сирі» дані, що є виправданим з точки зору логіки тесту, оскільки обсяги не розглядаються як накопичувальні частоти, а як певний набір цифр від найменшого до найбільшого. У цілому ж, обсяги вантажних перевезень усіма видами транспорту позначаються суттєвими коливаннями порівняно до попередніх років, що яскраво демонструють відповідні розрахунки у табл. 4.

Таблиця 4

Значення тесту Грabbса для коливань обсягів перевезень*

Роки	Усіма видами		Залізничним		Автомобільним		Водним		Трубопровідним	
	Різниця	G	Різниця	G	Різниця	G	Різниця	G	Різниця	G
2004	-28,9	0,166	+17,4	0,368	-51,6	1,498	+1,8	0,653	+3,5	1,125
2005	-17,6	0,037	-12,2	0,206	+2,1	0,142	+0,8	0,428	-8,3	0,075
2006	+49,1	0,723	+28,1	0,575	+28,3	0,942	+1,6	0,608	-8,9	0,022
2007	+44,3	0,668	+35,7	0,722	+14,9	0,533	+1,3	0,540	-7,6	0,134
2008	-10,9	0,039	-13,7	0,235	+16,9	0,594	-4,8	0,833	-9,3	0,014
2009	-196,1	2,071**	-107,6	2,055**	-46,6	1,346	-9,7	1,935	-32,2	2,052**
2010	+59,6	0,843	+41,3	0,831	+18,2	0,633	+1,3	0,540	-1,2	0,707

* Значення по роках (колонка 1) наведені до попереднього року.

Як видно із даних табл. 4, спад обсягів перевезень з 2008 до 2009 р. є статистично значущим значенням-викидом у випадку усіх видів транспорту ($G = 2,071$), залізничного ($G = 2,055$) та трубопровідного ($G = 2,052$) транспорту. У випадку водного та автомобільного транспортів, цей спад не є статистично значущим викидом. Цікаво зауважити, що якщо в аналізі коливань обсягів перевезень водним транспортом ігнорувати показник $-4,8$ млн т 2008 р. до 2007 р., то показник $-9,7$ за 2009 р. до попереднього буде статистично значущим значенням-викидом на рівні $\alpha = 0,05$ із значенням $G = 2,036$, оскільки спад обсягів у період 2008–2007 рр. ніби згладжує загальний розподіл коливань по обсягах перевезень цим видом транспорту.

Висновки. Таки чином, здійснивши статистичний аналіз обсягів вантажних перевезень в Україні різними видами транспорту з 2003 до 2010 р. можна дійти таких висновків: 1) спад обсягів вантажних перевезень по усіх видах транспорту, за період 2003–2010 рр., порівняно до обсягів перевезень за інші роки досліджуваного періоду на основі тестів на надмірні значення Грabbса та Q-тесту Діксона не можна вважати таким, що суттєво відрізняється від загальної картини обсягів перевезень; 2) коливання обсягів із року в рік за період з 2003 до 2010 р. демонструють строкату картину, в якій статистично значущим значенням-викидом є спад обсягів вантажних перевезень з 2008 до 2009 р. для всіх видів транспорту в цілому та для залізничного й трубопровідного зокрема; 3) деяке зростання обсягів вантажних перевезень у 2010 р. порівняно до 2009 р. дещо згладжує загальний розподіл показників, із урахуванням низьких обсягів перевезень на початку досліджуваного періоду.

Спираючись на проведені обчислення та одержані висновки, можна окреслити такі *перспективи подальших досліджень* у розглянутій тематиці: для повноцінного порівняння флуктуацій обсягів вантажних перевезень у міжнародному розрізі актуальним є адекватна концептуалізація самого поняття «кризове явище», оскільки, приміром, в Українських реаліях з початку ХХІ ст., на відміну від багатьох інших країн Центрально-Східної Європи, з аналізу обсягів перевезень автомобільним транспортом стає зрозумілим, що «кризовими» з огляду на низькі обсяги перевезень є 2004 та 2005 рр., а не 2009 р.; причини низьких темпів економічного зростання в реальних цифрах у докризовий рік потребують ретельнішого статистичного аналізу для реалістичної оцінки перспектив подальшого розвитку української економіки в контексті світових глобалізаційних процесів; тести на надмірні значення-викиди дозволяють оцінити «екстремальність» певного показника на національному рівні, але для порівняння обсягів міжнародних перевезень навіть на рівні макро-

регіонів необхідно провести ретельну стандартизацію показників досліджуваних обсягів у відповідних одиницях.

Безумовно, дослідження зазначених процесів потребує застосування значного апарату математико-статистичних методів аналізу емпіричного матеріалу, проте не слід забувати, що найбільшу наукову цінність матиме концептуальна інтерпретація одержаних результатів, яка дозволить пояснювати минулі події та передбачувати подальші тенденції розвитку не лише на локальному, але й на міжнародному рівні.

Бібліографічні посилання

1. **Авдеева Е. Г.** Валютные кризисы: модели третьего поколения / Е. Г. Авдеева // Вестник Моск. ун-та. Серия 6. Экономика. – 2010. – № 4. – С. 31–39.
2. **Астапов К. Л.** Мировой экономический кризис и его влияние на развитие финансовой системы России / К. Л. Астапов // Вестник Моск. ун-та. Серия 6. Экономика. – 2011. – № 1. – С. 3–14.
3. **Белоусов В. Д.** Проблема циклических кризисов в современной макроэкономической теории / В. Д. Белоусов, В. А. Бирюков. – С. 15–39.
4. **Берк К.** Анализ данных с помощью Microsoft Office Excel : пер. с англ. / К. Берк, П. Кэйри. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 560 с.
5. **Григор'єв Г. С.** Структура національної економіки та економічне відтворення транспортного сектору / Г. С. Григор'єв // Наукові записки НаУКМА. – 2011. – Т. 120 : Економічні науки. – С. 32–36.
6. **Кузьменко В. П.** Теорія економічних циклів і глобальна економічна криза / В. П. Кузьменко // Наукові записки НаУКМА. – 2011. – Т. 120 : Економічні науки. – С. 36–43.
7. **Лопатина А. Н.** Экономическая реализация «Пекинского консенсуса» в условиях мирового экономического кризиса / А. Н. Лопатина // Вестник Моск. ун-та. – Серия 6. Экономика. – 2010. – № 4. – С. 13–30.
8. **Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung** / К. Backhaus, В. Erichson, W. Plinke, R. Weiber. – 12. Auflage. – Berlin : Heidelberg: Springer-Verlag, 2008. – 575 s.
9. **Burke S.** Missing Values, Outliers, Robust Statistics & Non-parametric Methods / Shaun Burke // Scientific Data Management – LC-GC Europe Supplement. – 2001. – P. 19–24.
10. **Cornillon P.-A.** Régression: théorie et applications / P.-A. Cornillon, É. Matzner-Løber. – Paris : Springer-Verlag France, 2007. – 302 p.
11. **Dean R. B.** Simplified Statistics for Small Numbers of Observations / R. B. Dean, W. J. Dixon // Analytical Chemistry. – 1951. – № 23 (4). – P. 636–638.
12. **Efstathiou C.** Dixon's Q-test: Detection of a single outlier [Електронний ресурс] / C. E. Efstathiou. – Режим доступу: http://www.chem.uoa.gr/applets/AppletQtest/Text_Qtest2.htm.
13. **Field A.** Discovering statistics using SPSS / Andy P. Field. – 3rd ed. – London : Sage, 2009. – 821 p.
14. **Filliben J.** Grubbs' Test for Outliers [Електронний ресурс] / J. Filliben, A. Heckert // NIST/SEMATECH e-Handbook of Statistical Methods. – Режим доступу: <http://www.itl.nist.gov/div898/handbook/eda/section3/eda35h1.htm>.
15. **Lohninger H.** Dean-Dixon Ausreißertest [Електронний ресурс] / H. Lohninger // Grundlagen der Statistik. – Режим доступу: http://www.statistics4u.info/fundstat_germ/cc_outlier_tests_dixon.html.
16. **Pérez López C.** Minería de Datos: Técnicas y Herramientas // C. P. López, D. S. González. – Madrid : Paraninfo, 2007. – 793 p.
17. **Rorabacher D.** Statistical treatment for rejection of deviant values: critical values of Dixon's «Q» parameter and related subrange ratios at the 95 % confidence level / D. B. Rorabacher // Analytical Chemistry. – 1991. – № 63 (2). – P. 139–146.

Надійшла до редколегії 27.10.2011 р.

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

- Арановська В. О.** аспірантка кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, Ізраїль
- Березіна О. Ю.** канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту Черкаського державного технологічного університету, м. Черкаси
- Борматенко М. В.** здобувач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Велічко А. В.** здобувач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Гладченко А. Ю.** аспірант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Гринько Т. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Гудим К. М.** канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Джур О. Є.** канд. техн. наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Джусов О. А.** канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Дутчак Ю. В.** студентка спеціальності «Міжнародна економіка» Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Єлісєєва О. К.** д-р екон. наук, доцент, зав. кафедри економічної статистики та інформатики Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Ісмаїлов Н. М.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Азербайджанського державного економічного університету, м. Баку
- Кабаченко Д. В.** канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства Державного ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ
- Климова В. М.** здобувач кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Конон Н. Є.** здобувач кафедри міжнародних відносин Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Крупський О. П.** канд. психол. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Курбанов Е. Е.** аспірант кафедри обліку та аудиту Азербайджанського державного економічного університету, м. Баку
- Лещенко М. М.** аспірант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Литвин М. В.** канд. екон. наук, заступник декана з навчальної роботи, викладач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Македон В. В.** канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка
- Мешко Н. П.** д-р екон. наук, доцент, в. о. зав. кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

- Михайленко О. Г.** старший викладач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Нямещук Г. В.** канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Опанасенко В. М.** магістр спеціальності «Міжнародна економіка» Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Песикова О. Г.** аспірантка кафедри економічної статистики та інформатики Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Пирог О. В.** канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Поляков М. В.** директор компанії Mахіmux ltd, м. Единбург (Шотландія, Велика Британія), здобувач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Попова В. А.** аспірантка кафедри менеджменту та туризму 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 менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Сардак С. Е.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Саричев В. І.** канд. іст. наук, доцент, доцент кафедри міжнародних відносин Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Снітківкер І. Г.** директор з питань зовнішньоекономічної діяльності компанії АТФ (м. Дніпропетровськ), здобувач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Стасюк Ю. М.** старший викладач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Стоян К. С.** аспірантка кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Федоненко М. Є.** аспірантка кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Федорова В. А.** канд. екон. наук, доцент, доцент 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
- Широкова Н. О.** здобувач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Щипанова О. В.** старший викладач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Яковлєв М. В.** канд. політ. наук, доцент Школи охорони здоров'я Національного університету «Києво-Могилянська академія», м. Київ

З М І С Т

Березіна О. Ю. Перспективи формування національної моделі корпоративної соціальної відповідальності	3
Борматенко Н. В. «Парадокс продуктивности информационных технологий» в условиях глобализации мирового хозяйства	10
Величко А. В. Теоретико-методологічні основи дослідження розвитку міжнародного трансферу технологій	18
Гладченко А. Ю. Інституційні механізми управління енергетичною сферою в інтеграційних угрупованнях	23
Гринько Т. В., Дутчак Ю. В. Особливості стимулювання адаптивного інноваційного розвитку підприємств машинобудування в Україні та світі	30
Гудим К. М. Напрями розвитку АПК України в контексті світової інтеграції	38
Джур О. Є. Конкурентоспроможність підприємств космічної галузі – невід’ємна частина стратегії їх ефективного розвитку: міжнародний та національний досвід	47
Джусов А. А. Использование сезонно-циклического индикатора «Январский барометр» для прогнозирования направления движения фондового рынка США	58
Єлісеєва О. К., Песикова О. Г. Оцінка інвестиційної привабливості країни на прикладі України та Польщі	63
Исмаилов Н. М., Курбанов Э. Э. Международные концепции классификации видов бухгалтерского учета	69
Кабаченко Д. В. Аналіз світового досвіду формування підходів до стратегічної діагностики підприємства	79
Конон Н. Є. Міжнародний бізнес-туризм: інтерпретація дефініції та перспективи розвитку у XXI ст.	89
Крупський О. П. Гендерний аспект організаційної культури підприємств в епоху глобалізації	99
Лещенко М. М. Тенденції розвитку міжнародних холдингів у глобальній економіці	107
Литвин М. В. Світовий досвід упровадження міжнародних стандартів банківської діяльності	115
Македон В. В. Транспарентність вибору ТНК стратегій злиттів та поглинань	123
Мешко Н. П. Глобальні та локальні ризики залучення іноземних інвестицій в економіку України	133
Михайленко О. Г. Оцінка участі російських банків у банківській системі України	143
Нямешук Г. В. Розвиток світового ринку космічних технологій у контексті сучасних інтеграційних процесів	150
Пирог О. В. Динамічність промислового розвитку Європейського Союзу в умовах нестабільності	159
Polyakov M. V. The uniqueness’ conception of the modern innovation cluster	168
Попова В. А. Форми комерціалізації наукових розробок у сфері міжнародного науково-технічного обміну	175

Sazonets I. L. Social responsibility of trans-national corporations as formal institutions within «economic imperialism» conception	180
Сазонець О. М., Широкова Н. О. Аналіз діяльності та розвитку транснаціональних корпорацій в Україні та світі	187
Сардак С. Е. Визначення результатів управління розвитком людських ресурсів	193
Саричев В. І. Оцінка та перспективи розвитку туристичної галузі України	201
Снітківкер І. Г. Теоретичні опрацювання сучасних тенденцій міжнародної торгівлі	209
Стасюк Ю. М. Моделі міжнародного трансферу технологій	217
Стоян К. С. Міжнародні моделі державного регулювання в туристичній галузі	225
Федоненко М. Є. Аналіз сучасного стану міжнародної високотехнологічної спеціалізації в українській економіці	232
Федорова В. А., Опанасенко В. М., Арановська В. О. Вплив міжнародної міграції трудових ресурсів на економічний стан країн-донорів	237
Хамініч С. Ю., Климова В. М. Сучасні тенденції та проблеми інноваційного розвитку України в умовах євроінтеграції	243
Щипанова О. В. Світовий досвід державного регулювання венчурного фінансування	249
Яковлєв М. В. Тести на екстремальні значення у порівняльних міжнародних дослідженнях обсягів вантажних перевезень	260
Довідка про авторів	268

Наукове видання

**ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

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

Заснований у 1993 р.

Випуск 4

Українською, російською та англійською мовами

**Свідоцтво про державну реєстрацію
державного засобу масової інформації
серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.**

Редактор *Т. А. Ягельська*
Технічний редактор *В. А. Усенко*
Коректор *Т. А. Ягельська*

Підписано до друку 12.03.2012. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 23,8. Ум. фарбовідб. 23,8. Обл.-вид. арк. 24,5.

Тираж 100 пр. Вид. № 1592. Зам. № .

Свідоцтво держ. реєстр. Серія ДК № 289 від 21.12.2000 р.
Видавництво Дніпропетровського національного університету
49010, м. Дніпропетровськ, просп. Гагаріна, 72
Друкарня ДНУ, 49050, м. Дніпропетровськ, вул. Наукова, 5