

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/2

Том 22

2014

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. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН 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. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**; д-р філол. наук, проф. **О. С. Токовенко**; д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська**; д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова**; **Вятр Єжи Йозеф** ректор Європейської школи та управління, професор (Польща); д-р фіз.-мат. наук, проф. **Ю. Мельников** (США).

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

Випуск 6

Дніпропетровськ
Дніпропетровський національний
університет імені Олеся Гончара

УДК 339

Друкується за рішенням вченої ради Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара згідно з планом видань на 2013 р.

Вісник включено до переліку фахових видань згідно з Постановою Президії ВАКУ 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. Покотілов

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

Для науково-педагогічних працівників, науковців, аспірантів та студентів, широкого загалу читачів, 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.

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

Підготовлено до друку редакційно-видавничим відділом ДНУ імені Олеся Гончара

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. Н. В. Стукало (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. С.Ю.Хамініч (заст. відп. редактора), д-р екон. наук, проф. Фолькер Толкмитт (Німеччина), д-р екон. наук, проф. Г. Бода (Угорщина), д-р екон. наук, проф. Ю.М.Мосейкін (Росія), д-р екон. наук, проф. С. А. Пелих (Білорусь), д-р екон. наук, проф. О. Б. Чернега, д-р екон. наук, проф. М. І. Макаренко, д-р екон. наук, проф. О. К. Єлісеєва, д-р екон. наук, доц. В. О. Гришкін, д-р екон. наук, проф. Л.М. Тимошенко, д-р екон. наук, проф. Н. П. Мешко, канд. екон. наук, доц. Н.О.Краснікова, доц. О. В. Дзяд (відп. секретар)

УДК 339.9

O. E. Bulankina

Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar

GENESIS OF MODELS' TRANSFER AND COMMERCIALISATION INTELLECTUAL PROPERTY PRODUCTS IN WORLD ECONOMIC INNOVATIVE DEVELOPMENT

Розглянуто особливості інноваційного розвитку світової економіки. Узагальнено теоретичні засади розвитку моделей трансферу і комерціалізації продуктів інтелектуальної власності. Проаналізовано та визначено умови процесу трансферу і комерціалізації науково-технічних розробок.

Ключові слова: трансфер науково-технічних розробок, комерціалізація інтелектуальних продуктів, моделі трансферу технологій, інтелектуальна власність, міжнародна інноваційна система.

Рассмотрены особенности инновационного развития мировой экономики. Обобщены теоретические основы развития моделей трансфера и коммерциализации продуктов интеллектуальной собственности. Проанализированы и определены условия процесса трансфера и коммерциализации научно-технических разработок.

Ключевые слова: трансфер научно-технических разработок, коммерциализация интеллектуальных продуктов, модели трансфера технологий, интеллектуальная собственность, международная инновационная система.

The article describes the features of world economy innovative development. Summarizes the theoretical basis for the development of intellectual property transfer and commercialization models. Analyzed and defined the conditions of the transfer and commercialization R&D projects.

Key words: transfer of research and development, commercialization of intellectual products, models of technology transfer, intellectual property, international innovation system.

Problem statement. In the current economic climate, where innovative technologies have become a major factor in ensuring the economic growth of countries and their social progress and have become the main driving force to overcome the crisis in the economy, the mechanisms of transfer of innovative technologies become a key factor of improving the dynamics and quality of economic development. As the experience of developed countries shows, the commercialization of intellectual property transfer does not only enhance the scale and speed up the speed of innovation, but also creates additional incentives for scientific research. A characteristic feature of the present stage of today's world development is an intense commercialization of scientific-technical progress and dynamic establishment of an universal international trade regime for intellectual goods. Mentioned features of modern economic development of the world have become dominant because of the intensification of the transfer of new scientific knowledge and technology from the sphere of science in the production – the processes of technology transfer. Therefore there is a scientific and practical problem – specification of categorical basis of innovation and specification of the content of the main elements of innovation.

Analysis of recent researches and publications. The theoretical and practical research of commercialization and technology transfer are covered in the works of national and foreign authors Androsov A.; Cherep A., Titov V., Shukshunova V.; Margolina N., Efimov M.; Fedulova L.; Meshko N.; Bleykeni M.; Donald M.; Matthews R.; Gorman M.;

Diamond J.; Segman R.; Gibson D.; Smilor B.; Sang T.; Schroer B.; Jaffe A.; Lerner J; Siegel D.; Basset R.; Gaggis; Daymant R.; Filin M.; Maskus K.

Determination of the unsolved aspects of the problem. Despite the large number of publications on the issues under study, some questions still remain underreported, particularly in the modern Ukrainian economic thought. It is necessary to study the evolution of the models of commercialization and transfer of intellectual property and the identification of key management tools, which are specific to each historical model type of transfer of intellectual products.

Main body. Transfer of intellectual property or technology transfer is not a new kind of activity. It is proved in the works of scientists that the transfer of technology has existed since the dawn of mankind, when the subject of technology transfer were implicit knowledge, which later evolved into explicit [1; 2]. Since 3000 BC there was no written language, the technology transfer was carried out mainly through language, backed up by exercises and drawings, and a technology transfer took place exclusively in a friendly environment. Segman R. in his study proves that the genesis of the transfer of intellectual products dates back to prehistoric times [3]. The value of his work is in studying of the transfer of technologies from Neolithic times and determining the role of the Arab world in the transfer of technology between the East and the West.

First traditional model of technology transfer (potential assignments) was formed in the period of 1945 – 1950 . The main factor of technology transfer in this period was the quality of technology, in other words, transfer was carried out only if there was demand for a technology [4].

For many years, a common practice for business and science was to exchange information or created devices, prototypes or materials through legal instruments or by providing services, as well as through direct sales. The rapid development of the process of transfer of intellectual products occurred during the period of industrialization, exactly in this period new forms of technology transfer appeared, as well as the first attempts of legal settlement and restriction of this process are noticed.

Evolution of models of transfer of intellectual property rights is caused by the gradual complication of technological cooperation. Also, it can be affirmed that each previous transfer model, with the help of its shortcomings, forms the basis for a new, more efficient model.

Thus, the four-level model of a transfer of intellectual property is the result of improved three-level model by providing the following levels of the process: the creation of knowledge and technology, the distribution of results and commitments, implementation and commercialization.

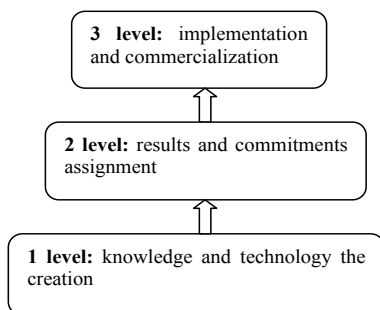


Fig. 1. A three-level model of a transfer of intellectual property

At the first level of this model transfer occurs passively through research reports, research articles and other forms of knowledge transfer. At the second level, the developers

of intellectual products delegate responsibility as the successful transfer takes place only when the knowledge and technology transferred through personal, functional, institutional channels and technology is mastered and understood by users. At the third level, a successful transfer of intellectual property is defined by well-timed and effective transfer of knowledge and the ability of user's resources to implement technology. At the level of commercialization the technology is used on market, success at this level is formed by the successful activity on the previous three levels, and is also determined by market advantages. Commercialization success is measured by return on investment and increased market share [5].

I. Rebentish and M. Ferretti proposed integrated model of transfer of intellectual property, which allows to determine how much effort is needed for the transfer of various technologies and what impact may be caused by the existing competence of the organization. The integrated model describes the transfer as the transfer of material knowledge between the organizations. The process of transfer of intellectual property according to this model includes: 1) the range of transfer; 2) the method of transfer; 3) the architecture of knowledge; 4) the ability of the organization to adaption [6].

The range of transfer is defined as the amount of information, which is included in the product of intellectual property. The range of transfer consists of four types of intangible and tangible knowledge: general knowledge, specific knowledge, process knowledge (equipment) and action. The method of transfer categorizes the process of technology transfer for the following types: 1) the non-personality communication, the personal communication, 3) the group interaction, 4) the physical transfer .

The architecture of knowledge is defined as “characteristic of a structure through which the company defines the knowledge and describes a method by which the company keeps the process information”. Architecture of knowledge has four critical elements that affect the process of transfer of intellectual property: 1) technological equipment, 2) experience, 3) procedures, 4) administrative structure of the organization. These elements are associated with the level of complexity of the technology and its compatibility with existing organizations and their financial capacity, as well as the appearance of the possibility of the emergence of resistance. At the present stage, multi-level integrated model of transfer of intellectual property are the most widely used ones.

The development of models of international transfers of intellectual property is affected by the exogenous and endogenous factors: the subjective attitude of each of the participants of the transfer to other participants; geographical location, the quality of the intellectual product , the demand for the product; intellectual and resource capacity of the recipient to the development the technology; legal restrictions; organizational structure of the recipient of the product of intellectual property; the availability of communication between the entities of transfer of intellectual products.

Despite the fact that in each transfer of intellectual property model one or two of the foregoing controlling factors have crucial role, synchronous influence of on the monitoring process should be considered. Also in the context of cooperation between science and industry the existence of a close two-way communication between the participants of transfer of intellectual property becomes an important factor.

The theory of innovation highlights two important processes: first, the transfer of intellectual products – the transfer of information about innovations, that is, the transfer of technology, and, secondly, the commercialization of technologies, as the transformation of innovation into products and services on the market.

The difference between these concepts is that the commercialization of technologies provides for mandatory profit to its owners, and the transfer – the transfer of technology to

the recipient, which carries out its development – is not intended to make a profit.

So, commercialization (sale) provides for the exchange on which the consumer (buyer) pays a fee to the owner of scientific production in a form and in an amount determined by the contract. Commercial forms of transfer of innovations are patent, license agreements, “know-how”, scientific-technical documentation, franchise, providing knowledge-intensive services in the areas of production, circulation and management, including engineering, consulting, informing, management, staff training, as well as contracts and subcontract to carry out joint research and development and other types of transactions relating to the transfer and protection of intellectual property. It should be noted that some of these forms of transfer and the conditions commercialization intellectual property is not even listed in the relevant laws of Ukraine.

In practice, these forms of technology transfer complete each other, especially in large-scale projects in the interstate agreements on investment and industrial cooperation, scientific, technical and industrial cooperation.

To non-commercial forms of transfer and diffusion of technology also refers the international technological assistance (aid). Its objective function is to help developing countries to strengthen market fundamentals of the economy with the help of transfer STR.

In the international practice technological assistance is carried out primarily in the form of technology grants, i.e. free transfer of technologies by developed countries, goods or funds for the purchase of technology, training and retraining of personnel for developing countries. In this case, the grant recipient provides the organization of reception and accommodation of technology, and does not carry any costs associated with the financing of the project [7].

Another form of technological assistance is co-financing, i.e. the complex realization of joint innovation projects with term of partial funding by the country-recipient. In this form, the recipient of technological innovations carries the partial financing costs, which are usually less than half of the cost of the project. Typically, these forms of technological assistance are provided to developing countries or countries that are in the process of transition economy. Thus their implementation can be carried out both at the multilateral (when intergovernmental and regional organizations take part along with the developed countries), as well as on an international basis (the main part in a project of international organizations the World Bank, UN, IMF, IBRD, UNCTAD, UNIDO, UNDP, etc.) [7].

Transmission or transfer of intellectual property – it's not just the spread of scientific-technical information that can be replicated. Transfer of intellectual products is a primary activity, aimed at creating conditions for the immediate, relatively long contact and collaboration among developers with potential buyers. The disadvantages of the organization of preparation scientific research of the institutes and other scientific organizations of Ukraine in the process of transfer are the lack of an appropriate marketing strategy and market research. Ideally, a separate research institutes and laboratories conducted patent research.

As has been previously defined, the commercialization of intellectual property is the process by which the results of scientific-research work are timely transformed into products and services on the market. The results of the commercialization process does not only bring benefits in the form of return on investment in R&D, but also as an increase in production volumes, increasing cash flow, improving the quality of goods and services, the formation of new traits staff development to ensure the sustainable development of enterprises in existing and new markets [8].

Commercialization of development aims to produce commercial results and begins with the discovery of the prospects for commercial use of the new development, and ends

with the implementation of development (technology, product or service provided) on the market and obtaining commercial effect.

The commercialization of research and development in the technology market is an important part of innovation management and as a process requires strategic management at all stages of the promotion of intellectual property in the “Research Institute – The state – Business” in order to select an effective form of obtaining commercial effect (Figure 2).

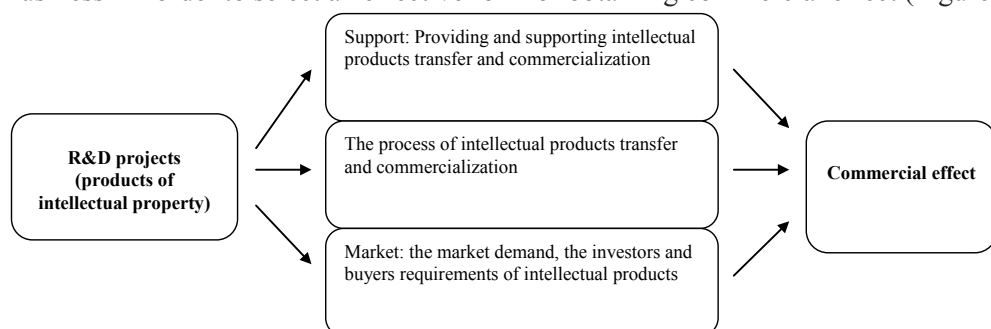


Fig. 2. The process and conditions of transfer and commercialization of the products of intellectual property in innovative management of scientific institutions

The process of commercialization is a complex of organizational and economic measures aimed at making a profit from the market implementation of existing knowledge and development in specific areas of science and technology. According to the methodological recommendations approved by the State Committee on Science, Innovation and Informatization in Ukraine from 13.09.2010 № 18, the mechanism of commercialization in universities and state research institutions must consist of 6 phases: technology audit, marketing research, economic audit, obtaining security documents, promotions, and the conclusion of the contract.

To ensure effective management of transfer products of intellectual property and the commercialization of scientific research except institutional support it is needed to create special units in universities.

Analysis of the national systems of transfer of innovative products in the leading countries with a high level of innovative development once again confirms the decisive role of the state in promoting the commercialization of scientific and technological revolution. State functions are to promote technological development of society, so there are mechanisms of state stimulation of transfer of innovative products (both direct financial support for scientific research and development institutions, and measures to create an attractive environment for enterprises with innovative technology and STR). Transactions on the transfer of intellectual property should cover all costs associated with the acquisition and support of the protection of intellectual property rights, to provide a perpetual royalty-bearing, to establish a minimum level of royalties for a certain period, regardless of the level of sales, have clear goals to be sure that the acquirer licenses intends entering the market, comply with export control regulations.

For Ukraine, it is important to create own stimulate system of transfer of innovative products in the triad “RI – State – Business”, which should be based on the positive experience of a high-tech nations and developing countries. Conceptual components of the technology transfer system should be:

– development of state mechanisms to stimulate commercialization of scientific research institutions, institutional support for the autonomy of academic institutions and universities to transfer knowledge products and management of intellectual property;

- creation of mechanisms for the promotion of innovative technologies in the system “University – Business”;
- formation of the system of protection of intellectual property rights that encouraged technology commercialization.

In the Ukrainian scientific institutions bulk of knowledge is transferred to the industry through research “on demand”, and not through the sale of licenses or ready-made companies.

The conclusions. Considering the above it can be concluded that the beginning of the development of technology transfer is equal to the genesis of human civilization, as an objective need for the transfer of knowledge has existed since prehistoric times.

However, the rapid development of this process took place in the time of industrialization. Precisely in this period new forms of technology transfer appeared, as well as following the first attempt to the right of settlement and limitations of this process. Evolution of models of transfer and commercialization products of intellectual property is caused by the gradual complication of technological cooperation. Also, it can be argued that each previous model thanks to its disadvantages formed the basis for the creation of a new more efficient model.

Difficulties in the commercialization of scientific and technological revolution in Ukraine are primarily related to the lack of the three first links in the infrastructure of a transfer of intellectual property products – non-profit venture capital funds, venture capital firms and small innovative high-tech firms. Therefore it is necessary to work on the development of these important components of the innovation infrastructure.

Bibliography

1. **Donald M.** Origins of Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition / Donald M. – Cambridge. UK: Harvard., 2001.
2. **Mathews R. C.** Abstractness of Implicit Knowledge: A Cognitive Evolutionary Perspective, in: D.C. Berry (Eds.), How implicit is implicit learning? / R.C. Mathews, L.G. Roussel. – Oxford: Oxford University Press, 2007. – P. 13– 47.
3. **Segman R.** Communication Technology: An Historical View. / Segman R. – Journal of Technology Transfer, 14(3, 4), 2002. – P. 46– 52.
4. **Devine M. D.** Government Support Industry-University Research Centres: Issues for Successful Technology Transfer / M. D. Devine, T. E. James, T.I. Adams. – Journal of Technology Transfer. 2002, 12(1). – P. 27– 37.
5. **Sung T. K.** Knowledge and Technology Transfer: Key Factors and Levels. / T.K.Sung, D.V. Gibson – Proceeding of 4th International Conference on Technology Policy and Innovation, 2000. – P.4.4.1– 4.4.9.
6. **Rebentisch E. S.** (2005). A Knowledge-Based View of Technology Transfer in International Joint Ventures / E. S. Rebentisch, M. Ferretti. – Journal of Engineering Technology Management, 2005, 12. – P. 1– 25.
7. **Радинський С.** Форми трансферу технологій: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/1147/1/Радинський%20.pdf>
8. **Воліков В. В.** Оцінка комерційного потенціалу інноваційної технології / В.В.Воліков, Д. О. Ріпка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traiv/2011_1/39.pdf

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

УДК 339.5

О. В. Дзяд, О. В. Пашенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ
ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИВАННЯ**

Розглянуто мотиви прямого іноземного інвестування в рамках інтеграційних угруповань та наслідки для країн-учасниць. Установлено, що створення регіональних торговельних блоків та надання торговельних преференцій позитивно впливають на міжнародні інвестиції і, навпаки, – інвестиції стимулюють міжнародний торговельний оборот.

Ключові слова: регіоналізація торгівлі, регіональні торговельні угоди, мотиви інвестування, прями іноземні інвестиції, глибока інтеграція, СОТ, проміжні товари, глобальні виробничі мережі.

Рассмотрены мотивы прямого иностранного инвестирования в рамках интеграционных группировок и последствия для стран-участниц. Установлено, что создание региональных торговых блоков и предоставление торговых преференций позитивно влияют на международные инвестиции и, наоборот, – инвестиции стимулируют международный торговый оборот.

Ключевые слова: регионализация торговли, региональные торговые соглашения, мотивы инвестирования, прямые иностранные инвестиции, глубокая интеграция, ВТО, промежуточные товары, глобальные производственные сети.

The problems of regionalism are an important and, at the same time, the least explored area of economics at the present stage of development of the world economy. Regional integration factions (blocks, agreements) have become the major forming factors for the world economy development for the last decades. The latest report of the World Trade Organization about the development of the world trade shows that almost all countries of the world are involved in the integration process. Some countries are involved in dozens of transactions aimed at the cooperation with foreign partners in the trade, economic and financial field. As international investment is a key source of economic growth, one of the main objectives of countries is involvement FDI in the economy. Therefore the role and meaning of the regional component in the global integration process and influence of RTA on the investment activity of countries require further research.

Results of the research of this topic by different scientists are rather contradictory and ambiguous. Therefore, the aim of the article is the theoretical justification of the interrelation between trade and foreign direct investment processes among the members of regional integration associations. This aim can be achieved through analyzing motives. Methodological base of research is formed by scientific articles foreign and domestic scientists, reports of the WTO, UNCTAD, World Bank.

Following analysis we can say that the regionalization of international trade is carried through the signing of regional trade agreements, which is the leading element of the regulation of investment activities among member countries. The creation of regional trading blocs and the provision of trade preferences have a positive effect on international investment. On the other hand, investments stimulate international commerce.

The results of the thesis can be used as a theoretical and practical basis for deeper foundation of the prospects for the formation of the world economy regional structure, the impact of regional preferential agreements on investment activity of countries.

Key words: regionalization of trade, regional trade agreements, motives of

investment, foreign direct investment, deeper integration, WTO, supply-chain trade, global production networks.

Постановка проблеми. Поглиблення міжнародного поділу праці через інтернаціоналізацію та транснаціоналізацію виробництва супроводжується розвитком форм міжнародного регіонального співробітництва – утворенням міжнародних інтеграційних блоків та підписанням регіональних торговельних угод. Під впливом зростаючої конкуренції на ринках традиційні види економічної діяльності (виробництво, торгівля товарами та послугами, споживання, управління), а також їх складники (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології, ринки) організуються в глобальному масштабі. У свою чергу, регіоналізація змінює просторову конфігурацію цих складників, світове господарство перетворюється на єдину гомогенну економічну систему, в якій взаємодіють національні і регіональні сектори.

Оскільки міжнародні інвестиції є ключовим джерелом економічного зростання, однією з головних цілей інвестиційної політики багатьох країн є залучення їх в економіку. Питання міжнародного інвестування залишаються повністю неврегульованими на міжнародному рівні, тому вивчення потоків прямого іноземного інвестування в рамках регіональних торговельних угод (РТУ), зокрема, та між регіональними блоками є актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням прямого іноземного інвестування в регіональних інтеграційних об'єднаннях приділяється особлива увага. Але серед авторів погляди стосовно даної теми досить суперечливі і неоднозначні. Перспективи прямих іноземних інвестицій у рамках регіональних торговельних угод і досі є дискусійним питанням серед урядовців та експертів, які займаються дослідженням сучасних міжнародних відносин. Значний внесок у дослідження цього питання зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Б. Баласс, О. Бейя, Ю. Борко, Д. Вайнер, Ю. Ваннона, М. Згуровський, М. Іванова, В.Іноземцева, Т. Ісаченко, Н. Костенко, П. Кругман, Д.-К. Мур, Г. Мюрдаль, Дж.Най, В. Новицький, Ю. Пахомов, В. Рокоча, І. Соколенко, Л.Вінтерс, Т.Циганкова, Ю. Шишков, М. Шифф, П. Шуканова та інші. Також вивченню наслідків регіональної інтеграції приділяють увагу експерти ЮНКТАД, МБРР та СОТ.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки процеси регіоналізації не тільки посилюються в сучасній світовій практиці, а й набувають якісно нових ознак, роль і значення регіональної компоненти у глобальних інтеграційних процесах і вплив РТУ на інвестиційну діяльність країн потребують подальшого дослідження.

Формулювання мети. Мета статті – на основі аналізу мотивів теоретично обґрунтувати взаємозв'язок між розвитком торгівлі та процесами прямого іноземного інвестування між країнами-членами регіональних інтеграційних об'єднань. Для досягнення поставленої мети застосовували методи компаративного аналізу, динамічних рядів, логічного, системного, комплексного підходів. Методологічну базу дослідження склали наукові статті зарубіжних та вітчизняних учених, звіти СОТ, ЮНКТАД, МБРР.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна статистика СОТ указує на зростання регіональних торгових угод у різних формах (зони вільної торгівлі, митні союзи, більш глибокі інтеграційні об'єднання) практично у всіх регіонах світу. Збільшується не тільки їх чисельність, а й географічне охоплення країн-членів, зростає їх частка в обсягах міжнародної торгівлі. Шляхом підписання РТУ країни

намагаються прискорити економічну динаміку та все ширше починають розглядати їх як основу своєї торгової політики. Хоча безпосередньою метою таких угод є зниження тарифних і нетарифних бар'єрів, РТУ останніх років – це угоди саме інтеграційного типу, що не обмежуються лише створенням зони вільної торгівлі товарами. У термінології СОТ такі РТУ називають «угодами про глибоку економічну інтеграцію». Вони дозволяють розширити рамки торгівлі та інвестицій усередині регіону, охоплюючи питання міграції робочої сили, охорони інтелектуальної власності, митного, санітарного регулювання, конкурентної політики, доступу до ринку держзакупівель, кооперації, врегулювання суперечок та інші.

За показниками міжнародної торгівлі, найбільш залученими до світових інтеграційних процесів залишаються розвинені країни-члени ЄС, АСЕАН, НАФТА. Чинники формування регіональних торговельних блоків серед розвинених країн фахівці в галузі міжнародних економічних відносин оцінюють по-різному. Інтенсифікація і диверсифікація РТУ може бути мотивована боротьбою за ринки і розширення експортних можливостей, доступом до ресурсів, дешевої робочої сили та зарубіжних технологій. Поштовхом до підписання регіональних угод є більш активне використання ринкового потенціалу і можливості захисту національних економічних інтересів політичними засобами. Прикладом є Європейський союз, що виступає у СОТ із позиції представлення спільних інтересів своїх країн [1; 9].

РТУ можуть також використовуватися країнами як інструмент більш тісної інтеграції їх економік, особливо з тих питань, які не вирішені на багатосторонньому рівні, зокрема інвестицій. У рамках СОТ досі не сформовано уніфікованих правил міжнародного інвестування, тому країни декларують інвестиційний режим при підписанні регіональних торговельних угод. Таким чином, країни створюють привабливий інвестиційний клімат, сприяючи припливу ПІІ в регіон.

Інвестиції – провідний чинник економічного розвитку і одне з головних завдань урядів країн, які проводять курс на регіональну економічну інтеграцію. Зумовлено це тим, що більш великі ринки, сильна конкуренція і зростання довіри до політики посилюють стимули інвестування і тим самим збільшують доходи – як безпосередньо, шляхом підвищення капіталомісткості виробництва, так і завдяки заохоченню технічного прогресу [9].

Міграція виробничих ресурсів між країнами є основоположною рисою будь-якої форми міжнародного інвестування, оскільки через ПІІ здійснюється трансферт технологій, підприємницького ресурсу та інших факторів виробництва з країни походження в країну приймання.

Реальний ключ до залучення інвестицій – в особливостях політичного клімату того чи іншого регіону, таких як сильна макроекономічна політика, чітко визначені правовласності та ефективно працюючі фінансовий і банківський сектори. Регіональна інтеграція може сприяти збільшенню обсягу інвестицій, якщо вона істотно підвищує довіру до політики і розширює ринки [9]. Укладаючи регіональні торговельні угоди, країни беруть на себе зобов'язання проводити реформи, лібералізувати торгівлю, і, таким чином, гарантують незворотність процесів економічних реформ, що, у свою чергу, поліпшує інвестиційний клімат країни приймання. Отже, зростання обсягів регіональної торгівлі за рахунок доступу на ринок супроводжується припливом інвестицій, що збільшує позитивний ефект регіональної інтеграції.

Доступ до великих ринків може відігравати важливу роль у залученні ПІІ в країну за умови, якщо товарний ринок залишається закритим для третіх країн, але відкритим для інвестування. Це означає, що прямі іноземні інвестиції можуть зберігати тарифи, тобто в рамках регіональних угод умови торгівлі залишаються

обмеженими, а для розвинених країн з'являються нові інвестиційні можливості. Тариф сприяє залученню капіталу в сектори, де РТУ не має порівняльної переваги, і, спонукаючи інші фактори виробництва «переливатися» у ці сектори, викликає зниження обсягів продукції в тих секторах, де така перевага є. Імовірно, що ці фактори стимулюватимуть більше потоки ПП з третіх країн, ніж між країнами-членами угод. Таким чином, РТУ здатні залучити більше іноземних інвестицій у регіони в цілому, ніж це можуть зробити фрагментарні національні ринки.

Другий важливий комплекс мотивів для ПП включає бажання скористатися перевагами місцевих факторів виробництва і сформувавши основу для експорту. Ці мотиви здатні посилюватися в результаті підписання регіональних угод між країнами, що розвиваються, і розвиненими країнами, оскільки компанії, розміщені в країнах, що розвиваються, можуть скористатися перевагами дешевих ресурсів, отримавши при цьому вільний доступ до ринку великої країни.

Третій мотив полягає в тому, що усунення внутрішніх бар'єрів у РТУ дає можливість фірмам більш ефективно розмішувати виробничі потужності в будь-яких країнах-членах. Таким чином, за розбіжностей у забезпеченості країн-членів РТУ факторами виробництва, блок може стимулювати вертикальні ПП. Це потенційно значущий аспект угод типу «Північ-Південь». Отримавши гарантований преференційний доступ до північного ринку, південна країна стає привабливим місцем для розміщення трудомістких виробництв. Усвідомлюючи це, вона більш упевнена в припливі інвестицій, а тому легше переносить лібералізацію. Навпаки, в умовах багатосторонньої лібералізації реципієнту довелося б зіткнутися з жорсткою конкуренцією за інвестиції. Цей аргумент однаково справедливий як щодо внутрішньоблокових, так і зовнішніх ПП [9].

Одним із важливих мотивів зростання торгівлі та інвестицій з урахуванням регіональної економічної інтеграції є торгівля проміжними товарами, яка домінує у міжнародній торгівлі. Тому значний поштовх у процесах світової торгівлі створюють транснаціональні корпорації, які через відкриття своїх філіалів забезпечують переливання капіталу між країнами та регіонами світу. Існує позитивний зв'язок між виробничими мережами і глибокою інтеграцією. З одного боку, укладання РТУ може стимулювати створення виробничих мереж шляхом сприяння торгівлі між членами ланцюжка поставок. З іншого боку, країни-партнери в рамках виробничих мереж готові підписати преференційні торгові угоди з метою стимулювання торгівлі проміжними товарами та послугами. Така політика є важливим чинником взаємозалежності між регіональними інтеграційними процесами та розвитком виробничих мереж [8].

Р. Болдуїн зазначає, що формування глобальних виробничих мереж і ланцюжків поставок змінило центр ваги світової економіки. Глобалізація супроводжувалась різким збільшенням обсягів світового виробництва і світової торгівлі країн, що розвиваються, які досягли певного рівня індустріалізації шляхом розвитку ланцюжків поставок. Система міжнародної торгівлі здебільшого враховує формування глобальних і регіональних ланцюжків поставок, оскільки змінюється конфігурація взаємодії країн за рахунок торгівлі і прямих іноземних інвестицій. Крім того, складання проміжних продуктів у кінцеві продукти для відвантаження на експорт означає, що імпорт має таке ж значення, як і експорт для торгових партнерів, що дає сильний поштовх економічній активності серед країн, об'єднаних у збутові ланцюжки [7]. Збільшення частки торгівлі проміжними товарами сприяє поліпшенню інфраструктури та логістичних послуг, швидкому розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, зниженню торгових бар'єрів і торгових

витрат, що, у свою чергу, стимулює потоки ПІІ.

Для безперебійного транскордонного виробництва національні політики країн мають бути гармонізовані, що стимулюватиме глибокі форми інтеграції. У період із 2008 по 2010 р. дві третини всіх угод, які набули чинності, належать до зазначеної категорії. Більше того, з'явилися міжблокові й одночасно міжрегіональні РТУ, учасниками яких, у першу чергу, виступають країни, що розвиваються, а також розвинені країни. До них можна віднести угоди ЄАВТ із Південноафриканським митним союзом, ЄАВТ із Радою співпраці арабських держав Персидської затоки, а також між ЄС і Карибським форумом африканських, карибських і тихоокеанських держав [6].

Крім того, сьогодні багато країн укладають угоди про створення зон вільної торгівлі. Багато в чому така політика найбільших країн світу спричинена відсутністю просування переговорів на Доському раунді СОТ. У рамках таких угод країни намагаються домогтися результатів, на які не можуть сподіватися в СОТ, наполягаючи на включенні до угод окремих позицій і при цьому намагаючись зберегти за собою максимальні можливості для захисту свого ринку. Класичним прикладом такої політики є ЄС. Регіональні торговельні угоди дозволяють залучати прямі іноземні інвестиції, зокрема, в енергетичні компанії, оскільки Євросоюз залежить від енергетичних ресурсів інших країн, і дають гарантію безперешкодного транзиту. Ще один приклад – усунення експортних мит. У рамках СОТ конкретних правил з даного питання не створено, однак ЄС вимагає від усіх країн усунути експортні мита. Аналогічну політику ЄС проводить і в рамках укладення угод про ЗВТ, в першу чергу щодо сировинних товарів і продукції зі сталі [4].

Порівнянно з попередніми десятиліттями, темпи формування РТУ в останні десять років були безпрецедентно високими. Загальне число нотифікованих до СОТ РТУ в 2010 р. перевищило 470, з яких 278 становили діючі РТУ (на кінець 2008 р. кількість діючих РТУ становила 230). Ще близько 90 РТУ перебувають у стадії переговорів або підписані, але не набули чинності [6].

Як свідчить проведений аналіз глобальних потоків прямих іноземних інвестицій, після світової фінансової кризи вони збільшились на 5 % і у 2010 р. склали 1,24 трлн дол. Процеси регіональної інтеграції впливають на потоки міжнародних інвестицій, оскільки, укладаючи регіональні торговельні угоди, країни сприяють привабливості інвестиційного клімату. Вперше у XXI ст. країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою в сукупності залучили понад половину глобальних ПІІ. Вивіз ПІІ з цих країн також досяг рекордних рівнів, а більшість їхніх інвестицій були спрямовані в інші країни Півдня. Наприклад, обсяги ввезених інвестицій до країн СНД збільшились на 0,4 % у 2010 р., і, навпаки, приплив ПІІ до Південно-Східної Європи різко скорочувався протягом 2008–2010рр., частково через низьку інвестиційну активність країн ЄС [10].

Останнім часом половина всіх РТУ, що набули чинності, – це міжрегіональні, а точніше – трансконтинентальні угоди. У підписанні таких РТУ найбільшу активність проявляють ЄС, ЄАВТ, країни Східної і Південно-Східної Азії, Північної та Південної Америки. До того ж зростаюча частина нових РТУ припадає на угоди за участю регіональних об'єднань як однієї зі сторін. Причому, якщо раніше в цій ролі виступали тільки ЄС і ЄАВТ, то останнім часом повноправними учасниками РТУ є об'єднання держав, що розвиваються, – Південноафриканський митний союз, АСЕАН, МЕРКОСУР, Рада співробітництва арабських держав Перської затоки [6]. У цих регіонах було відмічено значний приплив прямих іноземних інвестицій. Надходження ПІІ до Латинської Америки і Карибського басейну в 2010 р. зросли на

13 %. Вивіз ПП з Латинської Америки та Карибського басейну в 2010 р. збільшився на 67 % за рахунок крупних операцій транскордонних М&А бразильських та мексиканських ТНК. Обсяги ПП до країн Східної, Південно-Східної та Південної Азії загалом у 2010 р. збільшилися на 24 % і досягли 300 млрд доларів. Проте в цих трьох субрегіонах спостерігаються різноспрямовані тенденції: приплив інвестицій у АСЕАН збільшився удвічі; приплив до Східної Азії – на 17 %; Південної Азії – скоротився на чверть. Вивіз ПП з Південної, Східної і Південно-Східної Азії у 2010р. зріс на 20 % і досяг 232 млрд доларів. До країн Західної Азії ввезення ПП у 2010 р. скоротилося на 12 %. Швидко зростають обсяги міжрегіональних ПП у форматі Південь – Схід. ТНК, що базуються у країнах із перехідною економікою та в країнах, що розвиваються, все активніше виходять на ринки одна одної [10].

Неоднозначну оцінку мають наслідки створення регіональних угруповань. Існують два основні напрями поглядів на регіоналізм. Один полягає в тому, що інтеграційні об'єднання сприяють закритості та диверсифікації торгівлі. У даному випадку критики регіоналізму стверджують, що в процесі формування інтеграційних зв'язків переважає створення обмеженої торгівлі, що перешкоджає ефективній диверсифікації і не дозволяє досягати оптимального розміщення ресурсів у світовому масштабі. Як негативну визначено дискримінаційну політику інтеграційних угруповань щодо країн, що не входять до них. Крім того, посилена увага до внутрішньорегіональних проблем відволікає політиків від участі у вирішенні загальносвітових питань, тобто має місце так звана диверсифікація інтересів. Загалом обмеження вільної торгівлі торговельних блоків може спричинити посилення диспропорцій у торгівлі та економіці замість їх усунення.

Прихильники РТУ підкреслюють переваги, які випливають із розширення масштабів, конкуренції та залучення інвестицій у країни-учасниці угод. Добре організований торговий блок здатний підвищити ефективність економіки і, отже, матеріальний добробут країн, що входять до нього, шляхом розширення споживчого вибору та посилення конкурентної боротьби між виробниками. Ліквідація тарифних бар'єрів сприяє укрупненню ринків і відкриває більш ефективним виробникам доступ до країн, де ціни на їхню продукцію раніше завищувалися через тарифи та інші торгові обмеження. Багато економістів вважають, що створення регіональних блоків сприяє посиленню ступеня зовнішньої відкритості, розширенню торгівлі та створенню сприятливого інвестиційного клімату [1; 9].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Посткризове відновлення свідчить, що міжнародна торгівля та інвестування залишаються рушієм економічної стабілізації та зростання. ПП позитивно впливають на розвиток економіки, сприяють трансферту технологій, відкривають нові ринки, поліпшують методи управління і ведення господарської діяльності, тому їх залучення – перспективний напрям національної економічної політики країн. Сучасна регіоналізація міжнародної торгівлі відбувається за рахунок підписання регіональних торговельних угод, провідним елементом яких є регулювання інвестиційної діяльності між країнами-членами. Посилення регіональної інтеграції відбувається за рахунок скорочення тарифних та нетарифних бар'єрів у торгівлі, створення умов для вільного руху капіталів. На нашу думку, створення регіональних торговельних блоків та надання торговельних преференцій позитивно впливатиме на міжнародні інвестиції, і навпаки, – інвестиції стимулюватимуть міжнародний торговельний оборот. Країни, що розвиваються (реципієнти капіталів), у РТУ беруть зобов'язання проводити незворотні економічні реформи, адаптувати технічні норми, стандарти, правила конкуренції та торгівлі у національному законодавстві, й тим самим опосередковано гарантують прозорість

та передбачуваність політичного й економічного курсу, поліпшують інвестиційний клімат у країні та створюють привабливі умови для діяльності міжнародних корпорацій, що, у свою чергу, формує сприятливе середовище для залучення національних виробників та власників економічних ресурсів у глобальні виробничі мережі, торгівлю проміжними товарами. Для країн цієї групи економічні ефекти від торгівлі доповнюватимуться ефектом від залучення іноземних інвестицій. Для країн зі сприятливим інвестиційним кліматом, географічно далеким від розвинених країн-донорів капіталу, РТУ є способом посилення позицій у торгівлі та інвестиційній сфері. Преференції у торгівлі серед розвинених країн (зі сприятливим інвестиційним кліматом) супроводжуватимуться зростанням торговельних та інвестиційних потоків. Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані з кількісною оцінкою взаємозалежності міжнародних торговельних потоків та прямих іноземних інвестицій між країнами-членами регіональних торговельних блоків.

Бібліографічні посилання

1. Грибова С. Н. Глобализация и регионализация – детерминанты мирового экономического развития / С. Н. Грибова // Экономический журнал. – Т. 9. – 2005. – С. 1–20.
2. Исаченко Т. М. Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле / Т. М. Исаченко // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях. – 2007. – Т. 5. – С.107–119.
3. **Кочнева А.** Применение РНБ в региональных торговых соглашениях в части услуг и инвестиций / А. Кочнева // Мосты. – 2013. – № 5. – С. 16–18.
4. **Кушниренко Е.** Региональные торговые соглашения / Е. Кушниренко // Мосты. – 2009. – № 8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/65196>.
5. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
6. **Спартак А. Н.** Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века / А. Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 52–56.
7. **Baldwin R.** The Future of the World Trading System: Asian Perspectives / R.Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja // Centre for Economic Policy Research. – 2013. – 169 p.
8. **Orefice G.** Deep integration and production networks / G. Orefice, N. Rocha // Centre for Economic Policy Research. – 2011. – 5 p.
9. **Schiff M.** Regional integration and development / M. Schiff, L. Winters // The International Bank for Reconstruction and Development. – 2003. – 321 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/BRAZILINPOREXTN/Resources/3817166-1185895645304/4044168-186324101142/12RegionalIntegrationFull.pdf>.
10. Transnational Corporations, Non-equity modes of international production and development // World Investment Report 2011, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf.

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

УДК 339.97

Д. А. Красніков, Н. О. Краснікова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ ЗА ЗБЕРЕЖЕННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ДОСВІД ТУРЕЧЧИНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Особливу увагу приділено поміркованій лібералізації зовнішньоторговельної сфери Туреччини та формуванню експортноорієнтованої економіки. Розглянуті особливості змін структури експорту Туреччини. Визначено значення Туреччини у зовнішньоекономічних зв'язках України та встановлено фактори, що стримують їх розвиток. Зазначено напрями перетину інтересів Туреччини та України на зовнішніх ринках.

Ключові слова: лібералізація економіки, структура експорту, селективний протекціонізм, економічна безпека.

Особое внимание уделено обдуманной либерализации внешнеторговой сферы Турции и формированию экспортноориентированной экономики. Описаны особенности изменения структуры экспорта Турции. Определена роль Турции во внешнеторговых связях Украины и установлены факторы, сдерживающие их развитие. Отмечены направления пересечения интересов Украины и Турции на внешних рынках.

Ключевые слова: либерализация экономики, структура экспорта, селективный протекционизм, экономическая безопасность.

The main goal of this article is to show a comparison analysis of development of Ukraine's and Turkish export orientation. Methodological research base has been formed by leading national and foreign scientists, information-analytical materials of international trading organizations and agencies, official statistics of Ukraine and Turkey. Methods of researching were: synthesis, analysis, comparison, scientific abstraction.

Modern economics of Turkey and Ukraine are classified as economics of "open type", which are oriented for foreign markets. Strategy of economic development of Turkey is based on using an enough tough selective protectionism and on promotion of foreign investments in export-oriented industries and high-tech production. Objectively Ukraine didn't have opportunities to defend their high protectionist barriers for foreign commodities, while entering WTO; however Ukraine adapted to the conditions of the world market, which shows us that our country has a large margin of safety in forming foreign economic policy. By the way after and before entering WTO export and import quota in Ukraine are much higher than in Turkey. Turkey is gradually changing the structure of exports from textile and agriculture orientation to industry production. Furthermore export of developing Turkey also rising in monetary terms. Successful strategy for development gives Turkey an opportunity to recover faster from the effects of the global economic crisis than Ukraine.

Ukraine and Turkey have long close relationships. Turkey is in top five of importers of Ukrainian agricultural commodities and in top 3 of Ukrainian non-agricultural commodities. Interaction in metallurgical industry demonstrates certain negative trends for Ukraine. Increasing duty-free Ukrainian export of ferrous metals in Turkey is forming cheap raw material base of the country for development of metallurgical processing and engineering.

Experience of Turkish model of export development can be an example for forming strategy of foreign economic policy of our country.

Key words: economic liberalization, exports, selective protectionism, economic security.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки та лібералізації міжнародної торгівлі Україна стикається з двома суперечливими завданнями у сфері регулювання зовнішньої торгівлі: з одного боку, необхідно змінювати на краще існуючу структуру експорту – від сировинної до продукції глибокої переробки – і стимулювати високотехнологічний експорт, з іншого боку, для багатьох стратегічних галузей украї важливо захистити внутрішній ринок від демпінгу з боку активних країн Азії, що використовують явні та приховані механізми субсидування експорту. Для розробки ефективної зовнішньоекономічної політики, з метою вирішення вищезазначених питань, корисно вивчити досвід країн, які вже досягли успіхів на цьому шляху. Однією з таких країн є Туреччина. При цьому дослідники виділяють низку причин економічного успіху Туреччини, серед них: 1) чітке визначення і закріплення своїх конкурентних переваг у стратегічних документах, а також послідовна та наполеглива реалізація накреслених цілей; 2) використання дуже великих за обсягом «новостворених» ринків пострадянських країн; 3) ефективне стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспектам економічного співробітництва України та Туреччини приділяли увагу М. Воротнюк, М. Гончар, І. Долгов, Р. Жангожі, Ю. Кочубей, Н. Мхитирян, І. Турянський та інші. Увагу науковців привертають також євроінтеграційні прагнення Туреччини, яким і присвячена значна частка досліджень: серед зарубіжних можна виділити праці В. Надєїн-Раєвського, Р. Рабб, А. Ренда, І. Стародубцева; серед українських – Б. Волчок, Д. Чернишова, Б. Парахонського, М. Гончара, В. Кузнецова та ін.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Турецький досвід розвитку експортної орієнтації може стати в нагоді під час розробки стратегії економічного розвитку нашої держави. Останнім часом Туреччина виступає на технологічних ринках як конкурент українським підприємствам, і цей факт потребує детального аналізу і вивчення.

Формулювання мети. Головною метою роботи є порівняльний аналіз розвитку експортної орієнтації України та Туреччини. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних торговельних організацій і агенцій, офіційні статистичні дані України та Туреччини. Методами дослідження виступали: синтез, аналіз, порівняння, наукова абстракція.

Виклад основного матеріалу. Сучасну економіку Туреччини та України класифікують як економіку відкритого типу, що активно орієнтується на зовнішні ринки. Слід зауважити, що Туреччина почала розвивати свою економіку після проведення політики імпортозаміщення в межах реалізації лібералізаційних реформ, що розпочались у 1980 р. (зовнішньоторговельна квота становила у 1980 р. 15,7 %). Україна, з моменту здобуття незалежності, одразу ж відкрила кордони для імпортних товарів, і подальші спроби використати імпортозаміщення як стратегію розвитку економіки виявились невдалими. Різне підвищення митних ставок на великий асортимент імпортних товарів у середині 1990-х рр. не зумовило ефективного обмеження імпорту, а прагнення вступу до СОТ (Світової організації торгівлі), не дало змоги Україні продовжувати жорсткі протекціоністські дії. Таким чином, Україна вимушено і без відповідної стратегії відкрилась світовим ринкам.

Період формування незалежної національної економіки тривав в умовах жорсткої конкуренції з імпортом. Самі показники відкритості формують базову відмінність між країнами щодо експортної орієнтації (рис. 1).

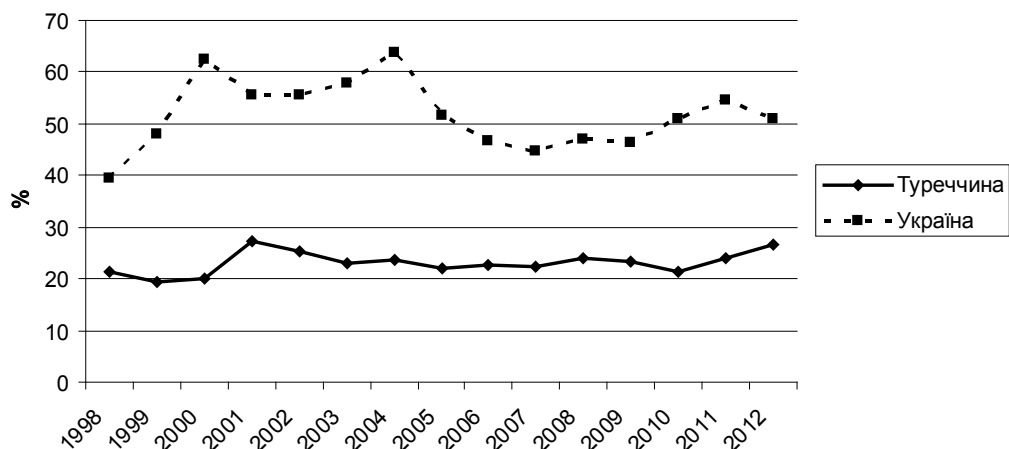


Рис. 1. Показники експортної квоти України та Туреччини [1; 2]

Із позиції економічної безпеки, експортна орієнтація України виходить за безпечну межу у 50 % і формує експортну залежність країни від світового споживання її благ. Експортні показники ж Туреччини, які, до речі, у вартісному вираженні майже вдвічі перевищують українські, перебувають у безпечній тридцятивідсотковій зоні.

Частка експорту товарів у загальному обсязі експорту України складає дещо більше 80 %, а в Туреччині – дещо менше 80 %. Обидві країни мають від’ємне сальдо у торгівлі товарами та позитивне – у торгівлі послугами.

У Туреччині протягом 1990–1995 рр. середній щорічний рівень зростання обсягів товарного експорту становив 13,4 %, у той час як у 1995–2000 рр. він дорівнював 5,7 %, а у 2001–2008 рр. – 20,1 %. Первинною причиною започаткування позитивної тенденції протягом 1990–1995 рр. було значне збільшення попиту на турецький імпорту з боку Європейського союзу. Крім того, девальвація турецької ліри в 1994 р. істотно підвищила конкурентоздатність турецьких експортерів. Однак у 1997 і 1998 рр. через економічні кризи у нових індустріальних країнах Азії й у Російській Федерації зростання світової торгівлі припинилося, попит скоротився. Із 2009 р. експорт товарів скоротився на 22,6 % у результаті впливу світової економічної кризи на світові торговельні потоки, але вже з 2010 р. експорт Туреччини збільшувався упродовж трьох років у середньому на 14 % [3].

В Україні середній щорічний рівень зростання обсягів товарного експорту у 2001–2008 рр. перевищував турецький і становив 25 %, але під час кризи скоротився аж на 40,7 %, наступні два роки – збільшувався на 30 %, а в 2012 р. – лише на 0,6 % [1]. Більша амплітуда коливань українського експорту, на відміну від турецького, свідчить про високий ступінь залежності нашої країни від світових ринків.

Структура експортованих товарів Туреччини теж має тенденцію до покращання: сільськогосподарські вироби, текстиль, одяг і сировина поступилися лідерською позицією промислової продукції з високим ступенем доданої вартості: готова металева продукція, машини та обладнання, електричні машини та апарати, автотранспортні засоби та причеми. Частка промислової продукції в загальному експорті у 2012 р. склала 93,9 %. Ці перетворення продовжуються й останнім часом (рис. 2).

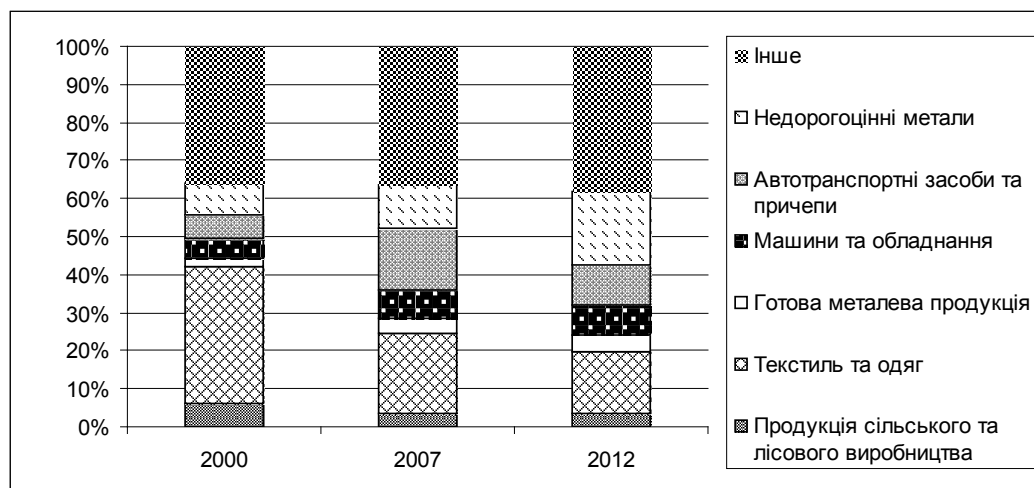


Рис. 2. Структура експорту Туреччини [3]

На діаграмі зазначено структури експорту 2000, 2012 та докризового 2007 років із метою більш чіткого визначення тенденцій, частково порушених кризовими змінами в загальному обсязі експорту країни [3]. У товарній структурі експорту України переважають сировинні товари, експорт яких є досить нестабільним через високу енергоємність та брак національних енергоресурсів, а також через залежність від світових цін на металопродукцію, що робить розвиток експорту і, відповідно, економічне зростання не прогнозованим. Сировинна основа експорту складається передусім із продукції металургії (близько третини всього товарного експорту), хімічної промисловості та мінеральних продуктів. Їх частка в експорті становить близько 53 %. З позицій економічної безпеки показник питомої ваги сировинного та низького ступеня переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів не повинен перевищувати 40 %, що є поштовхом для переорієнтації експорту в бік технологічного його складника. Слід зазначити, що структура експорту України має значний зсув у бік так званих чутливих товарів (це, передусім, метали та хімічна продукція), які є предметом особливого протекціонізму на світових ринках.

Сучасний торговельний режим Туреччини демонструє високий рівень використання всіх дозволених СОТ інструментів протекціонізму. По-перше, Туреччина має один із найбільш диверсифікованих митних тарифів, що нараховує 16 448 тарифних ліній за середньосвітового у 10 000 (в Україні – 10 720), що дає змогу країні селективно захищати саме товари критичного імпорту з мінімальним впливом цього захисту на середній рівень митного захисту всієї країни. По-друге, країна «зв'язала» в СОТ тільки 50,3 % тарифних позицій (усі сільськогосподарські товари та 33,5% несільськогосподарських товарів – жодної тарифної позиції не «зв'язано» по групах товарної номенклатури: 26, 36, 60, 64, 67, 75, 78, 83, 89, 93 та 97). Наприклад, усі нові члени СОТ, у тому числі Україна, повинні «зв'язати» 100 % тарифних позицій. Рівень «зв'язування» Туреччини дуже високий: для сільськогосподарських товарів середній рівень «зв'язування» становить 72 % і охоплює діапазон ставок від 0 до 225 % (в Україні – 11 % у діапазоні від 0 до 72 %); для несільськогосподарських товарів рівень «зв'язування» становить 17,7 % і охоплює діапазон ставок від 0 до 128 % (в Україні – 5 % у діапазоні від 0 до 25 %). Це дає Туреччині більше свободи у регулюванні імпортованих товарних потоків. По-третє, в Туреччині велика частка «пікових» тарифів: 9,1 % від загальної кількості тарифних ліній належать до національних «тарифних піків» (за середнього рівня мита – 12,2 %), 14,6 % від

загальної кількості тарифних ліній належать до міжнародних «тарифних піків». В Україні частка «національних піків» складає 4 % від загальної кількості тарифних ліній (за середнього рівня мита – 4,5 %), 2,7 % – до міжнародних «тарифних піків» [4].

Результатом селективного обмеження імпорту Туреччини є низький показник середньозваженого мита, що становить за даними СОТ 4,9 %, а за даними індексу економічної свободи взагалі – 2,4 %. Такий результат теоретично прогнозований, оскільки, чим вище мито діє на товар, тим меншим буде його імпорт до країни і тим менш чутливим до нього буде показник середньозваженого мита. Загалом, індекс економічної свободи Туреччини в 2013 р. склав 62,9 (69-те місце). Із десяти індексів, що його складають, найвищий показник для Туреччини – свобода торгівлі (85,2). В Україні показники середньозваженого мита, за даними СОТ та індексу економічної свободи, мають дуже невелику розбіжність – 2,7 та 2,8 % відповідно, що демонструє більшу реальну відкритість української економіки, на відміну від турецької. Отже, українське 161-ше місце за індексом економічної свободи зумовлене не високою обмеженістю торгівлі (оскільки індекс свободи торгівлі складає 84,4), а іншими показниками (інвестиційною та фінансовою свободою, рівнем корупції тощо) [5].

Україна й Туреччина мають давні тісні стосунки. Туреччина входить до п'ятірки країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції та трійки української несільськогосподарської продукції. Загальний експорт України в Туреччину складав у 2012 р. 3 871,8 млн дол. США за позитивного сальдо торговельного балансу для України у 1 593,7 млн дол. США. Головними товарними групами експорту України до Туреччини є чорні метали (54 % від загального експорту в Туреччину у 2012 р.), жири та олії (8,3 %), добрива (8 %), насіння і плоди олійних культур (6,6 %). Головними товарними групами імпорту в Україну з Туреччини є їстівні плоди та горіхи (12,5 % від загального імпорту з Туреччини у 2012 р.), одяг та текстиль (16,4 %), засоби наземного транспорту (7,4 %) [1]. Слід зазначити, що торговельні відносини між двома країнами сприятливі для економічного зростання. Тобто світова економічна криза позначилася зниженням торговельного обігу вдвічі у 2009 році. Крім того, високі ставки мита Туреччини на сільськогосподарську продукцію стримують розвиток українського експорту. Так, на пшеницю в Туреччині встановлено мито у розмірі 130 %, що ефективно стримує український експорт цієї товарної групи. Тарифна ескалація, що застосовується в Туреччині стосовно насіння соняшнику (розмір мита – 27 %) та соняшnikової олії (розмір мита – 36 %), сприяє збільшенню експорту українського насіння соняшнику та зниженню експорту української олії [6].

Взаємодія в металургійній галузі демонструє певні тенденції, негативні для України. Збільшення безмитного українського експорту чорних металів до Туреччини формує дешеву сировинну базу країни для розвитку металургійної переробки та машинобудування. Ефективне поєднання двох факторів – дешевої сировини та створеної матеріальної бази для сучасного виробництва технологічної продукції за рахунок державного стимулювання інвестицій – викликає збільшення експорту Туреччини у галузі виробництва машин та обладнання у треті країни. В цьому напрямі Туреччина стає ефективним конкурентом України (рис. 3).

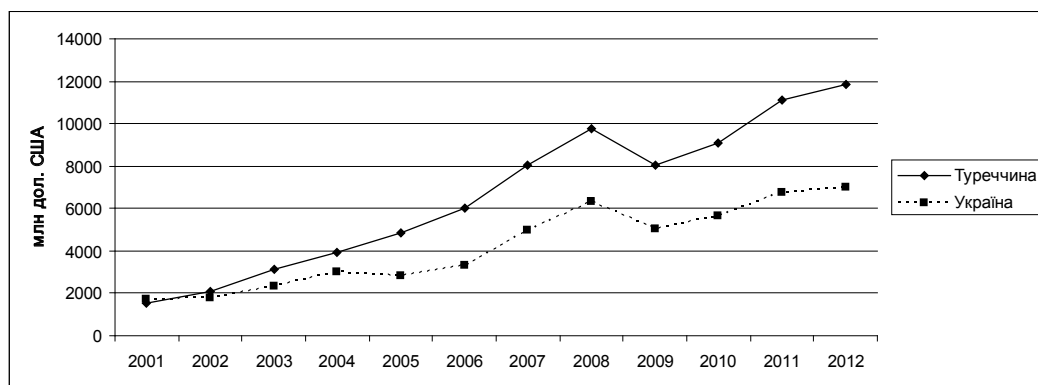


Рис. 3. Динаміка експорту машин та обладнання України й Туреччини [1; 3]

Ще у 2001 р. обсяги експорту українських та турецьких машин і обладнання перебували на однаковому рівні, а на сучасному етапі сформувалась досить значна перевага на користь Туреччини. Із 2001 р. частка машин та обладнання в загальному експорті Туреччини зросла з 5 до 7,8 % (рис. 3), за середньорічних темпів докризового зростання цієї групи товарів у 28 %. У той час, як в Україні частка машин та обладнання у загальному експорті становила незмінні 10 %, а темпи докризового зростання хоч і становили 21 %, але мають дуже нестійку динаміку (наприклад, у 2005 р. експорт за цією групою знизився на 6,2 %).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Стратегія економічного розвитку Туреччини, що базувалась та базується на проведенні досить жорсткого селективного протекціонізму й заохоченні іноземних інвестицій в експортноорієнтовані сфери промисловості й наукомісткі виробництва, а також у туризм, дала свої позитивні паростки, що, в першу чергу, позначилось на зростанні добробуту населення країни і формуванні ґрунтовної бази для подальшого економічного зростання. Україна об'єктивно не мала можливостей відстоювати при вступі до СОТ високі протекціоністські бар'єри для імпорتنих товарів, але змогла пристосуватися до умов світового ринку, що свідчить про великий запас міцності, який формує зовнішньоекономічну стійкість нашої держави. І до вступу в СОТ, і після експортна та імпортна квоти України значно більші, ніж у Туреччини, і цей факт має як позитивні, так і негативні наслідки для можливостей формування стратегій економічного розвитку. З одного боку, з позиції економічної безпеки, є загроза залежності як від енергетичного імпорту, так і від сировинного експорту. З іншого боку, високий ступінь інтеграції України у світогосподарські процеси створює умови для використання наявних зв'язків для переорієнтації структури експорту у більш прогресивному напрямі. Також у процесі подальшої лібералізації торговельного режиму в межах вимог СОТ Україна може скористатися досвідом Туреччини з приводу використання вузькоселективного протекціонізму. Безумовно, Україні, як у свій час і Туреччині, не вистачає капітальних ресурсів для переобладнання виробництв та створення якісно нових експортноорієнтованих виробничих потужностей. Саме в цьому напрямі наша країна може наслідувати досвід економічного розвитку Туреччини, оскільки сучасний стан євроінтеграційного спрямування України досяг тієї стадії, коли подальша інтеграція з Європою надає потенційні можливості до залучення як європейських, так, скоріше, і неєвропейських іноземних інвестицій, оскільки наша країна стане певним плацдармом для просування іноземних товарів на європейські ринки.

Бібліографічні посилання

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Production general directorate of economic research: [Електронний ресурс]// Monthly economic indicators – november 2013. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.tr/default.aspx?nsw=EilDPQez15w=-SgKWD+pQItw=&mid=740&cid=26&nm=756>
3. Foreign trade and balance of payments general directorate of economic research: [Електронний ресурс]// Monthly economic indicators - november 2013. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.tr/default.aspx?nsw=EilDPQez15w=gKWD+pQItw=&mid=740&cid=26&nm=756>
4. World Tariff Profiles 2012: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf
5. 2013 Index of Economic Freedom: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org>
6. Turkish customs tariff (as of January 1st, 2010): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zwimages.mofcom.gov.cn/201011/20101108103835426.pdf>.

Надійшла до редколегії 20.12.2013.

УДК 378.14: 65

О. П. Крупський

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
**ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА ЯК ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ
ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто принципи, складники й особливості прояву професійної етики як одного зі складників організаційної культури підприємств туристичної галузі; сформульовано авторське визначення професійної етики з погляду сталого туризму; запропоновано рекомендації щодо імплементації етичного підходу в діяльності компаній відповідної індустрії.

Ключові слова: професійна етика, організаційна культура, професійна культура, бізнес-етика, етичний кодекс, соціально-відповідальний (сталий, етичний) туризм.

Рассмотрены принципы, составляющие и особенности проявления профессиональной этики как одной из составляющих организационной культуры предприятий туристической отрасли; сформулировано авторское определение профессиональной этики с точки зрения устойчивого туризма; предложены рекомендации по имплементации этического подхода в деятельности компаний соответствующей индустрии.

Ключевые слова: профессиональная этика, организационная культура, профессиональная культура, бизнес-этика, этический кодекс, социально-ответственный (устойчивый, этический) туризм.

The purpose of the article is to analyze aspects of organizational culture of professional ethics in the travel and hospitality industry and to work out recommendations for improvement in the context of the transition to sustainable tourism.

The methodological basis of the study is: a) a systematic approach that allowed to consider professional ethics not only its structural components, but also with functional connections and relationships; b) professiographic approach, which discovered the specifics of professional work in the tourism industry; c) statistical approach, that allowed to assess performance of the branch.

The article reviews the principles, elements and features of tourism industry and organizational culture of professional ethics at certain stages of production and/or services provision process; contains the author's definition of professional ethics in terms of sustainable (ethical, socially responsible) tourism; proposes recommendations for the implementation of an ethical approach to the relevant industry companies operations.

Tourism is important both in terms of ensuring economic development and social well-being. In recent years, as international experience argues, the competitiveness of the industry increasingly depends on human factors, including professional ethics. It promotes mutual understanding between (among) individuals, people, cultures; serves as a source of tolerance, new knowledge, respect and differences understanding. On the one hand, such a situation is explained by the requirements of society troubled with vulnerability of clients, national traditions and the environment caused by companies irresponsibility; on the other hand, the interest of the business community is to reduce costs, to increase long-term profits, confidence in sustainability of the business relationship, to implement the right choice of the alternatives to encourage such behavior in others.

At the same time, ignoring the basic principles of ethical professional conduct by the organization is accompanied with unforeseen losses; causes an uncontrolled flow of

trials, applying civil and criminal sanctions by regulators, losses of employees' loyalty, customers and business partners, chaos in relationships, staff turnover, etc. All above-mentioned determines the practical significance of the research.

Key words: professional ethics, organizational culture, professional culture, business ethics, code of ethics, socio-responsible (sustained, ethic) tourism.

Постановка проблеми. Етика – універсальна цінність, що виникла разом із людством і одразу стала тим неписаним правилом, яке спрямовувало суспільні дії, поведінку, мислення за визначеним напрямом. У сучасному глобалізованому світі вона сприяє взаєморозумінню між окремими людьми, народами, культурами, традиціями; є джерелом толерантності, нових знань, поваги й розуміння відмінностей, що особливо суттєво в такій галузі як туризм, сектора, що є важливим як із погляду забезпечення економічного розвитку, так і соціального добробуту [1, с. 2–3].

За останні 20 років увага громадськості до будь-яких аспектів етичної поведінки (і з погляду представників конкретної професії, і бізнесу загалом) значно зросла. Це пояснюється, перш за все, вимогами суспільства, занепокоєного незахищеністю клієнтів, національних традицій, середовища від безвідповідальності компаній; по-друге, зацікавленістю представників ділових кіл у скороченні витрат, зростанні довгострокових прибутків, упевненості у сталості ділових відносин, здійсненні правильного вибору альтернатив, заохоченні до подібного стилю поведінки інших [14, с. 756; 10, с. 7].

Водночас, ігнорування на підприємстві основних принципів етичної професійної поведінки викликає непередбачувані збитки; спричиняє погано контрольований потік судових розглядів, застосування цивільних і кримінальних санкцій з боку регулювальних органів; втрату лояльності працівниками [10, с. 7] і споживачами; хаос у стосунках; плінність кадрів; руйнування ділових зв'язків. Ситуація, що склалася, потребує пильної уваги з боку владних структур, учених, учасників туристичного ринку й зумовлює практичну значущість дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема етики хвилює людство із стародавніх часів. Проте, лише порівняно недавно акцент під час її вивчення був зміщений у бік прикладного складника, в тому числі етики ділового спілкування, бізнес-етики, професійної етики (ПЕ) тощо. Дані питання розглядали у своїх працях російські вчені: Р. Г. Апресян, В. І. Бакштановський, В. К. Борисов, Б. З. Зельдович, В. А. Лавриненко, В. Н. Лавриненко, А. К. Маркова, Ю. Ю. Петрунін, М. С. Узерина, Ю. В. Согомонов. До вивчення даного напрямку поступово приєднуються й українські науковці. Так, В. Є. Бойків, М. І. Рудакевич зосередились на окремих питаннях, пов'язаних із професійною етикою державних службовців; П. С. Назар, К. В. Каралкіна – медиків; Л. Л. Хоружа, К. І. Неговська, В. О. Огнев'юк – педагогів; О. В. Винославська, Г. В. Ложкін, О. О. Романовський, В. В. Спасенніков – підприємців; О. М. Бандурка, В. Л. Погрібна – правоохоронців.

Однак поза увагою вітчизняних дослідників поки що залишилась галузь туризму, яка, з одного боку, є такою, що розвивається останнім часом найбільш активно; з іншого, мабуть, як ніяка інша, залежить від впливу культурних факторів узагалі й професійної етики – зокрема. Спроба виправити цей недолік буде здійснена в даній роботі.

Формулювання мети. Мета статті – аналіз особливостей професійної етики в індустрії подорожей і гостинності та розробка на цьому підґрунті рекомендацій щодо її удосконалення в межах організаційної культури туристичних підприємств в контексті переходу до сталого туризму.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить статистика, упродовж останніх років туризм став однією з ключових галузей, що забезпечують економічне процвітання окремих країн і системи світогосподарських зв'язків загалом: відкриття нових маршрутів, збільшення обсягів інвестиційних впливів сприяли підвищенню експортних доходів, створенню робочих місць, появі нових підприємств, розвитку інфраструктури. Звісно, фінансові кризи не обминали галузь, однак падіння кожного разу виявлялося швидкоплинним, зростання – доволі сталим: скорочення прибутку в 2008–2009 рр. на 5,5 % було компенсоване вже в 2010 р. За період 1950–2012 рр. число міжнародних прибуттів підвищилося з 25 млн до 1 035 млн (тобто більше ніж у сорок разів); до 2030 р. очікується збереження позитивної тенденції із середнім темпом 3,3 % на рік. При цьому прогнозується зростання зацікавленості подорожувальників до країн, що розвиваються (збільшення чисельності прибулих у них становитиме 4,4 % проти 2,2 % – у лідерів світової економіки; питомої ваги сектора у валовому продукті – на 17 %). У 2012 р. частка галузі в світовому ВВП становила 9 %; експорті – 6 %; вона забезпечила кожне одинадцяте робоче місце [16, с. 2–5].

Важливим є внесок туризму й в економіку України. Зокрема, його питома вага у ВВП 2012 р. становила 8,0 %, експорті – 6,2 %, потоці інвестицій – 2,2% (до 2023 р. передбачається середньорічне зростання показників на рівні 4,5 %, 4,4 %, 1,4 % відповідно); галузь забезпечила 1,9 % загальної кількості працівників [13, с. 3–5].

Швидке відновлення й вагоме місце сектора в економіці частково можна пояснити значним внеском у розвиток туристичного бізнесу нематеріального ресурсного складника, в тому числі професійної етики, зростання ролі якої на сучасному етапі визнає все більша кількість фахівців.

У спрощеному вигляді ПЕ можна розглядати як етику поведінки представників окремої професії. У свою чергу, під *професією* розуміється певна група людей, які добровільно заробляють собі на життя завдяки навичкам у даній сфері, відповідають певним моральним ідеалам, пристосовують свої дії до вимог ринку й законодавства [2, с. 448]. Саме професія стала критерієм сегментації ринку праці; її – сегментацію – пояснює *функціоналістська теорія соціальної стратифікації*, яка є домінуючою в багатьох розвинених країнах, зокрема, Великій Британії та США. Згідно з нею, професія характеризується визначеними атрибутами, з яких випливають зобов'язання її представників щодо клієнтів, колег, громадськості. Як положення етичного кодексу вони стають стратегічним інструментом захисту підприємства та його інтересів [5, с. 161], забезпечення єдиних стандартів професіоналізму, особливо за умов одночасного зростання конкуренції, економічної ролі й підсилення негативного впливу на навколишнє середовище й об'єкти культурної спадщини, як це має місце у випадку з туризмом, особливо – міжнародним (як виявилось, гонитва за прибутком часто негативно впливає на розвиток сіл, міст, країн, які приймають гостей. Місцеві мешканці втрачають традиційні джерела заробітку або навіть житло – в разі викупу земель під забудівлі нових готелів; спостерігається виснаження природних ресурсів; частішають випадки розкрадання археологічних цінностей, торгівлі людьми й сексуальної експлуатації; загострюється етнічна та релігійна напруженість) [9].

Усе це в сукупності викликало появу закликів у пресі й науковій літературі загострити увагу на *«відповідальності й професіоналізмі»* з метою захистити «золотого гусака». Проте, через переважання в індустрії дрібних і середніх підприємств, вона виявилася неготовою до швидкої імплементації цієї ідеї в життя; опинилась аутсайдером за відповідним показником серед інших галузей. Лише в останнє десятиліття *відповідальний (етичний, сталий)* туризм почав розглядатись як пріоритетний шлях розвитку, що, водночас, сприяє зростанню прибутків і

поліпшенню репутації окремих підприємств та сектора загалом [15, с. 2]. Але такий підхід потребує відповідної організаційної культури.

Отже, з огляду на все вищесказане, автор пропонує під *професійною етикою працівника галузі соціально-відповідального туризму* розуміти комплекс взаємозалежних принципів і правил, що дозволяють моделювати поведінку учасників туристичного ринку в напрямі максимального задоволення потреб користувача за збереження й підтримки природного, національного, культурного багатства сторони приймання.

Як професія не може бути розрахована на одну людину, так і професійна етика стосується тільки колективу (ні військова присяга, ні клятва Гіппократа не мали б жодного сенсу, якби була винятком; те саме стосується й Глобального етичного кодексу туризму). Щоб стати професійним кодом, кожне положення повинно бути доведене й засвоєне всіма без винятку працівниками; перетворитися на стандарт поведінки, порушення якого робить неможливим продовження співпраці (такими стандартами можуть вважатися мінімальний вік, стаж роботи, рівень освіти й кваліфікації; проте, прописаними іноді виявляються й особливості характеру, що погіршують робочу атмосферу). Останні належать до галузі *професійної етики* й регулюють поведінку всіх членів групи просто тому, що вони є членами цієї групи; не мають жодного відношення до решти за будь-яких сприятливих чи не дуже обставин [2, с. 448–452].

Концепція професійної етики частково складається з того, що професіонал повинен чи не повинен робити на робочому місці. При цьому необхідно враховувати різноманітність персоналу; в будь-яких туристичних підприємствах знайдуться люди з різним ставленням до виконуваних обов'язків. Так, дослідження, що проводилися в галузі, дали змогу виділити п'ять основних груп працівників: «*відданий професіонал*» (компетентний, задоволений робочим місцем ентузіаст, який не уявляє життя без своєї справи; етика є невід'ємною частиною його професійної ідентичності); «*честолюбець*» (орієнтований на кар'єру й статус на підприємстві, очікує на швидку вертикальну мобільність, готовий брати на себе відповідальність; етичним питанням надає другорядного значення); «*миротворець*» – націлений на компроміс із підприємством та його правилами в ім'я клієнта; «*незадоволений шукач*» (тимчасовий член колективу, який мріє про альтернативну роботу, оскільки вважає себе недооціненим; не опікується проблемами поведінки); «*неконсолідований працівник*» (скоріше за все, молода людина з недостатнім рівнем кваліфікації, змушена часто змінювати місце роботи без привабливих перспектив у найближчому майбутньому; дотримується етичного кодексу через загрозу звільнення або за умови зацікавлення в збереженні посади) [11, с. 26–27; доповнено автором].

Узагальнений огляд дозволив виявити десять основних *принципів професійної етики* в туристичній галузі: *чесність* (демонстрація правдивої, щирої, принципової, відвертої поведінки; неприпустимість обману, крадіжок, досягнення мети обхідними шляхами, застосування подвійних стандартів); *дотримання обіцянок* (виконання зобов'язань, відмова від виправдовувань у випадку виявлення порушень); *вірність* (колегам, роботодавцям, компанії; виявляється в умінні зберігати конфіденційну інформацію, захищати здатність приймати самостійні професійні рішення, уникати стороннього впливу й конфлікту інтересів); *справедливість* (у тому числі, вміння визнати помилку й гідно прийняти покарання; толерантність до відмінностей стосовно як співробітників, так і клієнтів тощо; управлінська підтримка у разі необхідності; визнання досягнень, схвалення й урахування соціальних, психологічних, емоційних потреб персоналу, перш за все, в колективістських культурах); *підкування про*

інших (служування людям, допомога нужденним, уникнення заподіяння шкоди); *повага* (визнання людської гідності, недоторканності приватного життя; надання релевантної інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих рішень, зокрема, стосовно продукту, що купується; недопущення погроз, принижень, надмірної цікавості); *законослухняність* (зокрема, щодо захисту прав споживачів); *прагнення до самовдосконалення* (не задовольнятися тим, що маєш, проте й не отримувати перемогу за будь-яку ціну; безперервне підвищення кваліфікації й поліпшення моральних якостей); *підзвітність* (брати на себе відповідальність за здійснені заходи та їх можливі наслідки, бути задіяними в процесі виробництва та надання туристичної послуги) [14, с. 757; 7, с. 203–204; 6, с. 2–11].

Побудована на таких принципах професійна етика поєднує в собі працьовитість, високу продуктивність і очікувані результати; є надійним бар'єром застосуванню ненормативної лексики, пліткам; запобігає впливу особистих обставин на робочі показники співробітника; зловживанню можливостями (зокрема, доступом до грошей компанії) й владою (в тому числі, стосовно сексуальних домагань) [17, с. 4–8]; передбачає ефективний менеджмент, що відрізняється пристрасною до виклику, високою терпимістю до ризику, проактивним мисленням, розумінням важливості мотивації й забезпечення атмосфери безпеки для підлеглих [8, с. 9]. Як уже зазначалося, її (етики) – положення, розроблені менеджерами, можливо, узгоджені з персоналом, стають основою універсального кодексу, який, у тому числі, містить: стандарти, що усвідомлюються всіма без винятку; ідеали та обов'язки; регуляторні заходи, які захищають і клієнтів, і професіоналів; напрями вдосконалення професійного профілю; мотивувальні й надихаючі положення – з одного боку, каральні – з іншого [3].

У туристичній індустрії професійну етику можна розглядати одразу в кількох напрямках. На етапі зв'язку з користувачами туристичних послуг вона знаходить вираження у вмінні запропонувати найкращі умови для відпочинку; завоювати довіру покупця; вселити впевненість у перевагах компанії й її готовності задовольнити будь-яку забаганку; *продажу туристичних продуктів* – забезпечити достовірною інформацією, виконати взяті обіцянки, за виникнення неочікуваних складнощів – визнати провину, перепросити, докласти всіх можливих зусиль для подолання проблем; *подорожі* – заспокоїти схвильованих, у разі необхідності допомогти з перекладом, взяти участь у переговорах із представниками страхової компанії, поліції, лікарні. На цьому етапі особливо важливим є досвід, уміння сконцентруватися на подіях, що відбуваються, а не мають відбутися (не можна обіцяти неперевершене шоу, що має місце у зазначені дні раз на місяць чи півроку); *повернення* – зворотний зв'язок, спілкування з пасажиром й кваліфікована адекватна реакція на скарги за їх виникнення [12, с. 20–21].

Невід'ємною частиною ПЕ є бізнес-етика (БЕ) – дієвий засіб утілення в життя місії організації, яка, зокрема, може суперечити головній меті – максимізації прибутку; у свою чергу, складається із корпоративної соціальної відповідальності (зонтичний термін, який охоплює всі аспекти узгоджених етичних взаємовідносин між компанією й суспільством); розподілу немайнових прав і обов'язків (у тому числі, фідучіарної відповідальності зацікавлених сторін) між корпорацією, акціонерами, персоналом; питань, що стосуються відносин між різними юридичними особами (наприклад, злиття або поглинання, промислового шпигунства, підробок продукції тощо); лідерства як інструмента підвищення конкурентоспроможності; ділових зв'язків із владою й політичними партіями тощо [4].

У поєднанні з професійною етикою й професіоналізмом (який передбачає

наявність необхідних навичок, кваліфікації, фізичної й/або розумової здатності виконувати конкретну роботу), бізнес-етика створює *професійну культуру* яка, в свою чергу, є складовою *організаційної культури* підприємства.

Ступінь розвитку професійної культури та її елементів відображає силу економічної потужності держави; є важливим показником загального стану здоров'я держави і суспільства, а тому потребує ретельної розробки заходів щодо підтримки, зміцнення, удосконалення у визначеному напрямі. Зокрема, з погляду соціально-відповідального туризму доцільно:

- менеджменту компанії приділяти пильну увагу перетворенню положень кодексу етичної поведінки на дієвий практичний інструмент, обов'язковий для використання як на робочому місці, так і під час супроводу груп. Реалізувати це завдання можна шляхом постійного проведення професійних тренінгів, стажувань, обміну досвідом із провідними учасниками туристичного ринку, в тому числі за кордоном, упровадження в життя набутих таким чином технік і технологій; вирішення ситуативних вправ, проведення рольових ігор, тестування для перевірки професійної придатності (зокрема, можливості з повагою сприймати крос-культурні розбіжності);

- забезпечити тісну співпрацю між туристичними операторами, агентствами, представниками готельного й ресторанного бізнесу, з одного боку, й потенційним клієнтом – з іншого, з метою задоволення рекреаційних потреб різних груп населення;

- посилювати захист природних, історичних, культурних ресурсів як спадщини сучасних і майбутніх поколінь;

- сприяти підвищенню рівня обізнаності громадськості щодо економічної, соціальної, культурної, просвітницької та екологічної ролі туризму, а також можливих втрат і негативних наслідків безвідповідальної поведінки під час подорожей і відпочинку;

- враховувати під час розробки нових маршрутів і місць відпочинку інтереси сторони приймання (перш за все, у разі розчищення земель під забудівлі); не доводити справу до судових розглядів і компенсації матеріальних та моральних збитків;

- дотримуватись коректної чесної поведінки, гарантувати високу якість наданих послуг, намагатися встановлювати сталі ділові відносини й міжособистісні контакти;

- включити в місію компанії намагання всілякої підтримки місцевого населення, особливо у випадку з країнами, де туризм має переважну частку ВВП. Така філософія бізнесу може реалізовуватися шляхом залучення представників громадськості цих держав до обговорення нових проектів, збільшення кількості робочих місць для національних кадрів за рахунок експатріантів, використання місцевих матеріалів тощо;

- запобігати корупційним проявам, у тому числі, підкупу, змові з офіційними особами задля максимізації прибутку;

- досконало вивчати національні закони, звичаї, особливості; знайомити з ними туристів; переконувати відпочивальників і працівників у необхідності взаємної поваги й дотримання писаних і неписаних правил поведінки;

- нести подвійну відповідальність за дітей, їх безпеку й здоров'я під час подорожі; налагодити довгострокову співпрацю з представниками страхових, транспортних компаній, медичних закладів, а також посольств, що мають надавати всіляку підтримку громадянам, які з тих чи інших причин опинилися в скрутному становищі в незвичних для себе умовах.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як свідчить історія розвитку індустрії, туризм не можна розглядати лише як економічний чинник; він є сукупністю людської діяльності та взаємодії, яка впливає на повсякденне життя кожного. За умови зростання конкуренції в галузі надшвидкими темпами, успіху досягають лише ті її представники, які застосовують більш високі етичні стандарти і докладають усіх можливих зусиль для задоволення потреб навіть випадкового й/або «роздрібного» клієнта. Як виявилось в ході дослідження туристичної галузі, дотримання цих стандартів, зокрема, дозволяє: виконувати обов'язки з більш високим ступенем об'єктивності, обачності й професіоналізму; зберігати баланс інтересів зацікавлених сторін законним шляхом; підвищувати рівень задоволеності працівників, що, у свою чергу, є необхідною передумовою їх лояльності й перешкодою для плинності кадрів, витоку інсайдерської інформації, шпигунських дій тощо; свідомо й безупинно підвищувати кваліфікацію, компетентність у відповідних сферах; реально оцінювати власні сили, не намагатися охопити все й одразу, співставляти цілі з необхідними для їх досягнення навичками й знаннями; звітувати перед вищими органами про результати виконаних робіт, які передбачають розкриття правдивих фактів, у тому числі таких, що можуть оприлюднити приховані недоліки й/або викликати невдоволення керівництва; максимально підвищити якість послуги, що надається (зробити подорож незабутньою для мандрівника) й мінімізувати шкоду, яка завдається екології, історичній спадщині, культурним цінностям.

Подальші праці автора будуть присвячені аналізу досвіду провідних компаній світу в розробці й удосконаленні організаційної культури туристичних підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Cittadino C.** Ethics and Tourism: Winning the Challenge / International Conference BIT Milan, 18 February 2010, 69 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://www.ont.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/files/ONT_2010-05-14_02387.pdf.
2. **Davis M.** What can we learn by looking for the first code of professional ethics? Theoretical Medicine and Bioethics, 24(5), 2003, p. 433-454. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://dusk2.geo.orst.edu/ethics/papers/Davis_first_code_of_ethics.pdf.
3. **Davison R., Kock N.** Professional Ethics. College of Business, Hong-Kong. 2004. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.cb.cityu.edu.hk/is/research/ISWorld/ethics/>.
4. **Dhenak M. S.** Overview of Issues in Business Ethics. May 27, 2010. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://ru.scribd.com/doc/32062663/3-Overview-of-Issues-in-Business-Ethics>.
5. **Didier C.** Professional ethics without a Profession. A French view of Engineering ethics // Philosophy and Engineering. An Emerging Agenda, Ibo Van de Poel, David E. Goldberg (Ed.), 2010, pp. 161-174. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://hal.inria.fr/docs/00/77/95/99/PDF/2008-springer_corrigeA.pdf.
6. **Gras-Dijkstra S.** Tourism Ethics in Tourism Education. UNWTO World Committee on Tourism Ethics, 2011. 16 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://ethics.unwto.org/sites/all/files/docpdf/gras-dijkstrapresentation-baliseminar2011.pdf>.
7. **Hea Y., Keung K., Lub Y.** Linking Organizational Support To Employee

Commitment: Evidence From Hotel Industry of China. The International Journal of Human Resource Management. Vol. 22, № 1, January 2011, p. 197–217.

8. **Horng J. S., Hu M. L., Hong J. C., Lin Y. C.** Innovation Strategies for Organizational Change in a Tea Restaurant Culture: A Social Behavior Perspective. Social Behavior and Personality: an international journal, March, 2011, Vol.39(2), p.265.

9. Importance of Ethics and Moral Issues in the Tourism Industry. The UK's Expert Provider of Custom Essays. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.ukessays.com/essays/environment/importance-of-ethics-and-moral-issues-in-the-tourism-industry.php>.

10. Living the Business Ethics. PricewaterhouseCoopers. [Electronic Resource]. – Mode of Access: [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.oecd.org/site/adboecdanti-corruptioninitiative/39368026.pdf>.

11. **Marhuenda F., Strietska-Ilina O., Zukersteinova A.** Factors Shaping Occupational Identities in the Tourism Sector: Research in Spain, the Czech Republic and Greece. Trends and Skill Needs in Tourism. Cedefop Panorama series, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. 141 c. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5161_en.pdf.

12. **Mišković I.** Ethics in Providing Tourism Services by Travel Agents in Serbia. TURIZAM. Volume 16, Issue 1, 2012, p. 20-28 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.tims.edu.rs/wp-content/uploads/2013/05/Ethics-in-Providing-Tourism-Services-by-Travel-Agents-in-Serbia.pdf>.

13. Travel & Tourism Economic impact 2013. Ukraine. World Travel & Tourism Council. 2013. 24 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf.

14. **Tunç A., Sevin H. D.** An Analysis of Business Ethics in Accommodation Sector on Tourism Industry. Gazi Üniversitesi, Beşevler, Ankara. P. 756-765 [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.opf.slu.cz/vvr/akce/turecko/pdf/Tunc.pdf>.

15. **Weber K.** New Frontiers in Tourism Research. Annual Conference Proceedings of Research and Academic Papers. Volume XVII, Chicago. 20-22 October, 2005, 314 c. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://ejournal.narotama.ac.id/files/the%20ethical%20orientation%20and%20awareness%20of%20tourism.pdf>.

16. UNWTO Tourism Highlights. Facts & Figures section. 2013. 16 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: http://dtxqt4w60xqp.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights13_en_hr.pdf.

17. What Would You Do? Ethics in Travel and Tourism Management. Hospitality and Tourism Travel and Tourism Management. Statewide Instructional Reserse Development Ceter. 18 Jun, 2013. 17 p. [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://cte.sfasu.edu/wp-content/uploads/2013/06/Presentation-Notes-What-Would-You-Do-Ethics-in-Travel-and-Tourism-Mangement.pdf>.

Надійшла до редколегії 22.11.2013.

УДК 351.72:338.43

О. Г. Михайленко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Розглянуто сутність та особливості державного регулювання сільськогосподарського виробництва, його основні інструменти та методи. Проаналізовано законодавчо-нормативні та економічні аспекти державного регулювання, можливості його вдосконалення та цільового спрямування на вирішення проблем розвитку сільськогосподарського виробництва, визначено можливі напрями підтримки сільського господарства в умовах членства в СОТ.

Ключові слова: державне регулювання, сільськогосподарське виробництво, підприємства, механізм, інструменти, методи, ринок, продукція, конкурентоспроможність.

Рассмотрены сущность и особенности государственного регулирования сельскохозяйственного производства, его основные инструменты и методы. Проанализированы законодательно-нормативные и экономические аспекты государственного регулирования, возможности его совершенствования и целевого направления на решение проблем развития сельскохозяйственного производства, определены возможные направления поддержки сельского хозяйства в условиях членства в ВТО.

Ключевые слова: государственное регулирование, сельскохозяйственное производство, предприятия, механизм, инструменты, методы, рынок, продукция, конкурентоспособность.

Agriculture plays an important role in the development of the national economy in terms of the spread of globalization and integration processes. Food security, economic growth, country's position on the world market of agricultural products are depended on its development. Government regulation of agriculture in Ukraine is characterized by imperfect and limited finance industry. The formation of market economy largely depends of application and selection the optimal methods and tools of state regulation of the economy. The main objectives of government regulation in agriculture are increasing the profitability of agriculture and expansion of exports of major types of food, limiting the production of certain types of agricultural products, limiting monopolies in related to agriculture sectors of the economy. Investing in agriculture is the process of establishing the country's future and ensure its food security. Therefore, as more investments amounts will be, so more effective will be the state regulation of investment, so higher the GDP can be obtained in the future and increase the revenues of the state budget.

The main factor in the development of foreign trade of agricultural products is to strengthen the regulatory role of the government which is aimed to protecting from excessive foreign competition and to support for the country's exports. Ukraine needs to form its own strategy of export potential (competitive advantage) which would adequately protected (supported) domestic business from horrible distortion of competition on the world markets.

The policy of state regulation of agricultural production should be carried out through: a conforming of legal, regulatory, methodological base, government support important social and economic targets; lending to the acquisition, construction or expansion of enterprises; equity financing of certain enterprises; creating long-term pre-informed investment projects; providing guarantees to credit unions, banks, finance companies;

promoting of forwarding services trade flows; trade promoting commercial activities of domestic enterprises in other countries.

These areas of state regulation and support agriculture as isolated measures are ineffective. They are able to provide conditions for stable and high- effective development in order to act as a single system.

Key words: government regulation, agricultural production, enterprises, mechanism, tools, methods, markets, products and competitiveness.

Постановка проблеми. Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку національної економіки в умовах поширення глобалізаційних та інтеграційних процесів. Від його розвитку залежать продовольча безпека, економічне зростання та позиція держави на світовому ринку сільськогосподарської продукції. На сьогодні стан сільського господарства залишається досить складним і багатопроblemним. Одна з головних – низька ефективність державного регулювання та відсутність належного досвіду.

В Україні підвищення ефективності державного регулювання сільськогосподарського виробництва визначається низкою не вирішених питань, а саме: нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств, недостатній розвиток інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, низький рівень матеріально-технічного забезпечення, наявність диспропорцій між високою вартістю сільськогосподарської продукції та доходами населення, низький ступінь інвестиційної привабливості галузі [1, с. 46; 2].

Враховуючи велике значення сільського господарства для забезпечення продовольчої, економічної та політичної незалежності країни, державне регулювання цієї сфери національної економіки є не лише доцільним, а й необхідним [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку державного регулювання аграрного сектора України зробили:

В. Г. Андрійчук, П. І. Гайдуцький, В. М. Гейц, Л. І. Дідківський, А. Д. Дібров, М.Я.Дем'яненко, А. П. Зінченко, О. Ю. Коваленко, П. М. Макренко, Л. Є. Мельник, І. Михасюк, О. М. Могильний, О. А. Онищенко, О. М. Осипов, П. Т. Саблук, О.В.Сахаров, С. М. Чистов, А. С. Юрченко та інші. Водночас, деякі питання залишаються недостатньо вивченими й потребують поглибленого дослідження, зокрема, щодо діючого державного регулювання сільського господарства в умовах глобалізації.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, створені у державі правові та організаційно-економічні передумови розвитку сільськогосподарських підприємств не повною мірою сприяють удосконаленню їх технічної та технологічної бази, ефективній реалізації природноресурсного потенціалу, конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. У сучасній науковій літературі недостатньо опрацьованими залишаються форми та методи державної підтримки сільськогосподарських підприємств і заходи державного регулювання сільського господарства, розроблені на основі цих методів.

Формулювання мети. Мета статті – аналіз методів державного регулювання сільського господарства України, визначення пріоритетних напрямів та інструментів державного регулювання, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства та обґрунтування концептуального підходу до формування системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Важливою часткою державного регулювання

економіки є державне регулювання сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство – центральна ланка агропромислового комплексу України. Агропромисловий комплекс – це сукупність галузей економіки, пов'язаних із виробництвом продовольства і предметів широкого вжитку із сільськогосподарської сировини та постачання їх населенню. Він умовно ділиться на три групи:

- галузі, які виробляють засоби виробництва для сільського господарства, здійснюють його матеріально-технічне забезпечення та виробниче обслуговування;
- безпосередньо сільськогосподарське виробництво;
- галузі, які забезпечують рух продуктів виробництва від сільського господарства до кінцевого споживача [7].

Об'єктивна необхідність державного регулювання агропромислового комплексу зумовлена низкою причин, серед яких слід виділити необхідність забезпечення продовольчої безпеки як вагомого складника економічної безпеки країни, низьку ефективність галузі, тобто недостатній рівень продуктивності праці, диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, неадекватність оплати праці в аграрному секторі та низький рівень життя населення. Головними проблемами розвитку сільського господарства поки що залишаються високий рівень неповернення кредиторської заборгованості, низький рівень інноваційно-інвестиційної активності та технічного озброєння сільськогосподарського виробництва. Проблемою є зростання імпорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, коли відбувається скорочення власного сільськогосподарського виробництва. Для вирішення цих проблем необхідне втручання держави у розвиток агропромислового комплексу [3].

Досвід розвинених країн, таких як Канада, Японія, США, Данія, Швеція, Австрія, Німеччина, Франція, Угорщина та інші, свідчить, що держава всебічно підтримує аграрний сектор економіки країни та галузі, які з ним тісно пов'язані. Провідну роль в агропромисловому комплексі відіграє сільськогосподарське виробництво, оскільки забезпечує виробництво продуктів харчування та сільськогосподарської сировини для переробних підприємств [3].

Щодо сільського господарства в розвинених країнах використовують різні інструменти державного регулювання. А саме: грошово-кредитне регулювання, податкове регулювання, бюджетне регулювання, соціальне регулювання; цінове регулювання, регулювання шляхом державного замовлення; регулювання за допомогою обмежень; регулювання трудових відносин та оплати праці; безпосереднє управління сільськогосподарськими підприємствами [3].

Головними завданнями державного регулювання у країнах із ринковою економікою в сільському господарстві є: підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів; обмеження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях економіки [7].

Під методами державного регулювання сільського господарства розуміють прийоми, способи, що застосовуються в процесі регулятивної діяльності органами законодавчої і виконавчої влади для вирішення проблем у сфері сільськогосподарського виробництва [7].

У літературі наводиться різна класифікація методів державного регулювання економіки, залежно від обраних критеріїв. А. Є. Чистов виділяє дві групи методів державного регулювання економіки: форми впливу та засоби впливу. За формами впливу він виділяє прямі та непрямі методи регулювання, за засобами – правові, адміністративні, економічні та пропагандистські [6].

Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно - правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних інструментів прямого впливу. Основними інструментами прямого державного регулювання є: нормативно-правові акти, обов'язкові для виконання завдання макроекономічних планів і державних цільових програм, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, стандарти, ліцензії, квоти, державні витрати, ліміти і тощо. До методів непрямого регулювання належать інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, інноваційної, амортизаційної та інших напрямів економічної політики, а також методи морального переконання [6].

Правове регулювання здійснюється шляхом розробки і введення в дію законодавчих і нормативних актів. Основними інструментами правового регулювання економіки є: закони України; укази Президента України; постанови Кабінету Міністрів України; розпорядження міністрів, відомств, міністерств; рішення місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування [5].

Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України», прийнятим Верховною Радою у 2004 р., визначено подальший розвиток аграрного сектора економіки.

Реформування сільського господарства супроводжується активним розвитком законодавчого забезпечення, на що вказує значна кількість нормативно-правових актів, прийнятих із метою підвищення ефективності функціонування сільського господарства. Серед них Закони України: «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про фіксований сільськогосподарський податок», «Про фермерське господарство», «Про особисте селянське господарство» [1]. 21 квітня 2011 року був прийнятий Закон України «Про органічне виробництво», який визначає правові, економічні та соціальні основи ведення органічного сільського виробництва, вимоги щодо вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції і спрямований на поліпшення основних показників стану здоров'я населення, охорони довкілля, забезпечення раціонального використання і відтворення ґрунтів та інших природних ресурсів [8]. Незважаючи на позитивні зміни у правовому регулюванні сільськогосподарського виробництва, сучасне аграрне законодавство не повною мірою відповідає об'єктивним потребам суспільного розвитку [1].

До основних адміністративних методів належать: стандартизація та сертифікація, погодження та дозволи, квоти, ліцензії, норми, санкції, стандарти, державні замовлення, ціни тощо [9].

Отже, адміністративне регулювання спирається на силу державної влади і містить заходи дозволу, заборони, примусу. До адміністративних заходів належать:

- відстежування паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію з метою своєчасного корегування граничних цін;
- визначення пріоритетних напрямів дотацій та інвестицій;
- контроль за дотриманням стандартів на сільськогосподарську продовольчу продукцію;
- установлення квот, митного збору на імпорту або експорт сільськогосподарської продукції і продовольства з метою захисту вітчизняних товаровиробників і продовольчого ринку;
- розвиток функцій місцевого самоврядування;

– переорієнтація органів державного управління АПК відповідно до формування якісно нової структури, адекватної ринковій економіці [4; 5].

Застосування адміністративних методів є доцільним, коли ринковий механізм та економічні засоби державного регулювання виявляються недоцільними або діють дуже повільно [4; 5].

Економічне регулювання базується на економічних інтересах товаровиробників в аграрному секторі економіки і матеріальному стимулюванні розвитку певних видів діяльності відповідно до потреб суспільства. Економічне державне регулювання сільського господарства здійснюється через податкову, цінову, соціальну політику; кредитування і страхування сільського господарства; бюджетне фінансування; регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, відносин підприємств сільського господарства і промисловості, торгівлі, переробної промисловості, інфраструктуру і сферу послуг [4; 5].

Економічні заходи містять: закупівлі сільськогосподарської продукції; систему регулювання цін на сільськогосподарську продукцію; пільгове і пріоритетне кредитування інвестиційних проектів; пільгове страхування врожаю сільськогосподарських культур; дотації до цін на продукти харчування для зниження витрат споживачів; диференціацію транспортних тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції і продовольства; пряме субсидування сільськогосподарських підприємств; диференціацію в оподаткуванні виробництва окремих видів продукції сільського господарства тощо.

Оптимальне регулювання сільського господарства досягається за умови нерозривної єдності економічних і адміністративних методів.

У державному регулюванні ринкової економіки велике значення має бюджетно-податкова політика [9].

Основним чинником, що може вплинути на ситуацію в сільському господарстві України в умовах членства країни в СОТ, є зниження імпорتنих тарифів. Отже, в Україні діють ліберальні тарифні режими, подальше зниження яких може спричинити втрати продовольчої незалежності держави та наповнення вітчизняного ринку імпортними дешевими товарами, часто неякісними. Так, для деяких видів сільськогосподарських культур для сівби та імпорту худоби встановлена нульова митна ставка. Продукція, яка не виробляється в Україні, взагалі не обкладається імпортними податками. Інші ж сільськогосподарські продуктивні групи обкладаються митними податками в розмірі від 10 – 30%. У результаті, середній тариф на сільськогосподарську продукцію становить 11,7 % [10].

Пряме субсидування – один із важливих напрямів державного регулювання сільського господарства. Недоліком прямого субсидування є те, що субсидії надаються переважно великим прибутковим підприємствам, а не малим, середнім і менш прибутковим, які найбільше їх потребують. Через недостатню державну підтримку 30 % сільськогосподарських підприємств України виявилися збитковими, решта мають низький рівень прибутковості, який не сприяє відтворенню виробництва та впровадженню нових технологій [2].

Важлива роль у державному регулюванні сільського господарства належить грошово-кредитній політиці, яка є доповненням до бюджетної політики, оскільки стабільна національна валюта та неінфляційний розвиток економіки держави є її основним завданням [9].

На ефективність сільськогосподарського виробництва також впливає рівень кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Але встановлені НБУ кредитні ставки високі для сільськогосподарських підприємств, особливо для

середніх і малих. Кредити надаються переважно великим підприємствам, які мають менший ризик неповернення. Отже, державна підтримка сільськогосподарських підприємств у процесі кредитування передбачає надання прямих субсидій на погашення процентних ставок. Непрямою формою підтримки сільськогосподарських підприємств є встановлення пільгового оподаткування для банків, які їх обслуговують, що дозволяє їм знизити рівень процентних ставок [2].

Цінова політика – невід’ємний складник інструментів державного регулювання економіки, який впливає на відтворення потенціалу сільськогосподарських виробників через концепції встановлення цін на продукцію, саме ціна формує потенціал відтворення, обсяги нагромаджень. Нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію обмежує відтворювальний потенціал сільськогосподарських підприємств. Результатом загострення диспаритету цін є техніко-технологічна відсталість сільського господарства. Особливістю національної цінової політики в аграрній сфері є те, що вона базується на ринковому ціноутворенні в поєднанні з елементами державного регулювання – перш за все, через механізм установлення мінімальних закупівельних цін на об’єкти державного цінового регулювання, який визначено законодавчо [11].

Для вирішення найважливіших проблем сільського господарства необхідно впроваджувати механізм інвестування даного сектора економіки [12]. Залучення іноземних інвестицій у розвиток сільськогосподарського виробництва, їх обсяг та рівень ефективності залишаються недостатніми через наявність багатьох причин: неплатоспроможність вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, нестабільність політичної ситуації, законодавчої бази, низька інвестиційна привабливість сільського господарства [13].

Для того щоб поліпшити інвестиційні процеси в сільському господарстві, необхідно вдосконалити державне регулювання через надання кредитів для придбання нового устаткування, нових технологічних ліній та основних фондів, перш за все, у сферу матеріально-технічного забезпечення. Також окремими напрямками державного регулювання інвестиційної діяльності в сільському господарстві є поліпшення управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестування, посилення контролю за інвестиційною діяльністю, а також запровадження гнучкої системи оподаткування суб’єктів інвестиційної діяльності шляхом диференціації відсоткових ставок податків та податкових пільг, що дозволять поліпшити інвестиційний клімат галузі [12].

На підприємствах, де залучається інвестиційний капітал, спостерігається підвищення ефективності виробництва та рентабельності, вдосконалення матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, поліпшення харчових раціонів населення, зростання зайнятості та добробуту сільських жителів, забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора загалом. Бюджетний дефіцит, скорочення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, фінансова та енергетична залежність України від іноземних держав посилюють актуальність вирішення проблеми раціоналізації і підвищення ефективності використання наявних і доступних інвестиційних ресурсів. Проблема розвитку інвестиційного процесу набуває визначального характеру для виходу сільського господарства з критичного стану та забезпечення конкурентоспроможного виробництва продуктів харчування як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчих ринках [12].

Отже, на сьогодні механізм державного регулювання аграрного сектора залишається недосконалим. Щоб уникнути негативних впливів, які чинить державне

регулювання на суспільний добробут і конкурентоспроможність товаровиробників, уряди багатьох країн змінюють свою аграрну політику відповідно до міжнародних угод. Світова організація торгівлі (СОТ) здійснює правове регулювання в даній сфері, у тому числі щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією і продовольством [1].

У структурі СОТ виробництво та торгівля сільськогосподарськими і продовольчими товарами регулюються Угодою про сільське господарство, укладеною під час Уругвайського раунду, й Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи. Перша визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами, механізми застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі в цьому секторі.

Сьогодні Україна не має зобов'язань перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, яка надається через програми «жовтої скриньки». Поступове скорочення програм «жовтої скриньки» та перехід до програм «зеленої скриньки», фінансування якої не передбачає обмежень правилами СОТ, характерне не тільки для країн ЄС. Механізми реалізації програм «зеленої скриньки» не мають пов'язуватися з внутрішніми та світовими цінами, не повинні впливати (або впливати якомога менш) негативно на торгівлю та виробництво.

Підтримка сільського господарства заходами «зеленої скриньки», властива і для розвинених країн [14]. Так, частка державного фінансування, що входить до «зелених» програм розвитку, становить в Австрії 91 % від загальної суми, а в США – 77 %. У країнах ЄС, Бразилії, Канаді частка цих програм складає 50 – 60 % від загальної підтримки, а в Україні – 75 %; це «жовті» програми підтримки та лише 25% – «зелені» [15].

Тобто, зважаючи на зобов'язання, які, Україна має перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, потрібно поступово скорочувати програми «жовтої» з переходом до програм «зеленої скриньки» [15].

Виходячи з того, що сільське господарство сприяє розвитку інших галузей національного господарства, які поставляють йому засоби виробництва та споживають як сировину, надають транспортні, торговельні та інші послуги, постановою Кабінету Міністрів України від 2007 р. № 1158 прийнята до виконання Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. Основна мета Програми полягає у забезпеченні конкурентоспроможності сільського господарства на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантуванні продовольчої безпеки країни та збереженні селянства як носія української ідентичності, культури і духовності [16].

Отже, Україні необхідно сформулювати свою власну стратегію розвитку експортного потенціалу (конкурентних переваг), котра б належним чином захищала (підтримувала) вітчизняний бізнес від жажливих викривлень конкуренції на світових ринках.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Державне регулювання сільського господарства в Україні характеризується недосконалістю та обмеженістю фінансування галузі. Необхідність державного регулювання сільського господарства багато вчених пов'язують із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також із впливом природно-кліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва. Інвестиційна діяльність у сільському господарстві є процесом закладання майбутнього країни та забезпечення її продовольчої безпеки. Регулюючи зовнішньоекономічну діяльність, держава повинна сприяти залученню іноземних інвестицій для впровадження ресурсоощадливих технологій, селекції та племінних станцій, а також соціального розвитку села в

напрямі розвитку інфраструктури невиробничого призначення на селі. Отже, чим більші обсяги інвестицій, тим більш ефективним буде державне регулювання інвестиційної діяльності, тим більший обсяг ВВП можна отримати в майбутньому та збільшити дохідну частину державного бюджету.

Членство України в СОТ має нові шанси й певні ризики та загрози. Тобто це конкуренція між українськими товаровиробниками сільськогосподарської продукції та членам СОТ, уведення додаткових санітарних, екологічних та технічних вимог для української продукції. Зважаючи на зобов'язання, що Україна має перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, потрібно поступово скорочувати програми «жовтої скриньки» з переходом до програм «зеленої скриньки».

Головним чинником розвитку зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції є посилення регульованої ролі держави, спрямованої на захист внутрішніх виробників від надмірної зовнішньої конкуренції та підтримку вітчизняного експорту.

Бібліографічні посилання

1. **Самусь Г. І.** Необхідність державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України // Всеукр. наук.-виробн. журн. «Сталий розвиток економіки». – 2011. – С. 46–49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unipr.km.ua/upload-files/_6_2011.pdf
2. **Коваленко О. Ю.** Державне регулювання сільськогосподарського виробництва // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>
3. **Березіна Л. М.** Світовий досвід державного регулювання АПК: уроки для України // Наук. вісник ЛНАУ. – 2010. – №16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/ekon/2010_16/Beresina.pdf
4. **Міщенко Д. А.** Аналіз методів державного регулювання аграрного сектора економіки України // Наук. пр. Держ. управління. – Вип. 135. – Т. 147. – 2010. – С.123–127. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/governmgmt/2010/147-135-24.pdf>
5. **Тюхтенко Н. А.** Інструменти та методи державного регулювання сільськогосподарського виробництва / Н. А. Тюхтенко, С. А. Карунас // Вісник Бердян. ун-ту менеджм. і бізнесу. – 2011. – № 1(13). – С. 47–50. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vbumb/2011_1/8.pdf
6. **Чистов С. М.** Державне регулювання економіки : навч. посіб./ С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – 2-ге вид., доопрац. і допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 440 с.
7. **Погрібний О. О.** Аграрне право України : підручник / За ред. О. О. Погрібного. – К. : Істина, 2007. – 448 с.
8. **Смоленюк Р.П.** Орієнтири фінансового регулювання сільського господарства // Всеукр. наук.-виробн. журн. «Інноваційна економіка». – Вип. № 3. – 2013 (41). – С.245–250 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2013_3/245.pdf
9. **Федуняк І. О.** Використання державних інструментів для регулювання аграрного ринку України // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва,

Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vkhnau_Ekon/2009_11/pdf/11_41.pdf

10. **Шульга О.** Державне регулювання розвитку аграрного сектора України // Наук. журн. «Аграрна економіка». – 2012. – Т. 5. – № 3–4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ae/2012_34/files/12shoabd.pdf.

11. **Мироненко М. Ю.** Державне регулювання економіки АПК // 36. наук. пр. «Теорія та практика державного управління». – Вип. 3(34). 2011. – 280 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/trpdu/2011-3/doc/2/13.pdf>.

12. **Адаменко А. П.** Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері // Вісник Сум. нац. аграр. ун-ту. Сер. «Фінанси і кредит». – 2009. – № 2.

13. **Окрепка М. Є.** Розвиток сільськогосподарського виробництва і проблеми його інвестування // Вісник Запор. нац. ун-ту «Економічні науки». – 2010. – №4(8). – С.176 – 180. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/eco_2010_4/2010_4/176-180.pdf.

14. **Орленко О. В.** «Зелена скринька» СОТ як стратегічний напрям розвитку аграрної політики України // Журнал «Бізнес Навігатор». – 2009. – №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_2/2009/02/090206.pdf.

15. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.kiev.ua.

16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ №1390 (1390-2011-п) від 28.12.2011) № 1158 від 19.09.2007р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>.

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

УДК 339.96:330.322

Н. А. Навроцька

Академія митної служби України

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Узагальнено провідні тенденції розвитку світових інвестиційних процесів в умовах глобальної конкуренції. Визначено, що головною конкурентною стратегією ТНК стала стратегія контролю ринку. Забезпечення конкурентних переваг у межах стратегії контролю ринку відбувається шляхом концентрації капіталу та забезпечення ресурсної та продуктової монополії. Визначено особливості інвестиційних програм ТНК в межах стратегій максимізації прибутку та цінових стратегій.

Ключові слова: інвестиційний процес, міжнародна інвестиційна діяльність (МІД), транснаціональні корпорації (ТНК), конкуренція, конкурентна стратегія, монополія, глобалізація, транснаціоналізація, інвестиційна стратегія.

Обобщены основные тенденции развития мировых инвестиционных процессов в условиях глобальной конкуренции. Определено, что ведущей конкурентной стратегией ТНК стала стратегия контроля рынка. Обеспечение конкурентных преимуществ в рамках стратегии контроля рынка осуществляется посредством концентрации капитала и обеспечения ресурсной и продуктовой монополии. Определены особенности инвестиционных программ ТНК в рамках стратегий максимизации прибыли и ценовых стратегий.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, международная инвестиционная деятельность (МИД), транснациональные корпорации (ТНК), конкуренция, конкурентная стратегия, глобализация, транснационализация, монополия, инвестиционная стратегия.

There are two opposite trends, which develops under the influence of global competition. The first trend is increasing the competition and the second trend is monopolization of global markets. Now the competitive strategies of maximizing profit and pricing strategies are not so important. The main strategy now is the strategy of the market control in the form of monopoly or oligopoly.

The strategy of the market control leads to changes in the investment process as follows:

- an increase in the concentration of capital by means of mergers and acquisitions, the concentration of capital in the state national corporations which are transformed into state TNCs;
- concentration of investment resources in the areas that create the resource or product monopoly, especially particularly in industries that define technical and technological progress of production.

Maximizing profits and pricing strategies define to the following changes in the investment process:

- optimization of the investment programs, increasing reinvestment and disinvestment;
- an increase in the hidden transfer of investment resources within TNCs;
- development of international production cooperation and strategic alliances.

Key words: investment process, international investment, transnational corporations (TNCs), competition, competitive strategy, globalization, transnationalization, monopoly,

investment strategy.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується безпрецедентними змінами у світовому бізнес-середовищі. Глобальні зміни спричиняють диверсифікацію форм і напрямів міжнародної конкуренції, методів боротьби за володіння й контроль над технологічними, інтелектуальними, природними й інвестиційними ресурсами. Розвиток глобальної конкуренції викликає відповідні трансформації інвестиційного процесу, спрямованість якого визначається забезпеченням глобальної монопольної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційний процес у різних аспектах розглядали чимало вчених. Варті уваги праці І. Бланка, Л. Борща, А.Гайдуцького, А. Гриценка, В. Гейця, Б. Губського, А. Пересади, В. Федоренка, Н.Татаренка, А. Поручника та ін. Серед зарубіжних учених, які внесли значний вклад у дослідження інвестиційної сфери, слід відзначити Г. Александера, Дж.Бейлі, В. Бочарова, З. Боді, Л. Гітмана, М. Джонка, А. Кейна, В. Ковальова, Дж. Кейнса, М.Марковіца, У. Шарпа, Ф. Фабозці, М. Харрісона, В. Царьова та інших. У наукових працях цих учених основна увага приділена найбільш значним тенденціям міжнародної інвестиційної діяльності (МІД), багато з яких актуальні і сьогодні.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах швидких змін глобального середовища спрямованість, зміст та характер інвестиційних процесів набувають істотної динаміки під впливом глобальних детермінант, провідною з яких є глобальна конкуренція. Її вплив формує новітні тенденції розвитку світової економіки, в тому числі й інвестиційного процесу, що потребує їх постійного моніторингу та аналізу.

Формулювання мети. Метою дослідження є системне осмислення новітніх явищ у розвитку інвестиційних процесів та їх трансформація під впливом розвитку глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Глобальна конкуренція, на наш погляд, розвивається під впливом двох різноспрямованих тенденцій, в основі яких лежать глибокі макроекономічні трансформації. Перша тенденція пов'язана з посиленням конкурентних відносин, що зумовлено розвитком таких факторів:

зростання виробництва протягом останніх десятиліть сприяло збільшенню числа підприємств-конкурентів у кожній галузі;

- диверсифікація виробництва та поява багатогалузевих концернів сприяли значному розвитку продуктової конкуренції;

- підвищення доходів домогосподарств, що має сталий довготерміновий характер, зумовлювало те, що потреби стали значно більше різноманітними й індивідуалізованими;

- розвиток НТП сприяв скороченню циклів зміни продуктів і технологій та ускладненню номенклатури товарів;

- посилення конкурентних позицій країн, що розвиваються, сприяло збільшенню кількості учасників глобального ринку;

- проведення державами політики заохочення конкуренції та антимонопольної політики.

Дію кожного з перерахованих факторів було посилено заходами з міжнародної лібералізації торгівлі й руху факторів виробництва.

Разом із цим, розвивається протилежна тенденція, що сприяє посиленню монополізації глобальних ринків. Основними факторами, що впливають на формування цієї тенденції, є такі:

- прискорення концентрації капіталу в умовах швидкого економічного розвитку, зростання ролі транснаціональних корпорацій;
- збільшення продуктової диференціації, що відбулося внаслідок зростання доходів, підвищення потреб, прискорення науково-технічного прогресу;
- підвищення видатків на НДДКР, що підвищує галузеві вхідні бар'єри;
- ускладнення галузевої структури виробництва.

Співставивши наведені протилежні тенденції розвитку глобальної конкуренції, можна зробити висновок, що монополізація охопила практично всі сфери ринку й стала значно глибшою, ніж раніше, оскільки практично не залишилося повністю стандартизованих, недиференційованих продуктів (і послуг). Водночас, конкуренція між частковими монополістами, незважаючи на значні тенденції щодо її пом'якшення, посилюється.

Посилення монопольної спрямованості глобальної конкуренції істотно впливає на інвестиційні стратегії провідних суб'єктів світового господарства –ТНК, а узгоджена політика капіталовкладень фірм-гігантів фактично визначає напрями і характер розвитку світового інвестиційного процесу й найважливіших галузей світового господарства. За таких умов стратегії максимізації прибутку й цінові стратегії, характерні для минулого століття, поступаються місцем стратегії контролю ринку у формі олігополії або монополії. Саме така стратегія забезпечує стійке надходження прибутків і стабільний розвиток корпорації, а інвестиційні рішення корпорацій, які ґрунтуються на стратегії контролю ринку, можуть впливати на зміни мотивів, напрямів, масштабів і джерел інвестицій. Стратегія контролю ринку змушує корпорації постійно збільшувати свій капітал за допомогою постійного нагромадження, що є загальною закономірністю розвитку великих національних і транснаціональних компаній.

На сьогодні саме стратегія контролю ринку визначає певні зміни в інвестиційних процесах, характерною рисою яких в останнє десятиліття стала спрямованість в активи, що забезпечують зростання рівня монопольної влади. Це проявляється в таких основних тенденціях:

- 1). Підвищення концентрації капіталу.
- 2). Вкладення капіталу в галузі, що забезпечують ресурсну або продуктову монополію (монополію новизни).

Найважливішим способом концентрації капіталу є злиття й поглинання, які набувають особливого значення у глобальних інвестиційних процесах, виступаючи основною формою здійснення ПП. Злиття та поглинання дозволяють ТНК отримати такі позитивні ефекти: збільшити масштаби операцій, монополізувати ринки та отримати стратегічні активи інших фірм; диверсифікувати ринки збуту та ризики; використати нові фінансові можливості; перевести виробництва на більш високий технологічний рівень; прискорити експансію на закордонні ринки та ін., що дозволяє, в підсумку, підвищити ефективність за рахунок синергії ефектів.

В умовах глобальної конкуренції злиття і поглинання набувають транснаціонального характеру. Важливим засобом забезпечення конкурентних переваг глобальних корпорацій виступають транснаціональні інвестиції, а зарубіжні філії та дочірні компанії відіграють вагомий роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрат виробництва, підвищенні прибутку. В даному зв'язку зростає їх значення як найважливішого інструментарію закордонного інвестування. На 2012 р. у всьому світі налічувалось близько 103 тис. ТНК та їхніх 892 тис. зарубіжних філій, за останні 20 років кількість ТНК зросла майже втричі, а кількість філій за той же час – більш ніж у 5 разів [8].

На тлі зростання капіталу ТНК і їх міжнародної активності все більше ускладнюється проблема підтримки конкурентоспроможності національних компаній. Останнім часом спостерігається тенденція значної концентрації капіталу в національних державних корпораціях, які перетворюються згодом на державні ТНК. Державні ТНК стають новими крупними учасниками світового інвестиційного процесу. Так, на 2010 р. у списку 100 найбільших ТНК світу опинилися 19 державних ТНК. На сьогодні налічується близько 650 державних ТНК, які мають 8500 закордонних філій по всьому світі. Хоча їх число становить менш 1 % всіх ТНК світу, на їхні закордонні інвестиції в 2010 р. доводилося 11 % глобального ВВП. У 2010 р. обсяги ПП, які здійснювали державні ТНК, досягли близько 11 % глобальних інвестиційних потоків [8].

Створення державних ТНК є дієвим інструментом забезпечення конкурентності національних компаній у країнах, що розвиваються, де функціонує понад половини всіх державних ТНК світу (56 %), у країнах Східної Європи й СНД – 3 %. Але й у розвинених країнах продовжують діяти чимало державних ТНК, що становить 44 % від загальної кількості державних ТНК у світі. Вони є досить диверсифікованими, активно діють як у первинному секторі, так і в секторі послуг [8].

Формування глобальних конкурентних переваг забезпечується також зосередженням інвестиційних ресурсів у сферах, що створюють ресурсну або продуктову монополію, особливо у ключових галузях, які визначають технічний і технологічний прогрес виробництва. На думку автора, інвестиційні процеси ТНК розвиваються сьогодні, в основному, у двох напрямках:

- високотехнологічні галузі, телекомунікації, автобудування, фармацевтична й хімічна промисловість;
- сировинні галузі, до яких, у першу чергу, можна віднести нафтові, газові, лісові, паперові, а також кольорову металургію.

ТНК створюють високу концентрацію капіталу в провідних галузях світової економіки. Так, наприклад, 60 – 70 % світового ринку продукції електронної промисловості перебуває під контролем 20 – 25 ТНК, що входять до групи 100 найбільших світових корпорацій. Високий ступінь контролю з боку ТНК спостерігається на світовому ринку телекомунікацій, алюмінію, алмазному ринку. Вони реалізують 80 % усієї виробленої у світі продукції електроніки та хімії, 95 % продукції фармацевтики, 79 % продукції машинобудування [5–8].

Особливу роль у діяльності найбільших ТНК світу відіграють такі галузі та сфери як електричне та електронне обладнання, нафтопереробка, автомобілебудування, банківські послуги, виробництво продуктів харчування, фармацевтика і біотехнології. Обсяг продажу продукції цих галузей складає близько 80 % загальних продажів ТНК. Особливо швидкий розвиток останнім часом отримали галузі телекомунікацій, фармацевтики та комунальних послуг. Це підтверджує, що на сучасному етапі в промисловості високорозвинутих країн найбільшим динамізмом відрізняються наукомісткі галузі, а ТНК, у свою чергу, є головними суб'єктами технологічного прогресу у глобальному масштабі, а також основним суб'єктом трансферу технологій.

Одночасно, зберігається тенденція зростання частки інвестицій у первинний сектор, обсяги яких збільшилися з 7 % (в 1989–1991 рр.) до 14 % (2011 р.) від загального обсягу ПП. Це значною мірою пов'язано з бажанням установити контроль над джерелами природних ресурсів унаслідок підвищення цін на них та усвідомлення їх обмеженості. Внаслідок такої монополізації під контролем ТНК перебуває 90 % світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну

та залізної руди, 85 % – ринку міді й бокситів, 80 % – ринку чаю та олова, 75 % – сирої нафти, натурального каучуку та бананів [5– 8].

Наведені тенденції дозволяють зробити висновок, що ТНК і пов'язані з ними інвестиційні потоки орієнтовані, в основному, на галузі, котрі володіють певними якісними характеристиками, до яких можна віднести високотехнологічні галузі виробництва, які відрізняються високими вхідними бар'єрами, а також галузі ресурсозабезпечення.

Однією з основних форм установалення контролю над ринком або захоплення й розширення частки ринку є науково-технічна й технологічна конкуренція між ТНК. Корпорації, в першу чергу, прагнуть закріпити за собою монополію на знання і розробку принципово нових технологій як основного інструменту забезпечення власного інтелектуального лідерства на світових ринках, вдаючись водночас до широкого імпорту високотехнологічних готових і комплектуючих виробів.

Саме ТНК забезпечують широке продуктивне використання інновацій і структурні зрушення в економіці на їх основі. За деякими даними, вони володіють понад 80 % світового обсягу патентів і ліцензій на нову техніку, технології й ноу-хау. За оцінками зарубіжних фахівців, близько 75 – 80 % загальносвітового обсягу НДДКР у приватному секторі здійснюється саме в рамках ТНК, а на 700 найбільших промислових фірм світу припадає приблизно половина всього обсягу комерційного використання винаходів у світі [2; 4].

Корпоративні вкладення в НДДКР мають стійкі тенденції зростання. Навіть під час кризи компанії намагаються зберегти власні інноваційні програми, оскільки розглядають інновації як найважливіший фактор майбутнього довгострокового розвитку. Так, зниження інвестування інновацій у період кризи 2008 р. склало 2 %. У той же час це скорочення було значно менше, ніж за іншими показниками діяльності компаній: обсягів продажів компаній (–10 %), капітальних вкладень (–17,5%) і їхніх прибутків (–21 %) [3].

Експерти відзначають такі головні причини, за якими компанії прагнуть не скорочувати інвестиції в інновації навіть у періоди криз:

- інновації вже стали ключовим компонентом усієї корпоративної стратегії, а зниження темпів в інноваційному циклі може означати втрату конкурентних переваг або повне вибуття з гри;

- багато компаній розглядають рецесію як можливість кращої реалізації власних переваг порівняно з конкурентами, особливо з більш слабкими, які заощаджують на інвестиціях у НДДКР із фінансових міркувань.

Важливим складником інноваційно-інвестиційної стратегії ТНК є ліцензійна політика. Вона являє собою самостійну частину інвестиційної програми корпорації, що спрямована на створення власних патентних фондів, які використовуються як засоби конкурентної боротьби, метод проникнення на національні ринки інших держав, канал одержання високих прибутків. Ліцензування забезпечує одержання доходу й дозволяє уникнути ризиків, пов'язаних з освоєнням нових ринків та виробництвом, тому що являє собою одержання прибутку за рахунок інтелектуальної власності. Крім того, ліцензійні угоди дозволяють забезпечити ТНК ефективний контроль за виробництвом і збутом нової продукції, розширити вплив на ринку даної продукції, досягаючи при цьому власних економічних інтересів.

Найважливішим складником нематеріальних активів, що забезпечує конкурентні переваги ТНК, є бренди. Значення даного активу підвищується з розвитком монопольної конкуренції, яка все більше виступає як конкуренція «торговельних марок», а також із підвищенням технологічної складності продукту,

коли бренд починає відігравати роль «гарантії» певної якості товару і виступає в сучасних умовах як специфічна форма продуктової монополії. З інвестиційної точки зору бренд представляє певний «стан здоров'я» бізнесу, що забезпечує більш надійні й сталі доходи. Таким чином, бренди, з їх здатністю забезпечити дохід, можуть бути класифіковані як продуктивні активи точно в такий же спосіб, як будь-які інші, більш традиційні активи бізнесу (устаткування, кошти, інвестиції та ін.). Економічна віддача від вкладень у бренди є більш тривалою, порівняно з іншими, як матеріальними, так і нематеріальними активами (наприклад, патентами), що приваблює інвесторів до таких активів. Саме тому більша частина злиттів і поглинань за останні 20 років так чи інакше була пов'язана із придбанням брендів. Глобалізація торгівлі підсилює інтерес до інвестування в бренди. Можна говорити про нову тенденцію в брендингу – інтернаціоналізацію брендів, що робить їх найважливішим ресурсом у глобальній конкуренції.

Стратегії максимізації прибутку та цінові стратегії починають поступатися місцем стратегіям монополізації та контролю ринку, але зберігають своє велике значення. Вони реалізуються в локальних стратегіях ТНК – стратегія виживання, випередження, стандартизації, диференціації та інші. Відповідно до них відбувається трансформація інвестиційного процесу ТНК.

Провідне місце в інвестиційних програмах корпорацій посідають стратегії відтворення основного капіталу. Інвестиції з метою відшкодування вибуття основного капіталу залежать від багатьох факторів, що діють одночасно, а іноді й різноспрямовано. Ці інвестиції тісно пов'язані зі стратегічними рішеннями відносно темпів зростання основного капіталу, динаміки змін технологічної структури капіталу й упровадження новітніх технологій, із суб'єктивним характером оцінок морального й фізичного зносу основних фондів, податковою й амортизаційною політикою держави. Важливими факторами виступають також зовнішні умови як економічного, так і політичного характеру, які нерідко змушують компанії змінювати інвестиційні рішення.

У зв'язку з транснаціоналізацією і зростанням кількості дочірніх компаній виникають нові напрями інвестування – реінвестування, дезінвестування й репатріація прибутків.

Реінвестований дохід є одним із компонентів ПІІ та виступає важливим джерелом їх надходжень протягом тривалого часу. Реінвестований дохід може бути використаний ТНК на придбання або будівництво нових іноземних філій, або збільшення капітальних видатків в існуючих філіях, або для збереження як наявних авуарів. Сьогодні у філіях ТНК в усьому світі нагромаджені величезні обсяги наявних коштів та інших активів від реінвестованих доходів. За період 2005–2011 рр. норма реінвестованих доходів у світі становила, в середньому, 23 % від обсягів ПІІ. Найбільші обсяги реінвестованого капіталу були в країнах, що розвиваються (36 % їх ПІІ), та в перехідних економіках (32 % ПІІ), що становить важливе джерело їх фінансування. Для розвинених економік норма реінвестицій склала тільки 17 %. Серед розвинених економік найменша норма реінвестицій відмічалася в країнах ЄС (близько 12% ПІІ) [9, С. 21–26].

Інвестиційні програми ТНК містять у собі як інвестиційні заходи, так і дезінвестиційні, тобто заходи щодо продажу філій та пакетів акцій дочірніх компаній, наприклад, під час зниження їх прибутковості, під тиском кредиторів тощо. Процес дезінвестування може бути наслідком макроекономічних змін у світі або приймальної економіки, перебудови організаційної структури компанії. Певний вплив на ці процеси можуть здійснювати також економічні та політичні умови країн базування. Наприклад, багато ТНК із США переглядають розташування деяких

міжнародних операцій та, відповідно, філіальної мережі у зв'язку з розвитком таких трендів: збільшення видатків на зарплату в країнах, що розвиваються; послаблення долара; розвиток техніки та технології; зменшення енергетичних витрат (унаслідок збільшення експлуатації сланцевого газу).

За орієнтовними даними, в 2012 р. 500 млрд дол., отримані як дохід від ПП, були реінвестовані в країнах приймання, але 1 трлн був репатрійований у країну-реципієнт інвестицій або в інші країни. Таким чином, стратегічні дезінвестиції є необхідним складником загальної інвестиційної стратегії ТНК.

Збільшення закордонного інвестування згодом викликає зростання частини прибутку, що не реінвестується в приймальних економіках, а вилучається, репатріюється в материнську компанію. Частка репатрійованого доходу в світі в 2011 р. складала 3,4 % валового доходу компаній, у розвинутих економіках – 2,9 %, у країнах, що розвиваються, та перехідних економіках – 4 та 7 % відповідно. Високий розмір репатрійованого прибутку пов'язаний, як правило, з вичерпанням мотивів та можливостей для наступних інвестицій.

Найважливішим інструментом забезпечення конкурентоспроможності ТНК є внутрішньофірмовий трансферт інвестиційних і фінансових ресурсів. Системи управління фінансовими коштами ТНК використовують такі канали їх переміщення всередині корпорації, як прямий переказ капіталу; переказ дивідендів; платежі за управлінські, консультаційні, маркетингові та інші послуги; внутрішньофірмові трансферні ціни, кредити й страхування. Деякі з перерахованих каналів є «прозорими» для зовнішнього світу, але більшість із них найчастіше має прихований характер та замасковані під звичайні зовнішньоторговельні та інвестиційні операції.

Великі можливості для маніпуляцій із капіталом для ТНК відкрило утворення міжнародної системи офшорів. Використовуючи численні схеми, в які включені підприємства й фірми за кордоном і офшорні структури, ТНК одержали потужний інструментарій для ефективного керування власним капіталом, що принципово неможливо для звичайної національної компанії.

Привабливість офшорного бізнесу полягає в тому, що компанії одержують значні податкові пільги або навіть повне звільнення від податків, спрощену звітність та валютне регулювання. Це дозволяє величезному числу компаній з різних країн світу виводити з-під державного податкового, валютного та інших форм контролю значні фінансові ресурси, що робиться без порушення законодавства й використовується як елемент податкової оптимізації.

За різними оцінками, близько 100 держав і територій у цей час тією або іншою мірою надають «послуги», близькі за своїм змістом до офшорних. При цьому кількість підприємств, що зареєстровані в офшорах, обчислюється сотнями тисяч. Так, наприклад, до 2005 р. кількість фірм, які були зареєстровані на Британських Віргінських островах, складала 635 тис., на Багамах – 47 тис., на Кайманових островах – 30 тис. [1, С. 492].

Обсяги фінансових операцій, що проводяться через офшори, досить значні. До останнього часу офшорна індустрія розвивалася надзвичайно швидкими темпами й перетворилася на глобальний бізнес, що, за деякими підрахунками, охоплював приблизно половину обсягу світових фінансових угод [10].

З одного боку, офшорне інвестування додає гнучкості фінансовій та інвестиційній політиці фірми, є важливою складовою податкової оптимізації, що дозволяє перемагати у глобальній конкуренції. З іншого боку, податкова оптимізація, вивіз капіталу, використання трансферних цін для внутрішньо корпоративних розрахунків непокоїть уряди країн світу, про що свідчать спроби посилення

міжнародного контролю руху капіталу через офшорні зони.

Важливим напрямом забезпечення конкурентних переваг ТНК, що дозволяє оптимізувати використання інвестиційних ресурсів, є міжнародна кооперація виробництва, що являє собою розмаїтість форм інвестиційно-виробничої взаємодії, серед яких: підрядне виробництво, аутсорсинг, франшизинг тощо. Передача кооперантам виробництва окремих вузлів і деталей, найбільш трудомістких, ресурсоємних та екологічно шкідливих технологічних процесів дозволяє корпорації оптимізувати виробничий та інвестиційний процеси. Розгалужена кооперація виробництва властива для багатьох галузей, і особливо для електронної, електротехнічної й автомобільної промисловості.

Особливе місце в інвестиційних стратегіях ТНК посідають стратегічні альянси. Вони створюються компаніями для підвищення конкурентності з використанням багатофакторного синергетичного ефекту, виходу на цільовий ринок або закріплення на ньому, посилення монопольного становища. На сьогодні стають усе більш популярними стратегічні альянси у високотехнологічних галузях, що дозволяє реалізовувати складні проекти з використанням сильних сторін кожного з учасників. Наприклад, компанія Samsung успішно реалізувала спільні проекти з компанією Intel (розробка пристроїв оперативної пам'яті), Toshiba і Thomson (DVD-плеєри й відеомагнітофони), Compaq і Siemens (мікропроцесори), Cisco System (кабельні модеми) та багато інших.

Часто альянси є єдиним способом виходу на олігопольні ринки, де вже існують сформовані бізнес-структури. У першу чергу це стосується латиноамериканських і азійських країн. Поширеною формою стратегічних альянсів є спільні підприємства, особливо популярні на азійських ринках: китайських, індійських, в'єтнамських, південнокорейських, японському й ринках країн АСЕАН.

Проблеми регулювання конкуренції, пов'язані з міжнародним рухом капіталу й діяльністю ТНК, усе частіше виходять за рамки окремих країн і вимагають вживання заходів на міжнародному рівні. Як показує практика, відсутність або послаблення контролю з боку держави приймання, за діяльністю ТНК спричинює негативні для цієї країни наслідки. Це відбувається, коли збільшення іноземного сектора здійснюється за рахунок поглинання місцевих компаній, мобілізації капіталу з місцевих джерел. Однією з гострих проблем країн, що розвиваються, є вплив капіталу, що значно звужує базу національного нагромадження, отже, і суспільного відтворення. Оскільки монополістичний капітал зацікавлений, у першу чергу, в розвитку тих галузей, де він може забезпечити собі досить прибуткове становище, тобто галузей, що забезпечують найвищу норму прибутку, то капіталовкладення в інтернаціональному масштабі здійснюються саме в такі галузі. А це деформує пропорції суспільного виробництва й викликає ще більше загострення протиріччя між самими гігантами, так і між ними й немонополізованим сектором.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Специфіка сучасної міжнародної конкуренції полягає в тому, що високий рівень концентрації виробництва й капіталу в руках глобальних корпорацій вносить нові моменти у всю структуру міжнародних ринкових відносин: загострюються протиріччя й конкурентна боротьба на світовому ринку як між самими фірмами-гігантами, так і між ними й невеликими компаніями. У цій ситуації спрямованість інвестиційних потоків, керованих ТНК, свідчить про зацікавленість корпорацій у розвитку олігополістичних структур при збереженні сформованого балансу інтересів на олігополістичних ринках.

Бібліографічні посилання

1. **McCann H.** Offshore finance / H. McCann. – Cambridge : Cambridge University Press, The Edinburgh Building, 2006. – 540 p.
2. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/publications/factbook/>.
3. The Global Innovation 1000. – winter 2010. – Issue 61. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.booz.com/global/home/press/article/49852237>.
4. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and Internationalization of R&D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=693>.
5. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
6. World Investment Report 2008: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
7. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
8. World investment report 2011. Non-equity modes of international production and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.
9. World investment report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.
10. **Яковлева Р.** Оффшорные зоны и теневая экономическая деятельность / Р.Яковлева // Банковское право. – 2005. – № 3. – С. 42–44.
Надійшла до редколегії 20.12.2013.

УДК 339.944

Л. О. Нікілєва

Дніпродзержинський державний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Розглянуто характерні ознаки, передумови та принципи партнерських відносин між суб'єктами підприємництва в умовах інформаційного суспільства.

Ключові слова: інформатизація, глобалізація, конкуренція, партнерські відносини, відповідальність, угода, ризик.

Рассмотрены характерные признаки, предпосылки и принципы партнерских отношений между субъектами предпринимательской деятельности в условиях информационного общества.

Ключевые слова: информатизация, глобализация, конкуренция, партнерские отношения, ответственность, договор, риск.

The purpose of article is the establishment of features and conditions of formation and development of partner relations between subjects of managing in conditions of transition to the information market as in the state, and interstate relations.

A theoretical and methodological basis of research became substantive provisions of the economic theory, acts of the Supreme body and the Cabinet of Ukraine, and also proceedings of the Ukrainian and foreign scientists. For achievement of the aims laid down in work, general scientific and special methods are used: theories of systems, comparisons, the analysis, synthesis, grouping and so on.

The analysis of a situation in the international market proves, that modern economic realities put forward rigid requirements to all participants of the international market relations in conditions of an information society. With the purpose of strengthening of the competitive positions, campaigns and businessmen even more often refuse an independent way of the organization of business, preferring partner system of relations.

Occurrence in information has led to creation of the global information market and new conditions of cooperation. These problems are theoretically investigated mainly from the point of view of the organization of electronic system of business. Concerning creation mutually advantageous or, a yak them name "partner" relations, still it is not enough researches and they are developed, mainly, in general.

Offers and the recommendations considered in article, can be used in work on maintenance of the effective mechanism of cooperation of the enterprises and firms in conditions of transition to the information market. For Ukraine which aspires to have partner economic relations with foreign campaigns.

Key words: informatization, globalization, competition, partnerships, responsibility, agreement, risk.

Постановка проблеми. Наприкінці XX – початку XXI ст. більшість країн світу, в тому числі й Україна, ввійшли в новий, більш високий етап розвитку людства – інформаційне суспільство, яке створює міжнародний інформаційний ринок і нові умови економічної співпраці.

Динамічний розвиток підприємницьких відносин та стрімке зростання конкуренції як на світовому, так і національному ринках, постійно змінюють принципи та правила діяльності для суб'єктів господарювання. І тому, прагнучи якнайшвидше адаптуватися до змін, підприємницькі структури, як міжнародні, так і всередині держави, починають розробляти більш гнучкі та дієві стратегії свого розвитку, віддаючи дедалі частіше перевагу партнерським формам відносин. В епоху інформатизації та глобалізації, коли межі кордонів між національними ринками поступово розширюються та стають майже умовними, а досягнення науки і техніки забезпечують безперервний зв'язок між учасниками союзних об'єднань у будь-яких частинах світу – партнерський спосіб організації бізнесу стає дедалі привабливішим для більшості підприємців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами дослідження феномена партнерства між суб'єктами підприємництва займалися як провідні вітчизняні фахівці, серед яких можна назвати А. Гриценка, А. Ігнатюк, О.Квасницю, О. Корольчук, Н. Мікулу, Г. Филюк, так і зарубіжні науковці – Б.Гаретт, К. Грей, Р. Коуз, Б. Райзберг, А. Томсон, П. Юсож та інші.

Дослідженням розвитку міжнародних партнерських відносин у світовій економіці присвячені роботи таких зарубіжних дослідників як: С. Карделла, Г.Клейнер, Б. Райзберг, А. Томсон, вітчизняних – Л. Антонюк, С. Банашов, В.Будкін, Л. Бабій, К. Гаджієв, І. Гладій, А. Ігнатюк, В. Куриляк, Н. Мікула, В.Мельник, Д. Лук'яненко, Т. Орехова, О. Чернега, Є. Панченко, А. Поручник, Є.Савельєв, П. Сєдов, С. Соколенко, О. Сохацька, Д. Фельдман, Г. Филюк, Т.Циганкова, С. Чеботара, О. Ястремська та інші.

Визначення невирішених частин загальної проблеми. На сьогодні проблеми створення інформаційного ринку теоретично розроблені переважно з точки зору організації електронного бізнесу. Щодо створення взаємовигідних або, як їх називають, «партнерських» відносин, досліджень ще недостатньо і вони розроблені переважно в загальних рисах.

Формулювання мети. Метою статті є з'ясування особливостей та умов формування і розвитку партнерських відносин між суб'єктами господарювання в умовах переходу до інформаційного ринку.

Виклад основного матеріалу. Загострення конкуренції на світовому ринку спонукає шукати нові форми і схеми організації та здійснення підприємницької діяльності. Прагнучи закріпити за собою стійкі лідируючі позиції або принаймні залишитися постійними учасниками ринкових відносин, суб'єкти господарювання все частіше використовують нетрадиційні механізми адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища. Відтак збільшується частка підприємств, які віддають перевагу такому способу реалізації бізнесу, в основу якого покладено партнерські відносини. Механізм реалізації подібних відносин побудовано на засадах об'єднання наявних потужностей та ресурсів кожного із учасників з метою отримання максимального ефекту (прибутку) від спільної діяльності [2].

Партнерські відносини – це, певним чином, нова філософія бізнесу і сучасний спосіб започаткування та реалізації підприємницької діяльності. Партнерство між суб'єктами господарювання – досить вигідне явище, адже практично не потребує додаткових фінансових вкладень чи масштабної перебудови організаційної структури підприємства. Існує лише необхідність у кардинальній переоцінці системи господарських відносин загалом та самої процедури ведення бізнесу у зв'язку з нестабільними умовами зовнішнього середовища. У процесі свого виникнення та подальшого формування феномен партнерських відносин зазнав істотного впливу

окремих дисциплін, зокрема, логістики, маркетингу, економічної теорії, стратегічного менеджменту та підприємництва [1, с.171–175]. Постулати економічної теорії дають можливість зрозуміти всю процедуру організації партнерських відносин з наукової точки зору (тобто враховувати всі важливі закони ринку, купівельну спроможність споживачів, оптимальне розміщення продуктивних сил тощо). Логістика сприяє вирішенню питання оптимізації каналів доставки та збуту товарів; маркетинг – дослідженню ринку споживачів, їх уподобань, а також пошуку способів задоволення їхніх потреб; стратегічний менеджмент використовує організацію партнерських стосунків як одну з найуспішніших та найбільш перспективних видів стратегій сучасних господарських одиниць; підприємництво, у свою чергу, дає можливість досягнути та звернути увагу на всі тонкощі організації бізнесу (від моменту його створення до закриття чи ліквідації), а також ознайомитися з нормативно-законодавчою базою, яка регулює подібну сферу діяльності.

Слід звернути увагу на те, що в процесі встановлення партнерських відносин необхідно пам'ятати про певні особливі умови, виконання яких гарантуватиме суб'єктам господарювання подальший успіх союзної діяльності. Однією з таких та найважливішою, на наш погляд, є умова наявності спільних цілей між підприємницькими одиницями. Стратегія розвитку господарської діяльності на основі партнерства першочергово вимагає від учасників об'єднань наявності спільної мети та цілей. Безумовно, кожна окрема компанія, фірма чи підприємство мають власні цілі та способи їх досягнення. Але не варто відкидати людський фактор – спробу збільшення власного прибутку, не слід також забувати: поки що – це перехідний період й інформаційний ринок лише розпочав своє формування, тому деякі моменти його становлення можуть бути дуже болючими для більш слабких партнерів. Оскільки країни не ізольовані одна від одної, вони у будь-якому випадку повинні домовлятися між собою, обговорюючи певні моменти своєї спільної діяльності.

Відповідно, компанії чи підприємства роблять це як шляхом підписання контрактів, так і на основі домовленостей і розробки правил та дій, які стають певними постулатами у процесі подальшої спільної діяльності. Ще на етапі підготовки контрактів сторони мають оцінити та порівняти цілі одна одної і чітко усвідомити свої очікування (оцінити їх реалістичність та адекватність). При цьому всім без винятку учасникам необхідно налагодити дипломатичні відносини і в такий спосіб об'єднати свої зусилля заради досягнення значних позитивних результатів співпраці. Відсутність чи недотримання такої процедури, врешті-решт, стануть причиною того, що партнерські відносини не забезпечать переваг чи вигод для жодної зі сторін, а, навпаки, можуть нашкодити та зіпсувати репутацію кожного з потенційних партнерів.

Ще однією важливою рисою партнерських відносин є взаємна необхідність у встановленні подібних зв'язків. Саме цей фактор є ключовим для досягнення домовленостей між сторонами. Партнерство існує доти, поки зберігається взаємна необхідність та потреба у ньому. Особливою ознакою розвитку відносин можна вважати постійну взаємну зацікавленість, яка підтримується цілком усвідомлено зусиллями підприємств-партнерів. Необхідно пам'ятати, що кожна із сторін зацікавлена у виході на ринок іншої держави і в розширенні зони свого впливу.

Зміцненню партнерських відносин у підприємстві сприяє розподіл ризиків. Якщо одній зі сторін немає чого втрачати, у той час, коли інша сторона залишається абсолютно незахищеною, немає підстав витрачати додаткові зусилля для досягнення спільних цілей, оскільки зі зростанням втрат партнер, без сумніву, зупинить

виконання своїх обов'язків і відмовиться від такої співпраці. Партнерські відносини між підприємницькими структурами полягають у необхідності взаємодії сторін таким чином, щоб утримати домінуючі позиції на ринку та шляхом перерозподілу участі сторін забезпечити досягнення такої мети з найменшими витратами та втратами.

При цьому обов'язковою умовою діяльності є збереження за кожним з учасників економічної незалежності та свободи (згідно з умовами угоди). Але, оскільки партнери часто не можуть бути рівними за своєю економічною силою, мова йде переважно про перерозподіл відповідальності та ризиків між учасниками партнерської домовленості у сферах діяльності, в межах якої вони бажають уникнути участі [2, с.15]. Досвід міжнародних та національних успішно реалізованих партнерських відносин свідчить, що тільки правильний та справедливий розподіл ризиків між сторонами (а також взаємна зацікавленість) гарантує чітке виконання закріплених за ними обов'язків. Основною ознакою партнерських відносин за сучасних умов господарювання є обмін інформацією. Інформаційний складник – це не просто обмін даними, необхідними для реалізації діяльності, а справжня можливість вивести партнерів на якісно новий рівень співпраці, розширюючи таким чином горизонти їх ділової етики та культури. Постійна взаємодія та відкритість інформаційного доступу дає можливість зрозуміти, чому такі схожі, на перший погляд, форми партнерських відносин мають принципово різну схему організації та здійснення господарської діяльності (це стосується стратегічних альянсів, мережевих організацій тощо).

Головне завдання у процесі налагодження партнерських відносин – уникнути кардинальних розбіжностей між сторонами і розробити відповідну політику та правила, які будуть подальшим стимулом для розширення спільної діяльності. Саме тому важливим фактором успішної діяльності є обговорення ще на початковій стадії можливих кінцевих очікувань та прагнень усіх сторін утвореного союзу. Для цього учасники партнерських відносин розробляють стратегію розвитку партнерства, параметри прогресу та гарантії, необхідні всім членам об'єднання. Відмінна риса, без якої розвиток партнерських відносин неможливий – наявність довіри та поваги між союзниками.

Ступінь відкритості та готовності суб'єктів господарювання до партнерства – це той чинник, який дає можливість підприємцям знайти собі потенційного союзника. При цьому діапазон взаємодії може коливатися: від найпростіших товарообмінних операцій до найвищих форм співробітництва (об'єднання капіталу, науково-технічна кооперація, що є найбільш характерною для інформаційного суспільства, тощо). Також слід зазначити, що відкритість та готовність підприємців до партнерства мають певне обмеження – відкритість не є синонімом беззахисності перед конкурентами [2, с. 24].

Пошук та підбір партнера – дуже відповідальний та важливий крок у діяльності компанії чи підприємства. Для того щоб заручитися підтримкою та отримати надійного союзника, перш за все, необхідно ретельно та прискіпливо вивчити всі основні якості, які могли б чітко охарактеризувати співучасника господарського процесу. У цьому випадку звертають увагу на основний вид діяльності підприємства, його ділову репутацію, економічний та фінансовий потенціал, місце розташування тощо. Також варто врахувати культурні характеристики, традиції та особливості, які можуть певним чином вплинути на спільну діяльність. Наприклад, представникам східних націй працювати у неділю забороняють релігійні канони, а в європейців подібних обмежень не існує; релігійні та визначні свята у різних народів мають своє

специфічне календарне відображення, і цей момент також необхідно враховувати, аби налагодити плідну співпрацю. Отже, можна виділити такі особливості та умови, що істотно впливають на успіх партнерських відносин:

- відповідність форми партнерських відносин рівню розвитку підприємницьких зв'язків суб'єкта господарювання. Тобто адекватний та якісний вибір форми партнерства (холдинг, стратегічний альянс, франчайзингове підприємство);
- визначення та усвідомлення спільної мети і цілей діяльності;
- готовність підприємств до компромісів та чіткого усвідомлення зисків, які партнери планують отримати від спільної діяльності;
- рівень дослідження ділового стану потенційного партнера (на початковому етапі);
- з'ясування типу відносин: формальні та неформальні домовленості, усні чи письмові; тривалість; чітко сформульований перелік умов співробітництва;
- конкретне визначення кола взаємних обов'язків та встановлення відповідної пропорції під час формування спільної ресурсної бази;
- оцінка балансу сил із точки зору вкладу партнерів у спільну підприємницьку діяльність. Організація взаємодії партнерів: створення, управління та контроль комунікацій між партнерами.
- урахування культурних, етнічних та релігійних розбіжностей між учасниками партнерства;
- оцінка конкурентів як потенційних партнерів із точки зору ризиків та переваг;
- урахування можливих змін умов господарювання і розробка можливих шляхів негайної адаптації до них [5].

Із проаналізованих факторів, від яких залежить успіх союзної діяльності, можна виділити низку принципів реалізації партнерських відносин. До них, зокрема, належать такі: принцип відповідальності, порядності, довірливості, співучасті, справедливості, додаткової солідарності, відкритості, доступності, прозорості, взаємозалежності учасників, законності, взаємоконтролю та взаємокоординації, синергізму, єдності духу та ділової етики. Система партнерських відносин досить складна та об'ємна для аналізу. Це зумовлено, як правило, постійно мінливими умовами господарювання, а відтак і тим фактом, що партнерські відносини та засади їх формування також динамічно змінюються. Як правило, на шляху свого розвитку відносини між партнерами минають три стадії:

1. Виконувач обов'язків: один партнер здійснює керівництво над іншим; партнер отримує готові рішення; менеджери обмежені у своїх можливостях; одного із партнерів досить легко замінити іншим; партнер виконує накази та доручення; сторони не враховують можливості одна одної;
2. Радник: менеджери мають можливість діяти; партнери радяться між собою; партнери досліджують та вивчають можливості один одного; партнери пропонують один одному можливі шляхи вирішення різних проблемних моментів;
3. Співробітник: партнери беруть активну участь під час прийняття рішень і діють «як одна команда»; отримують доступ до можливостей один одного; повністю використовують можливості один одного [3, с.223–227].

На першій стадії партнери зосереджені на встановленні та досягненні стандартів взаємодії, пов'язаних з якістю товарів, робіт, послуг, термінів їх виконання тощо. Мета першої стадії партнерства – досягнення очікуваної якості взаємовідносин за низької ціни. Контакти партнерів дають можливості поліпшити їх ділові відносини. Переважно здійснюється інформаційне співробітництво. На другій стадії партнери пропонують рішення з приводу спільного розвитку підприємницької діяльності.

Мета відносин – успішне використання нових можливостей, які дає партнерство для задоволення потреб споживачів. Партнери починають активно використовувати та здійснювати управління своїми відносинами. Розвиваються нові комунікативні можливості, у тому числі у рамках спільного планування своєї діяльності. Можлива поява спільних проєктів. На третій стадії партнерство стає глибоко інтегрованим. Починають розмиватись чіткі межі між підприємствами.

Таким чином, тісні партнерські відносини можливі тільки на третій, заключній стадії їх розвитку. Характеризуючи партнерські відносини на сучасному етапі розвитку, варто підкреслити їх особливу рису – наявність конкуренції між учасниками об'єднання. Конкурентні стосунки зберігають не всі партнерські союзи, проте значна їх кількість, зрештою, не відкидає такого сценарію подій. Для реалій ХХІ ст. подібне явище – невід'ємний складник ринкових відносин. За таких умов учасники підписують домовленість про співпрацю, зберігаючи при цьому свою абсолютну автономність та свої позиції на ринку (цільову аудиторію, ринки збуту тощо), без повної інтеграції з іншими суб'єктами господарювання, але заради досягнення спільної мети. Подібний спосіб, наприклад, часто обирають підприємства мобільного зв'язку: з метою розширення клієнтської бази вони між собою домовляються про проведення певних акцій (які подають у вигляді єдиних тарифів і які значно мінімізують вартість розмов) на встановлений термін, при цьому ніяких умов господарювання більше не змінюють і конкурентної боротьби не припиняють.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, сучасні економічні реалії висувають жорсткі вимоги до всіх учасників міжнародних ринкових відносин. З метою посилення своїх конкурентних позицій компанії та підприємці все частіше відмовляються від самостійного способу організації бізнесу, віддаючи перевагу партнерській схемі відносин.

Досвід потужних та відомих у усьому світі підприємств доводить ефективність та перспективність союзної співпраці. Однак слід пам'ятати, що діяльність за подібних умов має цілу низку специфічних рис та особливостей. Перш за все, мова йде про наявність спільних цілей та мети подальшого партнерства. Адже, якщо ця умова не виконується, то сенс в об'єднанні підприємницьких зусиль автоматично зникає. До цього чинника додаються ще й інші важливі фактори, такі як постійний обмін інформацією між партнерами, чітко встановлені права та обов'язки сторін, ступінь готовності та відкритості до пошуку союзника тощо. Проте ці умови забезпечать переваги та зиски від співпраці, якщо виконуватимуться комплексно та одночасно, і лише у такому випадку можна говорити про доцільність та майбутній успіх партнерського об'єднання.

Бібліографічні посилання

1. **Государев М. А.** Экономика партнерства : учеб. пособие. / М. А. Государев. – Н.Новгород : ВГИПИ, 2001. – 94 с.
2. **Єгоренко Н. О.** Участь у міжнародній спеціалізації та кооперації як ефективна форма розвитку вітчизняних підприємств // Економіка : проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 242 : в 4 т. – Д. : ДНУ, – Т III. – 2009. – 268с.
3. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 12. – Ст. 102.

4. **Кузьминов С. В.** Егоїстичний та інтегративний підходи до визначення мети і критеріїв ефективності конкуренції / С. В. Кузьминов // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 24–28.
5. **Магомедова А. М.** Особливості партнерських відносин між суб'єктами підприємництва. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спеціальність: 08.00.04 / А. М. Магомедова. – К. : КНУ ім. Т. Г. Шевченка, 2013. – 19 с.
6. Національна стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. **Підгурська І.** Особливості формування міжнародних партнерських відносин у сучасній світовій економіці / І. Підгурська // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С.5–11.
8. **Сафарян І. А.** Міжнародні партнерські відносини підприємств країн Європи. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спеціальність: 08.00.02 / І. А. Самарян. – Тернопіль : Тернопіль. нац. екон. ун-т, 2012. – 19 с.
9. **Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : моногр. /** За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
10. **Струк Н.** Антикризова стратегія ділового партнерства підприємств України / Н.Струк // Економіка ринкових відносин – 2010. – № 5–6. – С. 332–336.
11. **Уэлборн Р.** Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе / Р.Уэлборн; [пер. с англ.]. – М. : Вершина, 2004. – 327 с.
12. **Шаврук С. А.** Международные стратегические альянсы и многонациональное управление / С. А. Шаврук // Вісник Київ. нац. торг.-екон.ун-ту. – 2005. – № 2. – С.14–25.

Надійшла до редколегії 12.11.2013.

Г. В. Нямецук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ І НАУКИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Досліджено нові організаційні форми взаємодії освіти і науки в умовах глобалізації. Виявлено, що сучасний університет диверсифікує освітні послуги і власну наукову діяльність відповідно до потреб наукомістких секторів економіки. Визначено, що поширюється практика міжнародних об'єднань університетів, функціонування спеціалізованих наукових структур при університетах.

Ключові слова: університет, науковий центр, інтернаціоналізація освіти, управління дослідженнями і розробками, мережеві форми управління, міжнародні освітні програми.

Исследованы новые организационные формы взаимодействия образования и науки в условиях глобализации. Выявлено, что современный университет диверсифицирует образовательные услуги и собственную научную деятельность в соответствии с потребностями наукоемких секторов экономики. Определено, что распространяется практика международных объединений университетов, функционирования специализированных структур при университетах.

Ключевые слова: университет, научный центр, интернационализация образования, управление исследованиями и разработками, сетевые формы управления, международные образовательные программы.

Methodological instruments of investigation are general scientific methods, determination of direct and feedback links between economic events and processes, constructive and critical methods along with descriptive and analytical ones.

The aim of the article is to specify the regulations of education development conception in the age of globalization for creation of new organizational forms of education and science interaction.

Globalization process analysis of educational service enables the author to lay down the following conclusions as to the features and forms of education and science interaction:

- a new model of university has been finalized in Europe. The modern European university functions on the grounds of scientific activities and educational process merging; it has the exclusive right for implementing the fundamental investigations with their further applications in the manufacturing industries and business structures; it diversifies the educational services for future specialists' preparation and fills the education with the completely new content in accordance with the demands of knowledge-intensive sectors of economy; it solely defines the policy and strategy of its activity, independently allocates the funds for financing of educational and scientific processes;

- integration processes in economy are accompanied with activation of the reforming processes in education and science by mutual initiatives. The EU frame programs of research and technological development facilitate, on the one hand, more active involvement of the universities to the added value making in economy and, on the other hand, they speed up the internationalization process of education. International educational programs on the basis of university associations are established, the practice of organizational scientific subdivisions' existence at the universities is expanding.

Key words: university, scientific center, internationalization of education, research

and development management, network forms of management, international educational programs.

Постановка проблеми. Функціонування глобальної економіки забезпечується розвитком відносин суб'єктів господарювання на глобальних ринках товарів та послуг. Розмиття національних меж стає дедалі більш характерним і для ринку освітніх послуг: зростає студентська та академічна мобільність, поширюються технології інтерактивного «віддаленого» навчання, активізується міжнародна взаємодія вищих навчальних закладів, реалізуються спільні освітні програми і наукові проекти тощо. Моніторинг та аналіз цих тенденцій є обов'язковим елементом розроблюваних стратегій інноваційного розвитку національних економік, оскільки прямо впливають на їх ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розгортання процесу глобалізації, ефективної реалізації моделі інноваційного розвитку, підвищення в такий спосіб конкурентоспроможності національної економіки вивчають провідні вчені-економісти, зокрема, Л. Антонюк, Ю. Макогон, Ю. Мосейкін, А. Філіпенко, Л. Федулова, А. Череп та багато інших. Дослідженням процесів реформування національної освітньої системи в умовах глобалізації займаються вчені Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара: Н. Мешко, М. Поляков, Н. Стукало, С. Хамініч.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку автора, недостатньо дослідженою залишається проблема ефективної взаємодії освіти і науки в умовах глобалізації, зокрема шляхом створення нових організаційних форм.

Формулювання мети. Враховуючи науковий доробок провідних вчених, аналітичні документи міжнародних наукових організацій, результати власних досліджень автора, метою статті є уточнення положень концепції розвитку освіти в умовах глобалізації щодо виникнення нових організаційних форм освітньо-наукової взаємодії. Методичний апарат дослідження становлять загальнонаукові методи: діалектичний, пізнання, наукова індукція та дедукція, системний, порівняння і синтезу, визначення прямих та зворотних зв'язків між економічними явищами та процесами, творчо-критичний та описово-аналітичний методи.

Виклад основного матеріалу. Упродовж 80-х рр. XX ст. у світі відбувається зміна освітньої парадигми. Традиційна освіта вже не відповідає вимогам економіки, що швидко розвивається, а тому повинна стати більш гнучкою. У березні 1988 р. на засіданні робочої групи Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до складу якої ввійшли міністри освіти 24 країн-учасниць, було констатовано формування «суспільства, що швидко змінюється» або «активного суспільства» [1]. Характерною рисою такого суспільства визнано нові зв'язки між освітою та економікою: зростання впливу «людського фактора» на ефективність системи господарювання, як наслідок вимоги освоєння використовуваних технологічних процесів, що ускладнюються; технічний прогрес, підвищення рівня освіти громадян як наслідок споживання продуктів, вироблених із застосуванням інформаційних технологій; забезпечення більш загальної освітньої підготовки майбутніх працівників для набуття широкого спектра професійних навичок, як наслідок безробіття і частой зміни місць роботи; більш широке залучення підприємницьких структур до всіх рівнів функціонування системи освіти, як результат зростання впливу «людського фактора» на ефективність системи господарювання і констатовану монофункціональність адміністративних органів управління в освіті.

Гнучка освіта в умовах «активного суспільства» має передбачати можливості поєднання роботи з навчанням, зміну періодів навчання і роботи, здобуття другої

освіти. Особлива роль у такій системі відводиться підсистемі вищої освіти, що випускає готових спеціалістів для ринку праці і є джерелом висококваліфікованих наукових і технічних кадрів. Умови національних ринків, коли пріоритетним чинником розвитку визнаються науковий і технічний потенціали, впливають на умови ринку освітніх послуг. Виникає концепція «навчання протягом життя» і модель т. зв. «інноваційної економіки». Підготовка спеціалістів для сфери сервісу, зокрема, для сфери інформаційних, інжинірингових, комунікаційних послуг, стає стратегічною метою національних вишів. Формування глобального бізнес-сервісу, на думку автора, з урахуванням вказаних фактів є однією з основних передумов глобалізації ринку освітніх послуг.

Механізм функціонування інноваційної економіки, побудований на якісно нових зв'язках із системою освіти, передбачає максимальне використання дослідницького потенціалу вищої школи, зокрема, в галузях біотехнологій, мікроелектроніки, створенні нових матеріалів. Такий взаємовплив бізнесу, освіти та науки, з одного боку, вимагає відповідності кваліфікації спеціалістів, наукових доробків потребам активного суспільства, а з іншого, – критерії ефективності нової, інноваційної економіки ставлять принципово нові завдання як перед окремим студентом, так і перед конкретним університетом.

Таким чином, можна стверджувати, що наприкінці 80-х рр. XX ст. у розвинутих країнах світу виникає модель університету, стратегічно націленого на діалог з економікою. Оновлення діяльності університету відбувається шляхом скорочення державних асигнувань та актуалізацією механізмів самозабезпечення, зокрема розвитку інноваційної активності вишів. Університет набуває ознак підприємницької структури, що має певну автономію, керується принципами рентабельності, окупності власної діяльності і намагається розширити зв'язки як на національному, так і міжнародному рівні економічної системи. ВНЗ розробляє і впроваджує інновації у навчальні програми і зміст навчання, методики викладання, диверсифікуючи освітні послуги згідно з принципами гуманізації. Змінюється бачення «студента» як індивіда, який прагне до гнучкої освіти, підвищення кваліфікації і мобільності в міжнародному вимірі.

Нова роль освіти, згідно з моделлю інноваційної економіки, привертає увагу науковогодослідженнядопроблемреформуванняосвіти. Професор Е. Коротков у своїх працях наголошує: «... освіта може бути ефективною лише в тому випадку, якщо вона є керованою і вдосконалюється в процесах управління», що «... може здійснюватися на основі поліпшень діючої системи» - *переклад наш (Н.Г.)* [5, с. 3]. Управління якістю освіти спрямоване, перш за все, на підвищення конкурентоспроможності ВНЗ. Ураховуючи нагальність забезпечення конкурентоспроможності сучасної організації в міжнародному масштабі, актуальними стають конкурентні переваги університетів на глобальному ринку освітніх послуг (рис. 1).

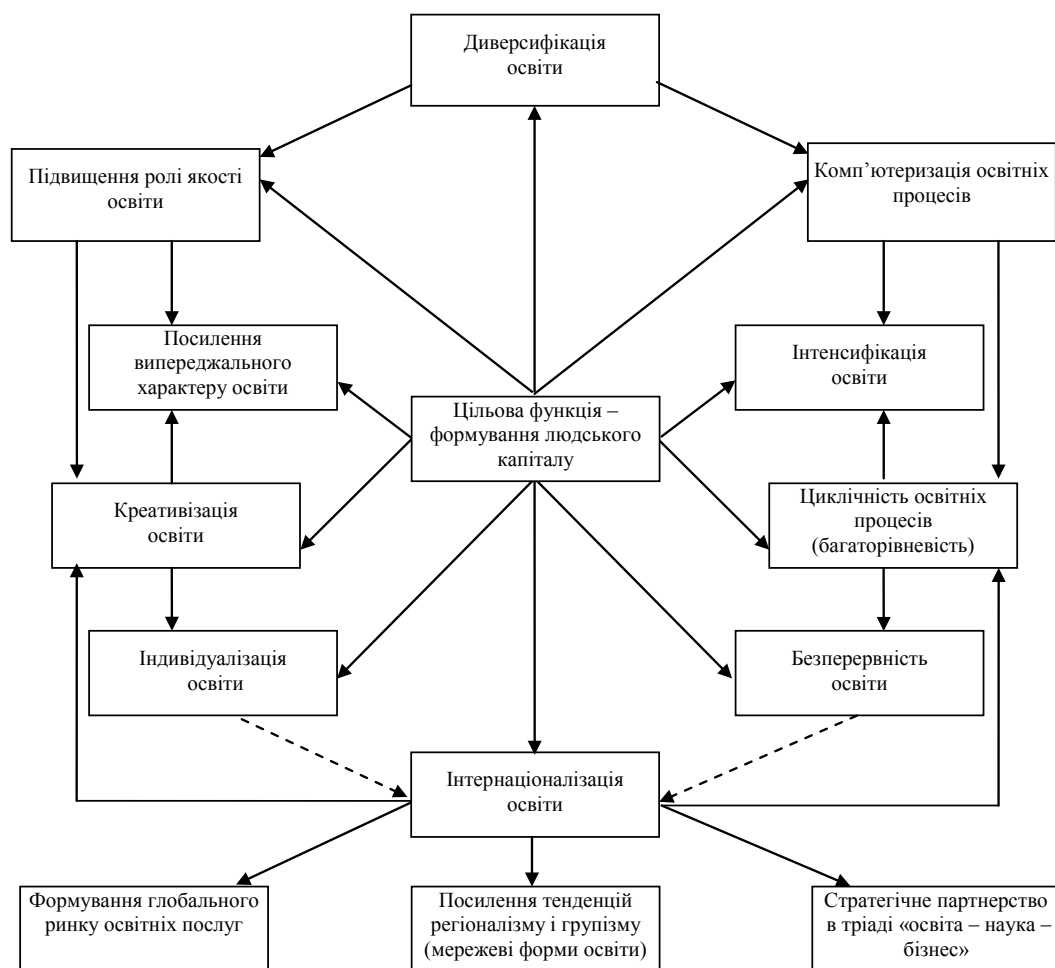


Рис. 1. Сучасні закономірності розвитку освіти та їх зв'язок із тенденціями розвитку міжнародної економіки*

* побудовано автором із використанням даних [5]

Першопричиною інтернаціоналізації освіти є економічне і соціально-політичне зближення країн. Посилення тенденцій регіоналізму і групізму в міжнародній економіці підкреслює необхідність забезпечення сумісності освіти, формування спільного освітнього простору, що, врешті-решт, активізує розвиток глобального ринку освітніх послуг. Стратегічне бачення освіти як складового елемента системи відносин «освіта – наука – бізнес» дозволяє говорити про її інтеграцію до бізнес-середовища, що дедалі зростає, із започаткуванням нових форм партнерської взаємодії.

Як свідчать дослідження в рамках проекту EC-TACIS FINRUS 9804 [4], в умовах інноваційної економіки вищі навчальні заклади розглядаються як база науково-дослідних центрів, котрі, з одного боку, здійснюють R&D, а з іншого, – підтримують професійний рівень викладацького складу. Зокрема, в Західній Європі університетські лабораторії відіграють провідну роль у формуванні науково-технічного потенціалу країн, а університетські вчені складають 20–30 % від загальної кількості вчених країни.

Саме університетська наука провадить тривалі фундаментальні дослідження, а науково-технічний сектор промислових фірм здійснює тільки прикладні дослідження і розробки нової продукції, процесів. Такий факт пояснюється значною вартістю фундаментальних пошукувань та особливостями фінансування R&D. Наприклад, у Німеччині та Австрії фінансування системи вищої освіти здійснюється загальнодержавними органами та органами федеральних земель на основі взаємоузгодження і доповнювання дій. Зокрема, йдеться про спільну підтримку розвитку і створення нових університетів, оснащення матеріально-технічної бази науково-дослідних центрів.

У Бельгії, Великій Британії, Німеччині і Франції в університетах проводяться також дослідження й прикладного спрямування, які промислово реалізуються у спеціальних проміжних структурах. Історичні приклади, як університети міст Льовен у Бельгії та Кембридж у Великій Британії, доводять, що університет можна називати «полюсом притягування в свій регіон підприємств з наукомістких галузей... або, коли забезпеченість регіону висококваліфікованими інженерними кадрами є потужним фактором його привабливості для іноземних фірм, що випускають продукцію високої технології (Уельс)» – *переклад наш (Н. Г.)* [4, с. 21].

Партнерська взаємодія в тріаді «освіта – наука – бізнес» в умовах глобалізації активізується як усередині кожного функціонального блоку, так і між ними; як на національному, так і регіональному (міжнародному) рівнях економічної системи. Виникають т. зв. мережеві форми взаємодії інноваційного співробітництва. На думку автора, мережеві форми взаємодії можна порівняти з мережею філій та інших залежних підприємств транснаціональної корпорації (ТНК). Як зазначає професор О. Рогач, трансакції між двома фірмами в ринкових умовах і в умовах співпраці, спільного володіння дуже відрізняються. В останньому випадку вони є меншими, «мають так званий внутрішній характер, оскільки не є чисто ринковими і координуються головною фірмою» [7, с. 56–57, 298–299]. Недосконалість ринку знань викликає необхідність їх неринкової координації. В цьому випадку ринок знань можна ототожнювати з відносинами в процесі передачі досвіду і навчання співробітників ТНК: організація або фінансування курсів початкової освіти; удосконалення загальноосвітньої підготовки; професійна підготовка (перепідготовка). Саме інтернаціоналізація ринку знань на сучасному етапі викликає нові хвилі зростання ТНК, а отже, – безпосередньо впливає на світову економічну динаміку.

Ще у 80-х рр. XX ст. в СРСР було створено державно-суспільні об'єднання вищих навчальних закладів, що дістали назву «навчально-методичні об'єднання» (НМО). Створення НМО можна розглядати як початок процесів реформування системи управління освітою, оскільки нові структури призначалися «для проведення спільної діяльності в галузі методичного удосконалення освіти за конкретними спеціальностями, а також організації обміну досвідом задля підвищення якості освіти», – *переклад наш (Н. Г.)* [5, с. 269–270]. Сьогодні функції НМО значно ширші: розробка і розповсюдження нових технологій освіти; мотивація інновацій; експертиза освітніх програм; удосконалення стандартів тощо. Такі об'єднання виконують й інтегрувальну функцію, оскільки є сполучним елементом між урядовими органами і ВНЗ. Розробка концепції і стратегії розвитку освіти, що визначається сьогодні як функції НМО, накопичення досвіду діяльності, посилення і диверсифікація зв'язків установ усередині національної системи освіти, налагодження регіональної і міжнародної взаємодії дозволяють розглядати навчально-методичні об'єднання як початкові форми сучасних мережевих університетів.

На початку XXI ст. в Європейському союзі набуває поширення практика створення центрів компетенції в рамках програми «К плюс» [4]. Центр компетенції – це науково-дослідна установа з обмеженим терміном діяльності (зокрема, в Австрії – до 7 років), що створюється на основі співробітництва науково-дослідних підрозділів при університетах із підприємствами у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Фінансування такого центру здійснюється з державних джерел і за рахунок коштів залучених підприємств (частки джерел фінансування закріплюються нормативно). У Бельгії розвиваються міжуніверситетські наукові центри, діяльність яких фінансується з державного і регіонального бюджетів, із коштів установ-засновників, залучених до центру університетів (зокрема, католицької церкви), за рахунок контрактів із представниками промисловості. У Великій Британії створено мережу експортних центрів, що являють собою спеціалізовані дослідницькі групи при вищих навчальних закладах із репутацією високого рівня досліджень та усталеними зв'язками з промисловістю.

У Європейському союзі підбивають підсумки Сьомої рамкової програми з досліджень і технологічного розвитку (РП7). Програма спрямована на підтримку інноваційної взаємодії між країнами ЄС, Росії, асоційованими та третіми країнами за рахунок функціонування Національних контактних точок (НКТ). На сьогодні функціонують 63 національні координатори в 40 країнах. Мета діяльності НКТ – інформаційна та консультативна підтримка, методичний супровід спільної дослідницької діяльності за участю національних наукових колективів у складі міжнародних консорціумів РП7 за основними тематичними напрямками, удосконалення механізмів взаємодії з ЄС [2]. Строк реалізації РП7 – 2007–2013 рр., бюджет програми – 53 млрд євро (рис. 2).

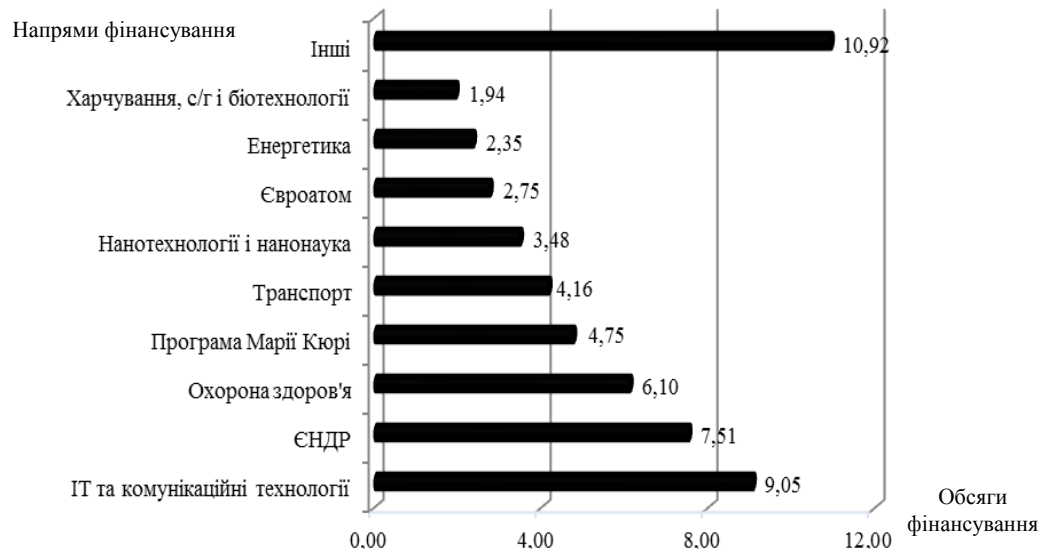


Рис. 2. Напрями та обсяги фінансування проектів Сьомої рамкової програми ЄС із досліджень і технологічного розвитку в 2007–2013 рр., млрд євро*

* побудовано автором на основі даних [2]

Як бачимо з рис. 2, найбільші обсяги фінансування припадають на розвиток інформаційних, комунікаційних технологій та діяльність Європейської науково-

дослідницької ради. Важливе місце серед напрямів фінансування також посідають конкретні освітні проекти (зокрема, Програма Марії Кюрі) та проекти енергетичного співробітництва. Серед категорії «Інші» варті уваги проекти Неядерних досліджень об'єднаного дослідного центру (обсяг фінансування – 1,75 млрд євро), із розвитку дослідницьких інфраструктур (1,72) та дослідження, освоєння космічного простору (1,43). Після завершення строку реалізації РП7 в ЄС планується розпочати Стратегічну програму «Горизонт – 2020».

Рамкові програми ЄС беруться за основу відповідних національних ініціатив інших країн. На думку експертів Федеральної агенції у справах Співдружності Незалежних Держав (СНД), співвітчизників, які живуть за кордоном, та міжнародного гуманітарного співробітництва (Росспівробітництво) «з урахуванням сучасних тенденцій розвитку міжнародного співробітництва у сфері освіти слід не тільки розвивати двосторонній формат взаємодії, а й брати участь у багатосторонніх формах співробітництва» – *переклад наш (Н. Г.)* [3, с. 14]. Як потенційні учасники такої взаємодії називаються країни, що входять до складу регіональних угруповань (зокрема, СНД, ШОС, АТЕС, БРИКС тощо). Сприяння функціонуванню відповідних мережевих університетів (Відкритого мережевого університету СНД, університету Шанхайської організації співробітництва, мережевого університету Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва) зазначено як пріоритетний напрям роботи Росспівробітництва на 2013–2015 рр. Мережевий метод управління із застосуванням мережевих інструментів взаємодії, що пропонуються до розвитку в Державній програмі РФ «Розвиток науки і технологій» на період 2013–2020 рр., має «сприяти розвитку та оновленню кадрового резерву окремих секторів російської науки, зробити більш значущим і помітним присутність російської науки у міжнародному науковому просторі» [6]. Посилення дії нових технологій на управління та організаційні форми бізнесу, що стимулює розвиток гнучких мережевих структур, є однією з основних тенденцій розвитку світового науково-технологічного розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, дослідження процесу глобалізації ринку освітніх послуг дозволило автору сформулювати такі висновки щодо особливостей та форм взаємодії освіти і науки:

– у Європі сформувалась нова модель університету. Європейський сучасний університет функціонує на засадах злиття наукової діяльності з навчальним процесом; має виняткове право проводити фундаментальні дослідження з подальшим їх прикладним використанням у промисловості та бізнес-структурах; диверсифікує освітні послуги з підготовки майбутніх спеціалістів і наповнює освіту принципово новим змістом, керуючись потребами наукомістких секторів економіки; самостійно визначає політику і стратегію власної діяльності, автономно розподіляє кошти на фінансування освітнього та наукового процесів;

– процеси інтеграції в економіці супроводжуються активізацією реформаційних процесів в освіті і науці за спільними ініціативами. Рамкові програми ЄС із досліджень і технологічного розвитку сприяють, з одного боку, активному залученню університетів до створення доданої вартості в економіці, а з іншого, – прискорюють процеси інтернаціоналізації освіти. Започатковуються міжнародні освітні програми на основі об'єднань університетів, нових масштабів набуває практика функціонування організаційних підрозділів наукового профілю при університетах.

Подальші розвідки автор бачить у дослідженні сутності мережевих форм управління освітньою і науковою діяльністю як найбільш гнучких в умовах суспільства, що швидко змінюється.

Бібліографічні посилання

1. Education and economy in changing society // Материали конференції представителів правительств держав – членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЭСР), март 1988, Париж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/699664/> (дата доступу 17.12.2013 р.).
2. European Commission / Research & Innovation / FP7 / Statistics / Budgets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/fp7/index_en.cfm?pg=budget (дата доступу 20.12.2013 р.).
3. Доклад о результатах деятельности Россотрудничества по реализации возложенных на него полномочий в 2012 г. / Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rs.gov.ru/sites/rs.gov.ru/files/otchet_2012.pdf (дата доступу 19.12.2013 р.).
4. **Иванов В. В.** Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС / В. В. Иванов, Б. И. Петров, К. И. Плетнев. – М. : ЕС-TACIS, 2001. – 180 с.
5. **Коротков Э. М.** Управление качеством образования : учеб. пособие для вузов / Э. М. Коротков. – 2-е изд. – М. : Академический Проект, 2007. – 320 с.
6. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» : Распоряжение Правительства РФ № 2433-р от 20.12.2012 г.
7. **Рогач О. І.** Транснаціональні корпорації : підручник / О. І. Рогач. – К. : Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2008. – 400 с.
Надійшла до редколегії 12.12.2013.

УДК 330.34

О. В. Пирог

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено теоретичні положення із становлення постіндустріального суспільства як парадигми розвитку національного господарства країни, проаналізовано еволюцію продуктивних сил відповідно до зміни типу суспільства та визначено пріоритетні фактори виробництва для національного господарства в умовах постіндустріального суспільства.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, парадигма, розвиток, національне господарювання, тип суспільства, продуктивні сили, фактори виробництва.

Исследованы и развиты теоретические положения постиндустриального общества как парадигмы развития национального хозяйства, исследована эволюция производственных сил под влиянием изменения типа общества и определены приоритетные факторы производства для национального хозяйства в условиях постиндустриального общества.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, парадигма, развитие, национальное хозяйствование, тип общества, продуктивные силы, факторы производства.

The article present the results of researching the theoretical positions of postindustrial society as the paradigm of national economy development, the evolution of productive forces under the influence of type of society changes and priority factors of production for national economy at the postindustrial society. The postindustrial society is the type of civilization development, based on best practices preindustrial and industrial societies, creates opportunities for the development of not only financial and material production, but - non-material production, not only of labor skills and abilities of employees, but also for their intellectual development and the development of creative abilities of the individual.

The aim of the article is to research the theoretical positions of postindustrial society as the paradigm of the national economy, analyzing the evolution of the productive forces in accordance with the change at the type of society and determine the priority of inputs to the national economy in terms of postindustrial society.

The development of postindustrial society leads to the formation of the modern paradigm of the national economy through the expansion of inputs, increasing the value of information and knowledge, change in labor specialization and to stimulate growth in the share of high-tech material and non-material production at the national economy.

Key words: postindustrial society, paradigm, development, national economy, type of society, productive forces, production factors.

Постановка проблеми. Еволюція суспільства супроводжується трансформацією економічних законів та економічної думки, формуванням новітньої парадигми, зміною економічної сутності та траєкторії економічного розвитку. Р.С. Гринберг стверджує: «Сучасна економічна наука потребує революційної зміни парадигми, переходу від методів «здорового глузду» до нового теоретичного обґрунтування змішаної економіки як поєднання ринку з різноманітними формами державного втручання, що пояснюють аномалії, які існують в ортодоксальній теорії» [3, с. 18].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади розвитку

господарства країни за умов постіндустріального суспільства формувались такими вченими, як Д. Белл, Е. Брукінг, П. Дракер, В. Іноземцев, М. Кастельс, Г. Колодко, М. Кондратьєв, Р. Нурєєв, К. Перес, Дж. Стігліц, П. Тодаро, Е. Тоффлер, Е. Фелпс, Й. Шумпетер. Ще наприкінці XIX ст. американський етнограф, історик і археолог Л. Морган (1818–1881) і німецький економіст Ф. Енгельс (1820–1895) розробили культурно-історичну періодизацію суспільно-економічного розвитку людства: дикість, варварство, цивілізацію, яка відображає певні закономірності розвитку, зумовлені визначальними для кожного періоду чинниками прогресу у сферах суспільних відносин та продуктивних сил.

Визначення невіршених раніше частин загальної проблеми. У процесі невинного, постійного та циклічного розвитку національних господарств країн світу виникають та формуються нові передумови розвитку суспільства, які необхідно враховувати під час розробки та обґрунтуванні моделі розвитку національного господарства.

Формулювання мети. Метою статті є дослідження теоретичних положень постіндустріального суспільства як парадигми розвитку національного господарства країни, аналіз еволюції продуктивних сил відповідно до зміни типу суспільства та визначення пріоритетних факторів виробництва для національного господарства в умовах постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов серед сукупності принципів, які є основою класифікацій типів суспільств, лише технологічний відображає розвиток продуктивних сил (факторів виробництва), розкриває структуру сучасного світу за рівнем економічного розвитку та дає змогу розробити програму подолання надмірного розриву за рівнем розвитку національних господарств країн світу. За технологічним принципом [5, с.17; 8, с.5] виокремлюють три типи суспільств: доіндустріальне (аграрне), індустріальне та постіндустріальне. Генезис типів суспільства, продуктивних сил та економічного розвитку за технологічним принципом відображено на рис. 1.

Найдавнішою класифікацією систем суспільного устрою залежно від технологічної домінанти є система, яку розробив американський учений Д. Белл [1].

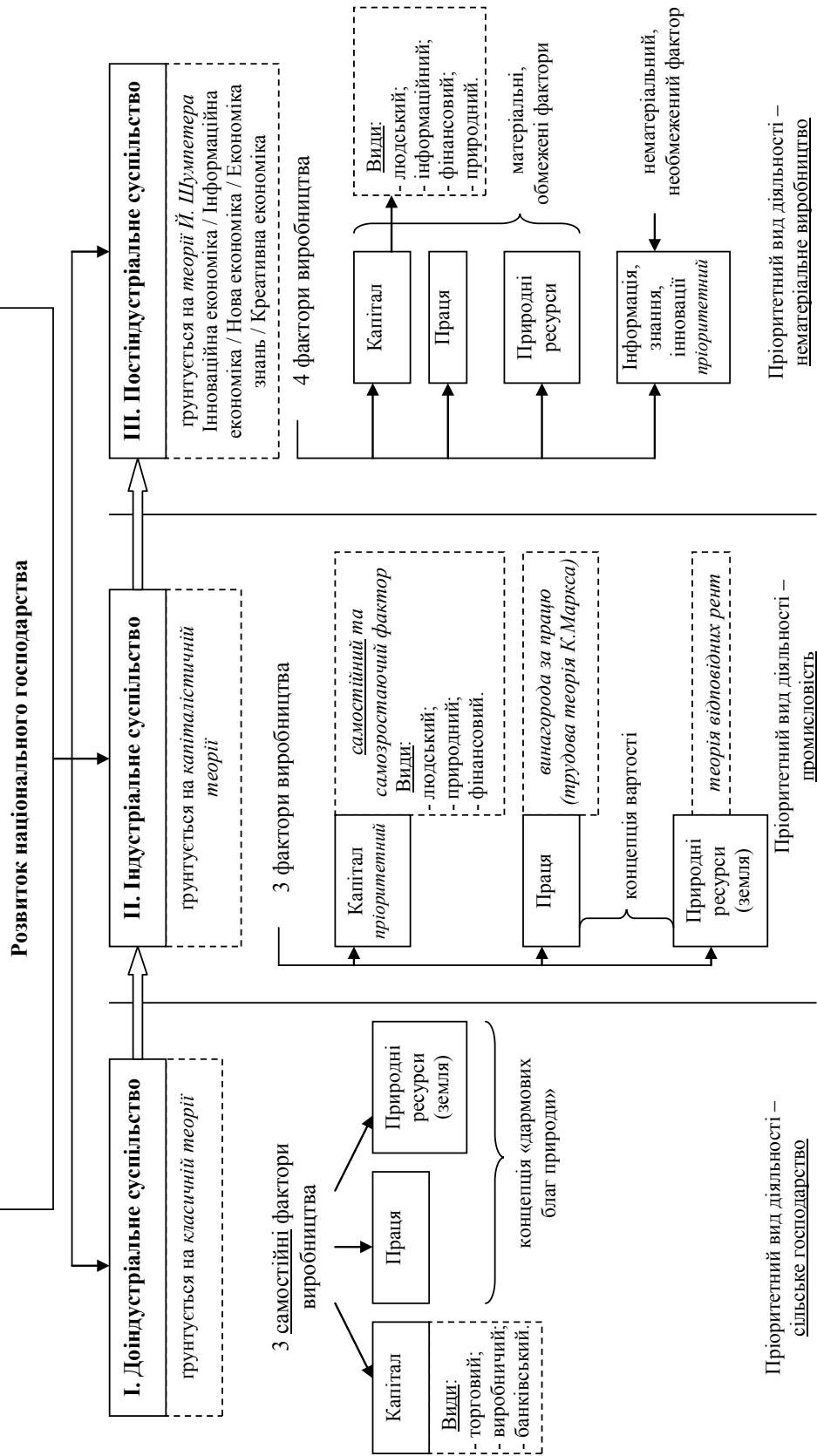


Рис. 1. Еволюція розвитку національного господарства залежно від типу суспільства та продуктивних сил
Примітка: розроблено автором.

Науковий підхід Д. Белла дозволив зосередити увагу на елементах, які характеризують спосіб розвитку суспільства і є джерелом підвищення продуктивності виробничого процесу та формують спосіб вияву структурного детермінованого принципу функціонування суспільства. За словами Д. Белла, рушійною силою в доіндустріальному суспільстві були ноги, в індустріальному – руки, а в постіндустріальному – голова [1].

В економічній теорії засади економічного розвитку національного господарства в умовах доіндустріального (аграрного) суспільства були вперше досліджені представниками школи фізіократів, згодом основні положення знайшли відображення у класичній школі. Так, Ф. Кене в XVIII ст. запропонував «Tableau economique» – макроекономічну модель господарського кругообігу, яка базувалася на «природному порядку» і відображала економічну взаємозалежність основних класів французького суспільства:

1) продуктивний клас – селянство, яке належало до орендарів землі, власником якої був феодалний клас;

2) заможний клас представлений феодалним класом земельних власників і правителів;

3) безплідний клас – до нього належали люди, зайняті в промисловості, торгівлі, ремісництві.

Для економічного розвитку національного господарства в умовах аграрного суспільства домінуючою продуктивною силою (засобом виробництва) була земля та пріоритетним видом діяльності – сільське господарство, лісництво і рибальство.

Із переходом до індустріального суспільства трансформувалась економічна теорія, особливості якої були розкриті у капіталістичній теорії. Для економічного розвитку національного господарства за умов індустріального суспільства основними були індустріальні засоби виробництва, створені працівниками (капітал), а головною сферою – промисловість, переважно добувна. Відмінною ознакою індустріального суспільства, порівняно з доіндустріальним, за дослідженнями Дж.Мокіра [11], є відокремлення виробництва або виробничої одиниці (господарства) від домогосподарства.

У цей період бурхливо зростають продуктивні сили, що пов'язано з промисловою революцією, спричиненою стрімким технічним прогресом і освоєнням висококонцентрованих джерел енергії – вугілля, газу та нафти. Розвинені продуктивні сили вступають у протиріччя з виробничими стосунками, що вирішується переходом від феодалного способу виробництва до капіталістичного.

Індустріальне суспільство будується переважно на застосуванні природних та матеріальних ресурсів, які у процесі виробництва перетворюються на вироблену продукцію. Однією з найважливіших ознак природних та матеріальних ресурсів є їх обмежений характер – ресурс витрачається і вичерпується у процесі його використання [4, с. 34].

У період становлення індустріального суспільства формується матеріальна база індустріального національного господарства, тобто будують заводи і оснащують їх механічним устаткуванням. Результатом процесу індустріалізації стали значні досягнення у сфері масового виробництва матеріальних благ, що задовольняють основні життєво необхідні потреби людини. У міру задоволення цих потреб стають усе більш затребуваними диференційовані товари і послуги, які виробляють і надають дрібні підприємства. Їх споживачами є приватні особи, середні та великі підприємства, а виробниками — накладання, взаємопереплетіння цивілізаційних суперечностей різного рівня, в умовах яких державні та регіональні

суперечності не можуть подолати впливу глобальних процесів без радикальної перебудови глобальної системи політичних і економічних відносин.

Постійний суспільний розвиток є невідминним, дедалі виразніше проявляються ознаки постіндустріального суспільства. Термін «постіндустріалізація» запровадив у науковий обіг на початку XX ст. учений А. Кумарасвами [2, с. 36], який спеціалізувався на розвитку азійських країн із доіндустріальним суспільством. У сучасному значенні цей термін уперше вжито наприкінці 1950-х рр., а широке визнання концепція постіндустріального суспільства здобула завдяки працям професора Гарвардського університету Д. Белла, зокрема, після виходу в 1973 р. його книги «Грядущее постиндустриальное общество» [1].

Д. Белл визначив «постіндустріальне суспільство» як «суспільство, в національному господарстві якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому упровадження нововведень... усе більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання...» [1]. Отже, на думку вченого, постіндустріальне суспільство ґрунтується на послугах, тому воно є грою між людьми. Головне значення має уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати усім вимогам постіндустріального суспільства. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами – охороною здоров'я, відпочинком і культурою [1]. На думку Д. Белла, важливою рисою постіндустріального суспільства є розвиток сфери послуг, зростання ролі теоретичних знань, орієнтованість на майбутнє і розвиток нових інтелектуальних технологій.

В основу своєї концепції вчений поклав ідею, що нове суспільство визначатиметься розвитком науки, знання, які набуватимуть з часом усе більшого значення. Як зазначає Д. Белл, «нинішнє постіндустріальне суспільство являє собою суспільство знання у подвійному розумінні:

по-перше, джерелом інновацій дедалі більшою мірою стають дослідження та розробки;

по-друге, прогрес суспільства, який вимірюється зростанням ВВП і зайнятості населення, тепер однозначно залежить від успіхів у сфері знань, тобто від прискореного розвитку науки та освіти, їх якісної модернізації» [1, с. 288]. Відповідно до міркувань Д. Белла, разом зі зростанням частки сфери послуг у національному виробництві головними ознаками постіндустріального суспільства є зростання ролі інформації та знань у процесі виробництва.

Для економічного розвитку національного господарства в умовах постіндустріального суспільства основною продуктивною силою стають інформація, знання, а пріоритетним видом діяльності – виробництво послуг, нематеріальне виробництво. Основоположником економічної теорії, яка описувала особливості розвитку постіндустріального суспільства, був Й. Шумпетер.

А. Чухно називає суспільство «постіндустріальним», застосовуючи принципи історизму і секторний принцип організації національного господарства, але все ж підкреслює, що головним методологічним принципом є розгляд економічного розвитку на основі зростання і вдосконалення продуктивних сил, а також робить акцент на тому, що в основу такого розвитку покладено технологізацію суспільного виробництва і технічний спосіб виробництва [9, с. 57]. Базовими технологіями

сучасного національного господарства дослідник вважає інформаційно-інтелектуальні, оскільки вони не тільки забезпечують високу ефективність виробництва, а й «докорінно змінюють умови економічного розвитку», а основним ресурсом постіндустріального суспільства є інформація і знання [9, с. 3].

XX століття стало початком нової, постіндустріальної епохи, серед відмінних рис якої – швидкий науково-технічний прогрес, радикальні зміни структури суспільного багатства і зайнятості, задоволення основних потреб більшості жителів розвинених країн Заходу завдяки досягнутому виробничому потенціалу, поява ознак витіснення творчістю традиційних форм праці, утвердження постіндустріальної системи цінностей, в центрі якої – людина з її прагненням до самовдосконалення та саморозвитку. Процес постіндустріалізації створив чимало нових можливостей для економічного розвитку національних господарств, виявив нові шляхи розвитку, але водночас істотно загострив старі суперечності світової економіки.

Перехід до постіндустріального суспільства вносить кардинальні зміни у розуміння рушійних чинників цього процесу та його продукту. Чинники постіндустріального суспільства, як стверджує Н. Савицька [6, с. 21], некладаються в традиційне розуміння суспільного відтворення як лінійного процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання сукупного продукту на основі поділу праці, ринкового обміну його продуктами та приватної власності на засоби виробництва.

Віками у процесі виробництва використовувались три його фактори: земля (природні ресурси), капітал і праця, тоді як у новому, постіндустріальному суспільстві на перші місця виходять якісно нові ресурси – інформація і знання, виробництво яких є джерелом сучасного економічного зростання, а спосіб виробництва та розвиток суспільства ґрунтуються на творчому, інтелектуальному потенціалі людини. Якщо три названі фактори мають (хоч і різною мірою) обмежений характер, то інформація і знання – необмежені. Матеріальні блага у процесі споживання зникають, а інформація і знання – зростають і накопичуються. Отже, носій нового ресурсу інформації і знання – інтелектуальний капітал – не виснажується, а зростає: знання стають загальносуспільним надбанням.

Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства відбувається через усебічний розвиток матеріального виробництва, його технічне переозброєння на основі нових технологій, зростання загального і культурного рівня працівників, удосконалення організації праці та управління. Задоволення потреб споживачів у нематеріальній сфері не лише не зменшує, а переважно збільшує обсяги матеріальних потреб суспільства (винятком є, як правило, продукт видів економічної діяльності низького рівня переробки, попит на який зменшується через впровадження ресурсо- та енергозбережних технологій). Відповідно, деіндустріалізація національного господарства не може розглядатись як рух до постіндустріального суспільства, що формується за умов випереджального зростання інформаційного, інноваційного та інтелектуального складників національного виробництва порівняно з індустріальним. Такий феномен пояснюється тим, що формування «нового господарства» тісно пов'язане з процесами глобалізації. Ілюзія відмирання «старого» господарства, місце якого посідає «нове», виникає через поширення міжсекторного поділу праці в глобальному масштабі. Практичний прояв цього процесу полягає у прагненні розвинених країн світу монополізувати розробку технологій, переносячи в країни «третього світу» низькотехнологічні та неекологічні види промислової діяльності, відбувається зміщення старих технологічних укладів на економічну «периферію» [10].

Становлення та розвиток постіндустріального суспільства спричинили відхід від індустріального суспільства та формування сучасних концепцій розвитку

національного господарства. Е. Фелпс [12] називає «національне господарство країни з індустріальним суспільством» традиційним господарством, а «національне господарство з постіндустріальним суспільством» – сучасним господарством, що приходить на зміну традиційному в другій половині XIX ст. – другій половині XX ст. та у результаті процесу трансформування більше ототожнюється з поняттям «держава», ніж із «національним господарством». Е. Фелпс стверджує, що парадигма традиційного національного господарства застаріла, оскільки діяльність суб'єктів господарювання великою мірою визначається зовнішніми чинниками та залежить від них. Отож, для сучасного національного господарства характерні такі процеси: активна інноваційна діяльність, хвилі бурхливого зростання, великі коливання ділової активності, дисбаланси, інтенсивна взаємодія та інтелектуальний розвиток працівників. Відповідно, визначальний вплив на сучасний розвиток національного господарства здійснюють ендогенні чинники: модернізація зумовлює безліч системних змін, починаючи від розширеного права власності і закінчуючи корпоративним правом і фінансовими інститутами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що постіндустріальне суспільство є типом цивілізаційного розвитку, яке базується на напрацюваннях доіндустріального та індустріального суспільств, створює можливості для розвитку не лише матеріального, а й нематеріального виробництва, не лише трудових навиків та вмінь працівників, а й для їх інтелектуального розвитку та розвитку творчих здібностей особистості. Розвиток постіндустріального суспільства зумовлює формування новітньої парадигми розвитку національного господарства через розширення факторів виробництва, підвищуючи значення інформації та знань; зміну трудової спеціалізації (від трудових до інтелектуальних здібностей) та стимулювання зростання частки високотехнологічного матеріального та нематеріального виробництва у національному господарстві країни. В подальшому для проведення досліджень щодо рівня розвитку національного господарства необхідно систематизувати критерії постіндустріального суспільства.

Бібліографічні посилання

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
2. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 231 с.
3. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Г. В. Колодко; введ. глава Р. С. Гринберга. – М. : Магистр, 2011. – 176 с.
4. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : моногр. / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
5. Перехідна економіка : підруч. / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.
6. Савицька Н. Л. Основні тенденції суб'єктності в умовах становлення економіки знань / Н. Л. Савицька // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 20–23.
7. Світова економіка: навч. посіб. / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач ; за ред. С. В. Головка. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.
8. Чухно А. А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. А. Чухно // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 4–12.

9. **Чухно А. А.** Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
10. **Яценко Н.** Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реалии / Н.Яценко, Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2007. – № 5 (634). – С. 5.
11. **Mokyr J.** The Rise and Fall of the Factory System: Technology, Firms and Households since the Industrial Revolution [Electronic resource] – Access mode: www.gsia.cmu.edu/afs/andrew/gsia/bm05/mokyrpaper1.pdf
12. **Phelps E. S.** Macroeconomics for a Modern Economy: Prize Lecture [Electronic resource] – Access mode: www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2006/phelps_lecture.pdf – The Official Web Site of the Nobel Prize.

Надійшла до редколегії 10.12.2013.

УДК 331.556.4

А. О. Самойленко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ
ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ЛЮДСЬКИХ
РЕСУРСІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Досліджено теоретико-методологічні аспекти інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів у глобальній економіці. У дослідженні визначено проблематику інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів, що забезпечило виконання нагальних завдань: розгляд теоретичних основ інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів, авторське визначення інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів, розробка критеріїв її оцінки.

Ключові слова: інтелектуалізація, міжнародний рух людських ресурсів, глобальна економіка.

Исследованы теоретико-методологические аспекты интеллектуализации международного движения человеческих ресурсов в глобальной экономике. В исследовании определена проблематика интеллектуализации международного движения человеческих ресурсов, что обеспечило выполнение насущных задач: рассмотрение теоретических основ интеллектуализации международного движения человеческих ресурсов, авторское определение интеллектуализации международного движения человеческих ресурсов, разработка критериев ее оценки.

Ключевые слова: интеллектуализация, международное движение человеческих ресурсов, глобальная экономика.

Intellectualization of economic life through innovative development of the world economy and revolutionary changes in science and technology refers to today's critical economic trends in the global economy. This process manifests itself through increasing the role of education and science in the economy, growing the efficiency of intellectual work, role and value of the labour potential, level of population intelligence, education, training, culture, entrepreneurship, creative and other abilities. This contributes to the formation and improvement of educational, professional, scientific and intellectual potential of the society, and also is major factors in the socio-economic development. In the context of present-day requirements, the question of the most complete knowledge and studies of the effects of intellectualization in various spheres of human life arises in front of our science.

The aim of the article is to track and analyze the theoretical-methodological aspects of intellectualization of the international movement of human resources in the global economy.

The scientific topicality of the study is to determine the intellectualization of the international movement of human resources and criteria for determining the characteristics of intellectualization of the international movement of human resources.

Therefore, the decisive stage of the global economy is the intellectualization of the international movement of human resources. It is the substitution of labour with knowledge that gives the reason to speak about the possible replacement of labor activity with the new type of activity characterized by the elements of creativity. It also gives reasons to raise the question of the historical perspective of the «classic» labor. Thus, the intellectualization of the international movement of human resources is the process of structural changes in

the economy as for the formation and realization of the intellectual potential of the society, increasing the share of intellectual capital and the results of intellectual creative activities at all levels of economic relations, in functional areas, the components of the internal structure, the elements and components of reproduction and development of the national economy.

Key words: intellectualization, the international movement of human resources, the global economy.

Постановка проблеми. До сучасних найважливіших економічних тенденцій у глобальній економіці належить інтелектуалізація економічного життя внаслідок інноваційного розвитку світового господарства та революційних змін у науці і техніці. Проявляється цей процес через зростання ролі освіти та науки в економіці, підвищення ефективності розумової праці, ролі та значення трудового потенціалу, рівня інтелекту населення, освіти, кваліфікації, культури, підприємливості, творчих та інших здібностей. Це сприяє формуванню і вдосконаленню освітнього, професійного, наукового та духовного потенціалу суспільства, а також є найважливішими чинниками соціально-економічного розвитку. В контексті вимог сучасності перед вітчизняною наукою постає питання якнайповнішого пізнання та дослідження впливу інтелектуалізації у різних сферах людської життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інтелектуалізації займалися такі зарубіжні вчені: С. Брю, І. Бушмарін, Д. Белл, В. Гойл, П. Друкер, В.Іноземцев, А. Тофлер, П. Стоуньєр, Е. Тодд та інші. На пострадянському зарубіжному просторі дане питання розглянуто у публікаціях: Т. Заславської, А.Кіресєва, Г. Овчиннікова, Л. Рибаківського, Б. Хорєва, І. Цапенко. Пошуку шляхів вирішення цих проблем в Україні присвятили наукові праці багато вітчизняних учених. У працях А. Базилук, О. Білоус, В. Будкін, В. Врублевський, В. Геєць, О.Грішнова, М. Долішній, О. Другов, А. Колот, Е. Лібанова, О. Малиновська, Т.Мірошніченко, О. Позняк, А. Поручник, С. Сардак, О. Філенко та інші науковці обґрунтували можливі варіанти розвитку механізмів інтелектуалізації праці, активізації інноваційної та інтелектуальної діяльності персоналу.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прояви інтелектуалізації у міжнародному русі людських ресурсів недостатньо досліджені та концептуалізовані, що викликає необхідність поглиблення наукового пошуку.

Формулювання мети. Мета – простежити та проаналізувати теоретико-методологічні аспекти інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів у глобальній економіці. При написанні роботи були використані теоретичні методи, а саме: узагальнюючі методи (сходження від абстрактного до конкретного) та часткові методи (визначення, опис, інтерпретація).

Виклад основного матеріалу. У літературних джерелах [7; 10] інтелектуалізація визначається як цілеспрямований, складний, всебічний і багатофакторний процес радикального розширення масштабів і поліпшення створення, накопичення та використання знань і вмінь у суспільстві; набуття економікою та керуючою і керованою системами менеджменту підприємства нових якостей, виражених у нормах управління та категоріях менеджменту.

Прискорення процесів інтелектуалізації господарської діяльності взагалі та інтелектуалізації праці зокрема можна вважати одним з основних факторів соціально-економічного розвитку країни, суб'єкта господарювання та окремого працівника. Саме тому інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів має стати фундаментом розвитку та становлення сучасної інноваційно-інтелектуальної

економіки світу через забезпечення можливостей створення і використання високих технологій, інноваційних конкурентних переваг та інтелектуального потенціалу країни.

Дослідження основних характеристик світової економіки дало змогу визначити такі основні зміни в розвитку сучасних соціально-економічних відносин: зменшення значення матеріальних чинників, об'єднувальний характер світової економіки, принципові зміни у визначенні вартості підприємств в умовах дії ринкових сил, у структурі та менеджменті підприємств, у бізнес-процесах, у ролі часу й людини та її творчих здібностей; у мотиваційній системі на підприємствах становлення нового типу керівника, зростання рівня освіченості сучасного працівника і зміни характеру праці, становлення нових ознак суспільного виробництва та конкуренції. Наукове осмислення цих зрушень стало передумовою становлення концепцій інтелектуалізації праці та інтелектуального капіталу.

Тобто концепція інтелектуалізації бере свій початок від появи нової економіки та водночас тісно пов'язана із ученням про інтелектуалізацію суспільства та міжнародного руху людських ресурсів узагалі. Слід зазначити, що початок теоретичним дослідженням у сфері інтелектуалізації суспільства було покладено ще у 70 – 80-х роках ХХ ст. академіком В. Глушковим спільно з Ю. Канигіним. При цьому, вже тоді проблеми ставились і вирішувались не в технічному, а саме у соціально-гносеологічному плані: йшлося про радикальні соціальні трансформації, що забезпечують інтелектуалізацію суспільства, і на цій основі – якісне зростання інтелектуального потенціалу та його практичне перетворення з метою утвердження прогресу [2].

У підході дослідження процесів інтелектуалізації чітко простежується думка, що не бурхливий розвиток інформатизації суспільства та економіки є безпосередньою причиною інтелектуалізації сучасної економіки, а об'єктивна необхідність морально-економічного розвитку господарської діяльності. До того ж, її зміст полягає у свідомому та цілеспрямованому забезпеченні такої творчої діяльності, коли припиняється «вимивання» природного капіталу і людський розвиток набуває справді гуманістичної спрямованості. Як зазначають В. Хоменко і Б. Саліхов, інтелектуалізація сучасної економіки – це процес формування та розвитку високоморальних (інтелігентних) основ господарської діяльності в цілому і, перш за все, сфери матеріального виробництва [19].

Сучасна економіка розвиває інтелектуальну діяльність як внутрішню діяльність людини, в якій інтелект виступає як характеристика внутрішніх процесів професійної діяльності людини і забезпечує процес інтелектуальної праці. Інтелектуальна праця виражається у сукупності функціональних можливостей людини; способів і засобів її мислення; різноманітних формах відносин та соціокультурних цінностей. Усе це потрібно професіоналу для освоєння нових знань, умінь, навичок, необхідних для досягнення результатів у процесі реалізації накреслених цілей і виробництва нових інтелектуальних продуктів.

Інтелектуальну працю окремого суб'єкта можна охарактеризувати системою функцій, які відповідають ієрархічно взаємозалежним видам професійної діяльності, а саме: продукування інтелектуального продукту-новації в короткостроковому періоді є її постійними ресурсами, кількість яких для підвищення або зменшення обсягу інноваційних продуктів та послуг не може бути змінена.

Процес інтелектуалізації – онтогенетичний процес використання та формування інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він зумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань із «розмитою» структурою,

що вимагають нестандартних інноваційних підходів і рішень у різних аспектах професійної діяльності. Це висуває на перший план інтелектуальні затрати (з виробництва знань, інформації), що у підсумку викликає зміни функціональної структури праці [19].

У широкому розумінні інтелектуалізацію соціуму В. Врублевський пропонує розглядати як цілеспрямований процес, що має на меті радикальне розширення масштабу і поліпшення використання знань, підвищення творчих можливостей соціальних систем усіх видів та рівнів, створення соціальних і технологічних передумов для кращого використання інтелекту кожної особистості і сукупності інтелекту, а також для насичення всіх сфер суспільного життя, а передусім управління, науки, освіти, медицини, охорони навколишнього середовища, системи штучного інтелекту і підвищення їх віддачі [3]. Розглянемо докладніше процеси інтелектуалізації виробництва та праці.

Існуючі поняття «інтелектуалізація виробництва», «інтелектуалізація господарської діяльності», «інтелектуалізація праці» не є ідентичними. Так, під інтелектуалізацією виробництва розуміється процес насичення виробництва високими, критичними, наукоємними, інформаційними технологіями та працівниками, зайнятими переважно творчою інтелектуальною працею. У широкому розумінні інтелектуалізація означає, що господарська діяльність дедалі більше будується на основі поєднання та узгодження економічних інтересів, етнічних імперативів та культурних цінностей.

Деякі науковці [19], досліджуючи процеси інтелектуалізації господарської діяльності, акцентують увагу на таких основних положеннях: інтелектуалізація економічної діяльності є іманентною властивістю або атрибутом господарської діяльності; вона безпосередньо не визначається інформатизацією суспільства та економіки, ці процеси лише сприяють прискоренню інтелектуалізації; пріоритетність у прискоренні процесів інтелектуалізації економічної «порядності» та високої моральності соціально-економічних трансакцій; інтелектуалізація господарської діяльності ніяк не применшує пріоритету та основоположної ролі матеріального виробництва в постіндустріальному суспільстві.

Застосовуючи потенціал терміна «інтелектуалізація» до міжнародного руху людських ресурсів як окремого важливого прояву глобальної мобільності людини, автор пропонує, що інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів – це підвищення вагомості професійних та загальноосвітніх знань, рівня інтелекту, інтелектуальної діяльності, які забезпечуються безперервним розвитком науково-технічного забезпечення у процесі трудової діяльності у світі, що зумовлює появу нових технологій, використання яких дає соціально-економічний ефект та прискорює соціально-економічний розвиток країн світу.

Підтвердженням інтелектуальної переорієнтації шляхів розвитку глобальної та національної економік може також слугувати той факт, що господарська діяльність усе більше перетворюється на процес безперервних інтелектуальних нововведень. Нині конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, виживання цілих галузей і держав безпосередньо залежать від здатності сприймати і виробляти інтелектуальний продукт; особливого значення у подоланні кризи і відтворенні економіки набуває феномен інтелектуальної власності, тобто власності на інтелектуальний продукт як результат інтелектуальної діяльності та творчої праці.

Результатом аналізу еволюції теоретичного розвитку та природи процесу інтелектуалізації економіки є виокремлення її економічної ролі.

Економічна роль розвитку інтелектуалізації економіки трактується як:

- активізація інноваційної діяльності та посилення конкурентоспроможності економіки;
- зростання суми активів та капіталізації національної економіки;
- забезпечення структурної модернізації базових видів економічної діяльності;
- диверсифікація діяльності та розширення структури ВВП;
- розвиток техніко-технологічної бази економічних агентів реального сектора, зниження витратомісткості, підвищення продуктивності праці та економічної ефективності господарювання;
- детінізація економіки та поліпшення можливостей захисту внутрішнього ринку і національного товаровиробника, розвиток добросовісної конкуренції;
- збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- поліпшення міжгалузевих та міжсекторальних коопераційних зв'язків.

У процесі інтелектуалізації економіки відбувається заміщення праці знаннями, коли знання залучаються до безпосередньої обробки ресурсів і саме знання, а не праця, стають джерелом вартості. Заміщення праці знаннями означає перехід від чисто технічних навичок до інтелектуальних. Цю ознаку прихильники постіндустріальної теорії виокремлюють як основну, що визначає і зумовлює всі наступні. Тому не випадкові і власне терміни «інформаційне суспільство», «суспільство знань», «інформаційна економіка», «інтелектуальна економіка».

Глибина радикальних змін, пов'язаних із заміщенням праці знаннями, полягає в тому, що в умовах, коли знання залучаються в практичну переробку ресурсів, саме знання, а не праця, починають виступати як джерело вартості. Трудова теорія вартості замінюється теорією «вартості, створюваної знаннями». Як підкреслює основоположник цієї теорії Т. Сакайя: «... ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, що створюються знаннями» [17]. Як наслідок, економіка перетворюється на систему, що функціонує на основі обміну знаннями та їх взаємної оцінки.

Заміщення праці знаннями дає західним вченим підставу говорити про можливу заміну трудової діяльності новим типом активності, що відрізняється значними елементами творчості, порушувати питання про історичну перспективу «класичної» праці. Нагадаємо, що ще основоположники марксизму відзначали, що остання, з розвитком суспільства, поступиться місцем більш високому типу діяльності, ототожнювали знищення або усунення праці в майбутньому соціумі з виходом людини за рамки сфери власне виробництва [14].

Із заміщенням праці знаннями на перший план у діяльності підприємств, організацій виходить завдання акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення, накопичення та розповсюдження інформації і досвіду, створення передумов для поширення й передачі знань [15]. Серцевиною розвитку творчого потенціалу працівника стає система «управління знаннями», перетворення фірм на самонавчальну систему, яка використовує свої підприємства як лабораторії передового досвіду і залучає до процесу пошуку і відкриттів увесь колектив.

Розвиток інноваційної діяльності за рахунок залучення додаткових інтелектуальних трудових ресурсів є досить проблематичним, тому що працівники високого професійного рівня – це відносно рідкісний ресурс, підготовка якого вимагає значних витрат і часу, і фінансових коштів.

Унаслідок специфічності інтелектуальних людських ресурсів їх головним джерелом виступає ринок праці, рівень якого залежить від рівня використання людських ресурсів, і основним структурним елементом якого є система підвищення кваліфікації, додаткового навчання, кар'єрного зростання тощо. Причому, чим глибша

специфічність інтелектуального людського ресурсу, тим складніше підприємству залучити його за допомогою зовнішнього ринку праці. Тому створення оптимальних умов для ефективної реалізації творчого потенціалу працівників базується на управлінських технологіях, які реалізують принципи індивідуалістичних, партисипативних організацій. Сполучення індивідуалізації, волі, самостійності, участі в управлінні, довіри, співробітництва й культури – фундамент ефективного управління творчою працею.

Постає необхідність у здійсненні комплексного управлінського процесу, заснованого на поєднанні гуманітарного, інформаційного й технологічного управління, складовими системами якого визначаються:

– технологічна підсистема, яка включає сукупність технологічних рішень для виявлення, зберігання, передачі, структуризації, обробки, перетворення і поширення знань;

– мотиваційна підсистема, що реалізує управлінську функцію мотивації накопичування та обміну знаннями співробітників, співтовариств організації, контрагентів зовнішнього середовища;

– організаційна підсистема як сукупність організаційних прийомів, заходів щодо організації процесу трансформації індивідуальних знань в організаційні та створення інтелектуальних активів організації [18, с. 171].

У процесі міжнародного руху людських ресурсів відбувається пошук необхідних та адекватних для сучасної сфери життя форм і методів здійснення інтелектуалізації, визначальним фактором для якої повинні бути підвищення рівня освіченості, досвіду, фаху в процесі використання власних людських ресурсів у ході їх переміщення. Тому, вибираючи ту чи іншу форму здійснення інтелектуалізації руху людських ресурсів, доцільно керуватися певною групою критеріїв оцінки (табл.).

Таким чином, у ході міжнародного руху людських ресурсів оцінка проводиться за групою кількісно-якісних характеристик, оскільки їх необхідно аналізувати з урахуванням часу.

Таблиця

Критерії оцінки інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів*

№ з/п	Вид міжнародного руху людських ресурсів	Показники
1	Міграційний	- кількість міграційних переміщень протягом певного періоду з метою навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації, обміну досвідом тощо; - кваліфікація мігрантів; - грошовий еквівалент витрачених ресурсів мігрантів; - грошовий еквівалент отриманих ресурсів мігрантами; - вимоги країни приймання до мігрантів;
2	Туристичний	- кількість переміщень туристів протягом певного періоду з метою освітньої, наукової та комерційної діяльності; - кваліфікація туристів; - грошовий еквівалент витрачених ресурсів туристів; - грошовий еквівалент витрачених ресурсів туристами; - вимоги країни приймання до туристів;
3	Транзитно-професійний	- кількість транзитно-професійних переміщень протягом певного періоду; - кваліфікація транзитера; - грошовий еквівалент витрачених ресурсів на міжнародний рух транзитера роботодавцем.

* розроблено автором.

Отже, визначальними факторами процесу інтелектуалізації виступають знання та творчий потенціал працівників, які, на відміну від інших ресурсів, характеризуються невичерпністю. Змінюються форми організації виробництва і праці, відбувається розширення функцій працівника, перехід від його вузької кваліфікації до «універсального» працівника, здатного творчо аналізувати і синтезувати інформацію, розуміти сутність проблеми, коригувати технологічний процес. При цьому країна тяжіє до міжнародної кооперації ресурсів задля підвищення рівня інтелектуалізації господарської діяльності та людських ресурсів, розвиток останніх і здійснюється саме у формі їх міжнародного руху.

Також основну роль у розвитку економічної сфери відіграють наукові галузі і високі технології, в яких матеріалізується основна частка результатів НДДКР. Вони і визначають попит на досягнення науки і створюють базу пропозицій матеріально-речових та інформаційних нововведень майже для кожної галузі економіки. Тому основу інтелектуальної економіки створюють високотехнологічні компанії, процес виробництва в яких ґрунтується на інформаційних можливостях глобальних телекомунікацій. Масштаби наукомісткого сектора та ступінь використання високих технологій характеризують науково-технічний та економічний потенціал країни і рівень інтелектуалізації її людських ресурсів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Отже, визначальним етапом глобальної економіки є інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів. Саме заміщення праці знаннями дає підставу говорити про можливу заміну трудової діяльності новим типом активності, що відрізняється значними елементами творчості, порушувати питання про історичну перспективу «класичної» праці. Таким чином, інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів є процесом структурних змін в економіці щодо формування і реалізації інтелектуального потенціалу суспільства, збільшення частки інтелектуального капіталу та результатів інтелектуальної творчої діяльності на всіх рівнях економічних відносин, у функціональних сферах, компонентах внутрішньої структури, елементах та складниках відтворення і розвитку національного господарства. Перспективи подальших досліджень даної тематики будуть пов'язані з визначенням форм інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів, розробкою показників для оцінки інтелектуалізації міжнародного руху людських ресурсів.

Бібліографічні посилання

1. **Гойл В.** Політична економія інтелектуальної праці / В. Гойл // Світова економіка та міжнародні відносини. – 1994. – № 11. – С. 138.
2. **Врублевський В. К.** Україна: інтелект нації на межі століть / В. К. Врублевський, В. М. Ворона, Ю. М. Канигінта та ін. // Ін-т соціології НАН України; Укр. тов “Інтелект праці”. – К. : “Інтелект”, 2000. – С. 96.
3. **Врублевський В.** Начерк програми інтелектуалізації і формування модерної української нації / В. Врублевський, О. Мороз, Ю. Саєнко // Доктрина Кравчука: Укр. тов “Інтелект нації”; Ін-т соціології НАН України. – К. : Інтелект, 2001. – С. 8.
4. **Геец В. М.** Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В. М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества; под. ред. Л. Мельника. – Сумы : Университетская книга. – 2005. – С. 430.

5. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – С. 271.
6. **Грішнова О. А.** Інтелектуалізація праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 24 – 27.
7. **Другов О. О.** Інтелектуалізація – як шлях до підвищення конкурентоспроможності реального сектора економіки України / О. О. Другов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики (Зб. наук пр.), № 2 (7). – 2009. – С. 206–211.
8. **Іноземцев В. Л.** «Клас інтелектуалів» у постіндустріальному суспільстві / В.Л.Іноземцев // Социс. – 2000. – № 6. – С.70.
9. **Іноземцев В. Л.** Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения / В. Л. Иноземцев // Вопр. философии. – 1997. – № 10. – С. 34.
10. **Касаткина В. В.** Интеллектуализация экономики: теоретический анализ // Автореферат дисс. канд. экон. наук. – М., – 2011. – С. 24.
11. **Колот А.** Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4 – 9.
12. **Комаров И.** Интеллектуальный капитал // Персонал, 2000. – № 5. – С. 56.
13. **Малиновська О. А.** Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями / О. А. Малиновська // Вісн. УАДУ. – № 3. – 2002. – С. 320 – 327.
14. **Маркс К.,** **Енгельс Ф.** Тв. – 2-ге вид. – Т. 46, ч. II. – С. 213, 218; Т. 3. – С. 192.
15. **Мільнер Б.** Управління знаннями – виклик ХХІ століття/ Б. Мільнер // Питання економіки. – 1999. – № 9. – С. 109.
16. **Рибаковський Л. Л.** Міграція населення: прогнози, фактори, політика / Л.Л.Рибаковський; Відп. ред. Т. І. Заславська. Ін-т соціол. дослід. – К. : Наука, 1999. – 199 с.
17. **Сакайя Т.** Вартість, що створюється знаннями, або Історія майбутнього / Нова індустріальна хвиля на Заході: Антологія // За ред. В. Л. Іноземцева. М. : Academia, 1999. – С. 337 – 371.
18. **Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / В.М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. В. М. Гейця, В.П.Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. –2007. – 544 с.**
19. **Хоменко В. В.** Объективные основы и сущность интеллектуализации хозяйственной деятельности / В. В. Хоменко, Б. В. Салихов // Социально-экономические проблемы формирования и расширенного воспроизводства интеллектуального капитала в современной России : Мат. междунар. науч.-практ. конф., 10 ноября 2006 г. – М. : РГСУ, 2007. – С. 20 – 31.
20. **Цапенко И.** Движущие силы международной миграции населения / И. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 3.

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

В. А. Сливенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Розглянуто зміни у сфері міжнародного туризму. Виокремлено чинники, під впливом яких відбуваються зміни в його структурі, ступінь впливу туристичної сфери на зміцнення економічного потенціалу країни. Проаналізовано динаміку регіональних туристичних потоків, чинники, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності туристичного ринку. Розглянуто основні проблеми і тенденції розвитку міжнародного туризму.

Ключові слова: міжнародний туризм, ринок туристичних послуг, турист, структура туризму, туристичний бізнес, конкурентоспроможність туристичного ринку, економічний потенціал, туристичний потік, Всесвітня туристична організація, світове господарство.

Рассмотрены изменения в сфере международного туризма. Приведены факторы, под влиянием которых происходят изменения в его структуре, определена степень влияния туристической сферы на укрепление экономического потенциала страны. Проанализированы динамика региональных туристических потоков, факторы, способствующие повышению конкурентоспособности туристического рынка. Рассмотрены основные проблемы и тенденции развития международного туризма.

Ключевые слова: международный туризм, рынок туристических услуг, турист, структура туризма, туристический бизнес, конкурентоспособность туристического рынка, экономический потенциал, туристический поток, Всемирная туристическая организация, мировое хозяйство.

The article explored the modern tourist area that is developing rapidly and actively promotes social and economic development of many countries. Trends in the global tourism a significant impact on the tourism industry sector of individual States. The purpose of the study - an analysis of the experience of international travel, the definition of its role in the world economy and determine the impact of various factors on increasing the competitiveness of the tourism market. Delivered scientific problems were resolved through the use of complex scientific methods: analysis, synthesis, generalization, statistical and comparative.

Despite weak economic growth in many countries, macroeconomic tensions and high unemployment over the last year the international tourism market has managed to maintain relative stability in development. The most intensive tourism development took place in developing countries (10-12% higher compared to last year). Structure of Tourism in 2013. virtually unchanged. According to statistics, Europe still remains the leader of world tourism. In 2013 trends in international tourism were due to a number of problems associated with the economic crisis, the intensification of integration processes in the transport sector and tourism, visa hurdles and the threat of terrorism. Tour operators have been forced to offer a wide variety of tours that are affordable and attractive and therefore more competitive.

Scientific novelty of the research is to study the author of many aspects of international tourism to reflect changes that have occurred in the world in recent times.

The survey results have practical value to identify ways of intensification of tourism businesses in the economic downturn.

Key words: international tourism market of tourist services, tourist, tourism

structure, tourism, tourist market competitiveness, economic potential, the flow of tourists, the World Tourism Organization, the global economy.

Постановка проблеми. Сучасна туристична сфера набуває поступового розвитку, що активно сприяє соціально-економічному зростанню багатьох країн світу. Означені тенденції істотно впливають на розвиток туристичної галузі господарства окремої держави. За статистичними даними, скажімо, внесок від туризму до світового валового внутрішнього продукту натеper становить 2056 млрд дол., у світовому туризмі зайнято понад 100 млн чол., інвестиції у сферу туризму становлять 4,7 % від загального обсягу світових інвестицій [4].

Водночас із розвитком туристичного бізнесу істотне піднесення також спостерігається і в тих сферах економіки, які певним чином забезпечують створення інфраструктури міжнародного туризму. Так, в одних країнах світу туризм став важливим джерелом доходів бюджету, в інших – провідною галуззю економіки. Вищевикладене і обумовлює необхідність та актуальність досліджень проблем розвитку міжнародного туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасним тенденціям розвитку міжнародного туризму присвячені дослідження багатьох зарубіжних вчених, як-от: І. Ательджевич, Д. Белоусов, Д. Кестер, С. Мілн, М. Ризи, Ф. Топсалоха. Сучасний стан світового туризму набув відображення також і в працях вітчизняних науковців, зокрема: В.А. Ганський, Н.А. Гук, О.О. Любіцева, І.О. Темник, С.А. Чернецька та ін.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний інтерес дослідників до сфери міжнародного туризму, багато аспектів його функціонування потребують додаткової уваги, зокрема аналіз питань розвитку туризму на сучасному етапі.

Формулювання мети. Виходячи зі сказаного, ставимо мету дослідження: на основі аналізу визначити роль міжнародного туризму у системі світового господарства, встановити тенденції та вплив різноманітних чинників на підвищення конкурентоспроможності світового туристичного ринку. Для досягнення мети скористаємося методами порівняльного, структурного аналізу, синтезу, індукції, дедукції.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на слабе економічне зростання в багатьох країнах, макроекономічну напруженість і високий рівень безробіття, протягом останніх років функціонування ринку міжнародного туризму вдалося зберегти його відносну стабільність розвитку. Так, наприклад, прогноз зростання туристських вояжів за 2013 р. складав приблизно 4 %, і це незважаючи на те, що темпи зростання економіки уповільнилися, знизилися показники зовнішньоекономічних операцій багатьох країн [3]. Туризм, як і раніше, залишається однією з важливих галузей, що підтримують економіку й зайнятість у багатьох країнах. На сьогодні сфера туризму розвивається, спостерігається її зростання у загальному обсязі світового валового внутрішнього продукту (ВВП). Причому за темпами зростання туризм випереджає галузі виробництва та фінансових послуг. Більше того, за рахунок туристичної діяльності у світі, зокрема тільки в 2013 р., було створено понад 4 млн нових робочих місць. Внесок туристичної галузі у світовий ВВП протягом останніх 10 років підвищився на 39 % [4]. Тенденція до зростання пояснюється, насамперед, посиленням економік країн, що розвиваються. Саме до цих країн значно збільшився потік туристів.

Видова структура туризму натеper практично не змінилася. За сумою витрат, як і раніше, переважають подорожі з метою відпочинку (68 %). Сукупність витрат на подорожі усередині країн вища (71 %), ніж на подорожі за кордон (29 %). За

звітними даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), лише за 2013 р. кількість туристських вояжів збільшилася на 5% у порівнянні з попереднім періодом. Цей показник перевищив дані прогнозу вдвічі, склавши майже 500 млн чол., що на 25 млн чол. більше від прогнозу. При цьому основний темп зростання припадав на країни, що розвиваються – 6 %, а на розвинуті країни – тільки 4 % [4].

Показово, що в умовах нестабільності світової економіки туристичні галузі всіх регіонів світу мали позитивні показники розвитку, загальна ж картина виглядає неоднозначно. Результати Європи перевищили очікувані на 5 %, завдяки результативній діяльності Центральної й Східної Європи, а також Південної й Середземноморської Європи. Показник прибуттів до Азіатсько-Тихоокеанського регіону перевищив дані прогнозу на 6% за рахунок підвищення активності Південно-Східної Азії і Південної Азії. Американський регіон розвивався повільніше (2 %) через зниження кількості туристських подорожей до Південної Америки й країн Карибського басейну. За показником витрат туристів лідирують Китай (31 %) та Росія (22 %). Витрати подорожан також збільшилися в Канаді (3 %) та Франції (2 %). В Японії, Австралії й Італії витрати туристів дещо зменшилися [4].

Одним з основних показників, що характеризують привабливість країни з погляду міжнародного туризму, є індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму, впроваджений для оцінки впливу різноманітних факторів та політичних подій на зміни галузі туризму в певній країні. Так, статистичні дані ВТО, скажімо, за 2013 р. свідчать про те, що Європа, як і раніше, залишається лідером світового туризму (п'ять перших місць зайняли саме європейські країни). Країною з найвищими темпами зростання туристичної діяльності є Швейцарія: країна має кращі готелі світу, висококваліфікований персонал та привертає увагу своїх туристів гарними пейзажами, кращою екологією, високим рівнем безпеки. Крім того, в країні постійно проводять численні ярмарки та виставки, тому саме в цю країну здебільшого і планують ділові поїздки. Однак, на думку туристів, ціни в даній країні занадто високі, що і стало підґрунтям надати країні 139-те місце за цим показником [3].

На другому місці в Європі після Швейцарії знаходиться Німеччина. До того ж, вона займає шосте місце за рівнем розвитку туристичної інфраструктури, п'яте – за кількістю об'єктів культурної спадщини й друге місце за обсягом подієвого туризму, проведенням міжнародних ярмарків і виставок [4]. Високі оцінки рівня розвитку інфраструктури, безпеки туристів та екології отримали Австрія й Італія. У десятку кращих країн з розвитку міжнародного туризму увійшла й Іспанія (саме вона утримувала пальму першості багато років). Вона – на першому місці за кількістю об'єктів культурної спадщини й на третьому – за проведенням ярмарків і виставок. Крім того, Іспанія вважається однією з країн з досить спокійним політичним становищем, що вивело її за цим показником на восьме місце.

Відповідно до статистичних даних, втратили свої позиції деякі країни Північної Європи, натомість за індексом конкурентоспроможності подорожей вони переважають країни Азії, що розвиваються. Багато позитивних оцінок на боці Гонконгу: за стабільне політичне становище, високий рівень безпеки, кращий розвиток наземного транспорту й інформаційної інфраструктури. Однак за екологічним показником Гонконг знаходиться на 118-му місці [10]. Високі оцінки туристів отримали Сінгапур й Австрія. Ці країни також лідирують за деякими важливими показниками (політична стабільність, рівень обслуговування), хоч кращих результатів досягли в інших галузях.

Позитивні тенденції розвитку міжнародного туризму останнім часом супроводжувались низкою проблем: ускладнені політичні події на найпопулярніших

напрямах, різноманітні кліматичні негаразди, візові проблеми та ін. Експерти відзначають підвищений попит туристів на так звані «гарячі тури». Через економічну кризу, яка спричинила гальмування темпів зростання індустрії туризму, туроператори були змушені пропонувати розмаїття турів, найбільш доступних, привабливих, а отже, більш конкурентоспроможних. Подорожани здебільшого придбавали квитки заздалегідь, послуговуючись при цьому знижками і «гарячими» пропозиціями, іншими словами, – економили. Дослідження показує, що навіть британці – одні з найбільш постійних мандрівників у всьому світі, вдавалися до економії, відмовляючи собі багато в чому, лиш би мати можливість подорожувати, незважаючи на кризу [3].

За оцінками експертів, складна економічна обстановка у світі зовсім не торкнулася індустрії морських круїзів. Навпаки, круїзний туризм розширюється, збільшуючи щороку туристичний потік і обсяг грошової виручки [2]. Зазначена позитивна статистика спонукала головних круїзних операторів «старого світу» до необхідності будівництва двох десятків сучасних лайнерів. Головними круїзними напрямками в Європі, як і раніше, залишаються середземноморські країни.

За припущенням аналітиків, політико-економічна криза в США, яка виникла через відмову конгресу збільшити верхню межу національного боргу наприкінці 2013 р., може призвести до суттєвого спаду в американській туристичній галузі. Зокрема, вже не працюють близько 400 національних парків США, численні музеї, меморіали, зоопарки, які мали державне фінансування [9].

Наразі у світі активізуються інтеграційні процеси у сфері туризму, відбувається поступова монополізація ринку. Так, три найбільш великі туроператори Німеччини контролюють 70% ринку. Майже половину туристичних ринків Франції й Великобританії контролюють відповідно три й чотири провідні туроператори [10]. Відтак концентрація ринку й панування окремих регіонів може призвести до зменшення вибору й послаблення конкуренції. І навпаки, вільна конкуренція за відсутності обмеження виходу на ринок забезпечить споживачам найкращу гарантію відповідності ціни та якості обслуговування. В транспортній сфері ці процеси відбуваються шляхом злиття найбільших авіакомпаній. Прикладом того є угода про злиття й створення найбільшої у світі авіакомпанії American Airlines і US Airways [8]. Проблема полягає в тому, що державне регулювання у сфері авіасполучень подекуди відстає від комерційної реальності. Міжнародна організація цивільної авіації готує план дій щодо створення нормативної бази, яка дозволить усунути перешкоди в сфері доступу на ринок авіасполучень та захистить права споживачів.

Як і раніше, у ВТО ведеться діалог про надання туристам спрощеного візового режиму [2]. Так, у 2013 р. ВТО провела дослідження щодо ґрунтовності візових вимог в регіонах світу. Результати дослідження свідчать, що в 2013 р. Країни Азії й Американський регіон були «самими відкритими» для туристів. Частина туристів (20 %) для відвідування Азії взагалі не потребувала візи, інша частина туристів (19%) мала одержану візу після прибуття, 7% – електронну візу. Для Американського регіону ці показники склали відповідно 31 %, 8 % і 1 % [9]. Європейські ж туристичні напрями були «найменш відкритими» за трьома складниками візової політики (віза не потрібна; віза видається негайно після прибуття або оформляється електронна віза). Хоча для в'їзду в Європу 21% туристів не потребували візи і тільки 6 % змогли звернутися за одержанням візи після прибуття, система ж оформлення електронних віз взагалі була відсутня.

Згідно з дослідженнями ВТО і прогнозом спрощення візового режиму в період до 2015 р. забезпечить 206 млрд дол. додаткового доходу від туризму та створення близько 5,1 млн додаткових робочих місць тільки в економіках країн «Групи двадцяти» [10]. На саміті (червень 2012 р., Лос-Кабос, Мексика) лідери «Групи двадцяти»

визнали важливість розвитку туристичної індустрії для створення робочих місць, забезпечення глобального економічного зростання й скорочення масштабів бідності.

Зазначимо також, що на розвиток міжнародного туризму суттєво впливає загроза тероризму [6]. Так, незважаючи на всі митні і візові спрощення та поширене послуговування електронними документами, на пунктах огляду, як і раніше, спостерігаються довгі черги, огляд під час перетину кордонів потребує тривалого часу, що спричиняє незадоволення туристів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як бачимо з викладеного, незважаючи на слабке економічне зростання в багатьох країнах і високий рівень безробіття, протягом останнього часу на ринку міжнародного туризму вдалося зберегти відносну стабільність. Найбільш інтенсивний розвиток туризму спостерігається в країнах, що розвиваються (його показник збільшився на 10–12 %). Структура туризму останнім часом практично не змінилася. Європа, як і раніше, залишається лідером світового туризму. Однак тенденції розвитку міжнародного туризму супроводжуються низкою проблем, пов'язаних з економічною кризою, активізацією інтеграційних процесів в галузі транспорту і сфері туризму, візовими перешкодами та загрозою тероризму. Туроператори змушені пропонувати розмаїття турів, доступних та привабливих, а отже, більш конкурентоспроможних. Подальші наукові дослідження в цьому напрямку сприятимуть пошукам шляхів вирішення проблем міжнародного туризму, які ще мають місце.

Бібліографічні посилання

1. **Белоусов Д. С.** Туризм и глобальный экономический кризис / Д. С. Белоусов // Материалы I междунар. науч. конф. «Глобализация и туризм: проблемы взаимодействия». – 2009. – № 2. – С. 83–94.
2. **Ганский В. А.** Современные тенденции развития мирового рынка туристических услуг / В. А. Ганский // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Серія «Економіка». – 2012. – №2. – С.23–27.
3. Как кризис изменил европейский туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hronika.info/otdyh/1060-kak-krizis-izmenil-evropeyskiy.html>.
4. Статистичний звіт ЮНВТО за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/node/40148>.
5. **Темник І. О.** Умови та чинники розвитку міжнародного туризму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=499&p=1>.
6. **Топсaxалова Ф. М.** Международный опыт функционирования и тенденции развития рынка туристско-рекреационных услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rae.ru/monographs/150-4826#footnote-929-29>.
7. **Чернецька С. А.** Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму / С.А. Чернецька // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С.85–88.
8. **Kester G.** International Tourism Results and Prospects for 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront>.
9. **Risi M.** Asia and the Pacific and the Americas the most ‘open’ regions for travellers in terms of Visas [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-30/vizy-aziatsko-tikhookeanskii>.
10. **Milne S., Ateljevic I.** Tourism and the global–local nexus: theory embracing complexity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://150.214.182.12:8080/Turismonet1/economia%20del%20turismo/economia>.

Надійшла до редакції 15.12.2013.

УДК 339.92

І. О. Стеблянко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**Євроінтеграційні прагнення України: проблеми
та (соціальні) перспективи**

Розглянуто актуальну проблему європейської інтеграції України, а також сучасний стан і соціальні перспективи.

Ключові слова: інтеграційні процеси, інтеграційний потенціал, глобалізація, соціальна держава, співробітництво, оцінка, перспективи, Європейський союз.

Рассмотрена актуальная проблема европейской интеграции Украины, а также современное состояние и социальные перспективы.

Ключевые слова: интеграционные процессы, интеграционный потенциал, глобализация, социальное государство, сотрудничество, оценка, перспективы, Европейский союз.

In today's world of global transformational changes Ukrainian awareness as an integral part of modern Europe and the integration process component is a key issue. The task of Ukraine's integration into the European political and economic area, repeatedly proclaimed as a priority vector of joining the world economy, has put the comprehensive cooperation development with the EU on the agenda. The main development prospects of Ukraine are related to the European Union. However, the European integration course requires implementing practically standards of a democratic state and socially-oriented economy in Ukraine. The approach to the European Union's economic and social standards is one of the important tasks for Ukraine, achieving which it is only possible in terms of the collective dialogue.

The aim of the paper is to determine Ukraine's place on its way to European integration and detection of obstacles and challenges for full membership in the European Union.

European integration and the future membership of the EU has long become a foreign policy priority of the Ukrainian state, although it should have been talking about moving this issue purely from the category of foreign policy to those, which define domestic life as well.

The study novelty is defining advantages of Ukrainian European integration and the need for state regulation of the social-economic and political transformations.

Key words: integration processes, integration potential, globalization, social state, partnership, evaluation, prospects, the European Union.

Постановка проблеми. На початку третього тисячоліття світ перетворився на глобальну економічну систему, виник глобально функціонуючий світовий виробничо-господарський механізм, складниками якого стали окремі національні економіки. Глобалізація як процес – це результат розвитку виробничих потужностей та інтеграції усіх сфер суспільного життя, в результаті чого виробничий процес у країні стає складовою частиною процесу, що відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах. Світова економіка – єдиний ринок та виробнича зона з національними й регіональними секторами, а не просто сукупність національних

економік, які розширюють спільне економічне співробітництво.

У сучасному світі глобальних трансформаційних перетворень усвідомлення Україною себе як невід'ємної частини сучасної Європи та складової євроінтеграційних процесів є актуальним питанням. Завдання інтеграції України в європейський політичний та економічний простір, які неодноразово проголошувалися як пріоритетний вектор входження до світового господарства, поставили на чергу дня розвиток всебічної співпраці з Євросоюзом. З Європейським союзом пов'язані основні перспективи розвитку України. Проте курс на європейську інтеграцію вимагає втілення в Україні на практиці стандартів демократичної держави та соціально орієнтованої економіки. Наближення до економічних і соціальних стандартів Євросоюзу є одним із важливих завдань України, досягти яких можливо лише за умови спільного діалогу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відродження й новий погляд на проблему євроінтеграції, глобалізації та євроазійської інтеграції України започаткували і продовжують розвивати такі вчені, як В. Чалий, О. Чувардинський, А. Гальчинський, М. Якуб'як, В. Андрійко та багато інших.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Труднощі та суперечності перебігу в українському просторі соціально-економічних процесів настільки динамічні, що низка питань як теоретичного, так і методологічного характеру потребує переосмислення й нового тлумачення. Водночас за рамками дослідницького інтересу залишаються питання формування та здійснення соціальної політики саме в контексті європейських стандартів.

Формулювання мети. Метою статті є встановлення місця України на шляху євроінтеграції та виявлення перешкод для повноцінного членства в Європейському союзі. Поставлена мета зумовила необхідність з'ясування сучасної позиції, основних перешкод та першочергових завдань, які стоять перед Україною на шляху до ЄС.

Виклад основного матеріалу. Однією із закономірностей світового розвитку є розгортання інтеграційних процесів, які посилились на зламі тисячоліть, поєднуючись одночасно з дезінтеграційними тенденціями. Значним є вплив міжнародних інтеграційних процесів на функціонування не лише регіональних міжнародних систем і становлення нового міжнародного порядку, а й окремих суспільств та держав, їх внутрішньої політики, на щоденне життя людей.

Головним виразником таких ідей у Європі сьогодні є Європейський союз, лідерство якого серед провідних інтеграційних організацій світу можна вважати беззаперечним. Євросоюз – це провідний механізм поєднання інтересів переважної більшості європейців у їх прагненні безпеки й процвітання, тож і вибір України, зроблений на користь інтеграції в Європу, виражений.

Інтеграція в Європу і майбутнє членство в ЄС давно вже стали пріоритетом зовнішньої політики української держави, хоча слід було б уже говорити про перехід цього питання із розряду суто зовнішньополітичних до таких, які визначають і внутрішньодержавне життя. Інші варіанти утвердження нашої держави на міжнародній арені, як-от: розвиток інтеграційних процесів у рамках СНД, нейтралітет України, створення нового субрегіонального економічного утворення цілком поза зв'язками з ЄС та його країнами-членами хоч і мають право на існування в межах теоретичних розробок, але вважаються мало реальними та недоцільними.

У світлі розширення ЄС на Схід для України є важливим не допустити утворення в Європі нових ліній розподілу, коли нові члени Союзу практично «переходитимуть на правила спілкування, визначені статусом ЄС», що ускладнить вихід українських товарів на ринки країн – майбутніх членів ЄС. Тобто недалеко

майбутнє погрожує нам виникненням проблем у торгових стосунках із нашими безпосередніми західними сусідами, які готуються до вступу в Співтовариство, хіба що за винятком Польщі, яка зайняла особливу позицію.

Справді, інтеграція України в ЄС постає як об'єктивна необхідність, але важливо при цьому з'ясувати, чи реальне її здійснення на даному етапі, якщо ж ні – то в яке русло слід спрямовувати розвиток стосунків України зі Співтовариством, якими є і будуть напрями співпраці для досягнення поставленої мети у перспективі. Інтеграція до Європейського союзу є шансом для України остаточно перетворитися на стабільну державу, яка володіє незаперечними перспективами на майбутнє.

Враховуючи відсутність необхідних для євроінтеграції України реформ багатьох сфер суспільного життя, запропонована модель «східного партнерства» є сьогодні оптимальним варіантом, що хоча й віддаляє в часі перспективу реалізації європейських намірів нашої держави, спроможна слугувати стимулом здійснення реальних кроків у цьому напрямі через «утягування» в Європу шляхом створення зони вільної торгівлі та інших механізмів європеїзації країни.

Таким чином, відносини Україна – ЄС динамічно розвиваються з моменту здобуття країною незалежності, низка підписаних угод свідчить про неабиякий інтерес обох сторін до співробітництва.

Водночас, у процесі зближення України з ЄС неминуче діятимуть і негативні фактори євроінтеграції. Серед них: неспроможність нести фінансовий тягар внесків до ЄС; зростання конкуренції з боку фірм країн-членів ЄС у процесі лібералізації і збільшення відкритості національної економіки, що супроводжуватиметься ліквідацією неконкурентоспроможних підприємств із негативними соціальними наслідками.

Спочатку зупинимось на внутрішній політиці, адже на її основі формуються зовнішньоекономічні напрями розвитку держави. В цьому контексті треба розглянути рівень соціального та економічного розвитку країни, і особливо звернути увагу на формування середнього класу, адже саме на ньому будується стабільність держави. У більшості країн із розвиненою економікою чисельність середнього класу становить близько 60 % населення, у той час, коли в Україні цей показник складає близько 12 %. Як основний платник податків середній клас формує державний та місцеві бюджети, визначає споживчу поведінку населення і параметри внутрішнього ринку, через накопичення та участь у різноманітних системах страхування забезпечує інвестиційний потенціал, завдяки домінуванню в громадських і політичних організаціях визначає поведінку електорату та моральні стандарти суспільства, через участь у виборному процесі виконує функції носія демократії та політичних свобод. На середній клас припадає основна частка доходів країни [4].

У цьому зв'язку в нашої держави виникає явна проблема, адже країна включає прошарок олігархів, які розподіляють між собою сфери впливу у країні, і так звану «бідну частину», яка живе на мінімальну заробітну плату, котру встановлює перший прошарок. Адже законодавство, податковий кодекс, фіскальна політика та інші несприятливі умови «задушують» середніх та малих підприємців, на відміну від того, як це відбувається в Європейських країнах, до яких ми бажаємо приєднатись. Реорганізація владних структур спрямована на зміцнення їх позицій у внутрішньо-політичному протистоянні, а не на підвищення ефективності дій у сфері євроінтеграції. Більше того, сьогодні влада та крупні підприємці – це найчастіше одні й ті самі особи. Як результат, прийняття законів відбувається під певні політичні сили.

Зі скороченням чисельності середнього класу попит на товари і послуги

для нього падає, тому бізнес, який виробляє такі послуги, стає нежиттєздатним. У результаті чисельність середнього класу, ще не встигнувши сформуватися, продовжує різко скорочуватись.

На додаток, ще гострою залишається проблема безпеки підприємництва, у країні почастишали випадки рейдерства, сфера економіки залишається значною мірою криміналістичною. Загалом у рейтингу економічних свобод 2012 р., який складають Heritage Foundation і The Wall Street Journal, Україна посідає 163-тє місце серед 179 країн світу в категорії «пригнічені країни» [5].

Чинні правове поле й інституційна інфраструктура не створюють достатньої безпеки для інвесторів і кредиторів, сприяють виникненню торговельних суперечок і обмежують потенціал регіонального економічного співробітництва.

Попри усвідомлення українським суспільством та владними структурами розуміння того, що європейська інтеграція – це, насамперед, внутрішня, а не лише зовнішня політика, ця парадигма недостатньо закріпилася в їх діях. Так звані реформи, які повинні б наблизити Україну до ЄС, мають непереконливий вигляд і для самих українців, і для європейців. І це аж ніяк не дивує. Нерідко реалізація реформ у нас зводиться лише до розробки законопроектів, без належної уваги до їх якості та своєчасного ухвалення, годі вже казати про ретельну імплементацію. По суті, йдеться про очевидне пробуксовування державних структур: через неефективність бюрократичного апарату покладати на нього відповідальність за європейську інтеграцію надзвичайно небезпечно й недоцільно. Вкрай громіздкий і наскрізь корумпований штат державних чиновників, який перейняв усі найгірші риси радянської системи управління, надто негативно впливає на і без того низький рейтинг України [6].

Щодо ставлення громадян України до ЄС, то європейське майбутнє України залежить не тільки від дипломатів та політиків. Тому вкрай важливо враховувати думку пересічних громадян. Протягом останніх років питання приєднання України до ЄС є актуальним і серед мешканців нашої держави. Хоча ЄС передбачає безліч зручностей для своїх країн-членів (як, наприклад, вільний перетин кордонів), чимало мешканців цих країн побачило у ньому небезпеку для власної національної самобутності. Референдуми про вступ до ЄС, що їх проводили країни перед ратифікацією Маастрихтського договору, яскраве тому підтвердження.

У таблиці розглянемо динаміку зміни ставлення громадян України до питання: «Чи потрібно Україні вступати до Європейського Союзу?».

Таблиця *

Динаміка зміни ставлення громадян України до вступу до ЄС (динаміка 2002-2012 рр.), %

Період	Так	Ні	Важко відповісти
Квіт. 2012	47,4	33,5	19,1
Квіт. 2011	47,6	33,8	18,6
Трав. 2010	52,8	24,2	23,0
Лист. 2009	44,4	38,3	17,3
Квіт. 2008	49,9	30,7	19,4
Груд. 2007	54,2	29,5	16,3
Груд. 2006	48,5	32,0	19,5
Вер. 2005	40,1	36,1	23,8
Лист. 2004	44,7	28,6	26,7
Вер. 2003	53,1	26,4	20,5
Лист. 2002	65,1	12,9	22,0

*складено автором за даними [4].

Зазначимо, що за результатами загальнонаціонального соціологічного опитування, проведеного Центром імені Олександра Разумкова в листопаді 2002 р. 65,1 % громадян підтримали ідею вступу України до ЄС. Але далі з кожним роком цей показник зменшувався і у вересні 2005 р. досяг 40,1 % громадян, які підтримували євроінтеграцію України. За цей же період відсоток негативно настроєних людей невпинно зростає. Із 2006 р. позитивний показник знову іде вгору, але навіть у квітні 2012 р. не досяг рівня 2002 р. і склав лише 47,4 %, що на 17,7 % нижче, ніж у 2002 р. Стосовно громадян, які ще не прийняли остаточне рішення, то їх частка коливається в межах 16 – 26% протягом усього розглянутого періоду.

Таким чином, уже в 2012 р. частка українців, які підтримують ідею вступу до ЄС, не досягає навіть 50 %. Це частково пов'язано з ментальними особливостями українців. Серед основних складників, що характеризують український світогляд, виділяється консерватизм. Це пояснює недовіру народу до радикальних змін – передусім у справі перегляду пріоритетів зовнішньополітичного курсу держави, їх прагнення не йти непередбачуваним шляхом пошуку чогось нового. Разом із тим, консерватизм українців спонукає до збереження вже раніше створеного та перевіреного часом, тобто традиційних стосунків із Росією. Це спричинює невміння, а може, й небажання рухатися у ногу з викликами часу [3, с. 236].

Можливо, проблема такого вагання з боку суспільства пов'язана з недостатньою соціальною захищеністю громадян. Адже ефективна євроінтеграція України вимагає насамперед консолідації внутрішніх зусиль для забезпечення умов стабільного демократичного розвитку суспільства, становлення конкурентоспроможної національної економіки, сильної соціальної політики.

Сучасна держава повинна гарантувати соціальні права громадян і захищати їх від соціальних ризиків. Одним із головних завдань сучасної соціальної політики повинне стати не повне перекладання відповідальності за добробут на плечі індивіда, а створення трампліна для власної відповідальності. У цьому зв'язку політикам і суспільству важливо усвідомлювати, які ресурси необхідно надати найбільш нужденним (з огляду на неоднорідність групи й помітну диференціацію рівнів бідності всередині самої групи), щоб зупинити процес «скочування» мільйонів людей у соціальну й економічну ізоляцію. Високий рівень розвитку людського потенціалу сприяє соціально-економічному розвитку. Слабкий же розвиток людського потенціалу, як правило, спричинює низькі темпи зростання, що значною мірою підриває перспективи для розвитку людського потенціалу в майбутньому. Величезну роль у процесі даної взаємодії відіграє чітка політична орієнтація органів влади на підтримку, формування й розвиток людського потенціалу. Цим зумовлюється необхідність розробки й реалізації відповідних стратегій і програм розвитку, спрямованих на формування взаємозміцнювальних причинно-наслідкових зв'язків, що сприяють формуванню й розвитку людського потенціалу й, відповідно, стійкого соціально-економічного зростання.

Також важливим чинником на цьому шляху залишається гідна освіта, яка б змогла забезпечити країну сильними кадрами, майбутніми лідерами, професійними працівниками і вченими. Євроінтеграційні прагнення України зумовлюють необхідність глибокого реформування національної освітньої системи задля її розпізнавання у європейському просторі. Визначивши національні освітні пріоритети та долучившись до роботи над створенням модернізованої моделі вищої освіти європейського зразка, Україна в травні 2005 р. приєдналася до Болонського процесу. Підготовка в системі вищої освіти конкурентоспроможного на ринку праці фахівця є стратегічною метою Болонського процесу, реалізація

якої передбачає академічну і трудову мобільність студентства задля розширення можливостей навчання (або підвищення освітнього рівня) у різних європейських ВНЗ. З огляду на нинішні реалії глобальної економічної кризи, за якої нагальною проблемою є необхідність розширення спектра професійних компетенцій майбутніх фахівців, виникає низка логічних, але, на жаль, риторичних запитань щодо реальної, а не декларативної її реалізації на українських теренах. Зокрема, яка частина українського студентства (і з яких спеціальностей) відчує потребу вдосконалювати свій фах за кордоном; чи спроможна фінансово ця частина студентів реалізувати можливість навчання в європейських ВНЗ; чи готова нинішня Європа прийняти на навчання українських студентів і на яких умовах; наскільки ймовірною є академічна мобільність українського студентства в межах рідної Вітчизни. В Україні цільового фінансування болонських реформ не було. Постає питання доцільності нового виду навчання без гідного на те фінансування, адже неможливо скористатись усіма можливостями цього процесу [2].

Ахіллесовою п'ятою вітчизняної освіти залишаються застаріла матеріально-технічна база, брак сучасних технічних засобів і новітніх технологій у більшості ВНЗ. Не вирішено донині питання масової комп'ютеризації навчання.

Серед основних перешкод та негативних сторін вступу України до ЄС можна назвати погіршення взаємин із країнами СНД. Відомо, що Україна як колишня республіка СРСР протягом сімдесяти років була інтегрована у спільну радянську економічну систему та тісно пов'язана з іншими республіками з якими діють десятиріччями налагоджені процедури взаємної торгівлі. Важливим економічним партнером України, особливо в енергетичній сфері, є Росія, яка в силу історичних, ідеологічних, геополітичних причин вважає Україну своєю ексклюзивною сферою впливу, у зв'язку з чим болючо реагує на будь-які дії українського уряду, скеровані у протилежному від Росії напрямі.

Економічні наслідки вступу України до ЄС теж мають негативний бік. По-перше, це втрата конкурентоспроможності певних галузей. Одним із найістотніших негативних чинників, дія якого активізується у разі вступу до ЄС, зокрема з набуттям членства в СОТ, є те, що окремі вітчизняні виробники можуть виявитися не готовими до жорсткої міжнародної конкуренції. Україна має сьогодні невисокий, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентоспроможності.

Окрім того, враховуючи, що процес вступу до СОТ пов'язаний із зниженням тарифів на окремі групи товарів, то й Україна змушена буде піти на певні поступки шляхом зниження діючих ставок ввізного мита на чутливі товари, зокрема, продукцію сільського господарства і харчової промисловості, продукцію металургії та хімії, низку товарів машинобудівної промисловості тощо. Це може викликати певне зростання імпорту цих товарів і відповідного тиску на вітчизняних товаровиробників. В українському експорті домінують товари низькотехнологічні, переважно сировинні. Лідерами експортноорієнтованої моделі розвитку у 2011 р. стали підгалузі вітчизняної обробної промисловості, а саме: металургія (32,3 %), машинобудування (9,9 %), хімічна та нафтохімічна промисловість (7,9 %), а також мінеральні продукти (15 %). У цілому по обробній промисловості, за даними Державної служби статистики України, значення цього показника перевищило 50 % [3].

Інтеграція України в європейський простір багато в чому залежатиме від поєднання українського розвитку з європейським. Україна однозначно буде потрібна Європі в якості донора, живлення європейського добробуту.

На разі чітко усвідомлено, що Україна об'єктивно поставлена перед

вибором пріоритетного напрямку інтеграції. І цей вибір не вичерпується винятково економічними міркуваннями. Насправді – це цивілізаційний вибір України, вибір базових, фундаментальних цінностей її подальшого розвитку. Або Україна приєднується до проекту ЄС, який об'єднує країни Європи на засадах демократії і верховенства права, або стає учасницею ініційованих Росією об'єднань пострадянських країн із перехідними економіками, переважно авторитарними політичними режимами та численними проблемами у сфері демократії.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вступ до Європейського союзу є логічним наслідком прагнення України до цивілізованої держави та розбудови демократичного суспільства, зумовлений сучасними реаліями та вимогами об'єктивних суспільно-економічних і політичних законів розвитку. У сучасному глобалізованому суспільстві найбільші переваги отримують саме ті країни, які об'єднують свої зусилля заради досягнення спільних інтересів та високих показників розвитку. Інтеграція до Європейського союзу є шансом для України остаточно перетворитися на стабільну державу, яка володіє незаперечними перспективами на майбутнє.

Враховуючи всі сучасні помилки та зовнішні виклики, Україна повинна зробити доскональний аналіз, на основі якого розробити програму дій на кілька років уперед. У ній, по-перше, повинні бути враховані шляхи подолання соціально-економічної кризи у країні, описані конкретні заходи щодо адаптації європейських норм і вимог до українських реалій, унесені зміни до законодавства з метою надати суспільству більшу економічну безпеку і незалежність, можливість розвиватися, соціальний та юридичний захист, можливості підвищення соціального рівня життя народу. Потрібно підготувати нове молоде освічене покоління для гідного вступу до європейської спільноти. Заради цього треба підтримувати прагнення сучасної молоді отримати освіту за кордоном і дати їй можливість упровадити здобуті навички і знання на Батьківщині.

Щодо проблеми формування середнього класу в Україні, який є основою стабільності суспільства по всьому світу, вона є однією з першочергових, які потребують негайного вирішення. І головна роль тут належить державі, а саме: виконанню нею соціальної функції. Саме сучасна політика щодо податкової системи, законодавчої бази та захищеності малого й середнього бізнесу гальмує формування цього прошарку суспільства. Тож стратегічними кроками держави на цьому шляху повинні стати:

- створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу шляхом послаблення податкового тиску;
- збільшення вартості праці кадрів, які завжди вважалися «елітою суспільства»: лікарів, учителів, міліції і ті ін., що, у свою чергу, допоможе у боротьбі з корупцією;
- обов'язкова диференціація оплати у зв'язку з рівнем освіти, кваліфікацією, трудовим стажем;
- обов'язкова допомога і підтримка молодих спеціалістів на початковому етапі їх працевлаштування;
- модернізація виробничих потужностей старих великих підприємств задля можливості підвищення динаміки виробництва і конкурентоспроможності і в результаті вищої та гідної оплати праці їх працівників
- підтримка підприємництва всіма можливими шляхами задля скорішого виходу бізнесу з тіні і формування нової економіки у країні.

Соціальний захист населення бачиться, перш за все, у створенні стійкої фінансової системи для економічного захисту людини у разі соціальної

нестабільності; встановленні дієвого контролю за цільовим використанням коштів цільових страхових фондів; формування та розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки як першооснови побудови соціальної держави; соціального вирівнювання та створення максимально можливих рівних стартових умов усім членам суспільства через систему виховання, освіти, охорони здоров'я, тощо; обмеження розшарування населення за рівнем доходів.

Для забезпечення стабільності України дуже важливо налагодити стабільну економічну систему. В Україні існує загальноприйнята думка, що бурхливе економічне зростання в країні можна забезпечити лише за рахунок розвитку важкої промисловості – металургії, хімії, машинобудування, енергетичного сектора. Тим часом усі розвинуті й низка країн, що розвиваються, протягом останніх десятиліть переорієнтували структуру економіки від виробництва товарів на виробництво послуг. Саме послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, що розвиваються, причому важливішим, ніж промисловість.

Україна перебуває у центрі ланцюга «Росія – Україна – Європа». Саме тут наша країна постає системотвірною ланкою в ефективній співпраці в економічній, політичній та соціальній сферах України, Росії та ЄС. Саме у цьому напрямі необхідно заохочувати співробітництво, особливо в наукоємних сферах, які є пріоритетними за сучасного розвитку технологій.

Темпи та перспективи української євроінтеграції залежатимуть від того, чи зможе Україна сформулювати і достойно реалізувати свої національні інтереси з урахуванням інтересів сторін, які беруть участь у євробудівництві та впливають на нього. А також від того, наскільки вона буде внутрішньо підготовленою до цього процесу. Адже саме внутрішні проблеми у країні «тягнуть» за собою ланцюг у вигляді довгого шляху євроінтеграції України.

У результаті вступу до ЄС найбільше переваг Україна може отримати в політичній та економічній сферах у зв'язку з її залученням до співтовариства, яке активно та успішно акумулює досвід та зусилля своїх членів задля досягнення надійної колективної міжнародної безпеки, ефективно використовує ресурси та потенціал країн в економічній і фінансовій сферах, в ЄС створені «теплинні» умови для всебічного розвитку підприємництва, чим заохочується свобода діяльності та пошук новітніх прогресивних форм господарювання. Економічний простір Євросоюзу захищений від проникнення демпінгових товарів, що стимулює зростання експортного складника торгового обороту.

Проте, з іншого боку, в ЄС наявні внутрішні суперечності й зі стратегічно важливих питань, практично відсутня чітка єдина загальноєвропейська ідея та конкретно визначена концепція подальшого розвитку ЄС, що є причиною невизначеності у його подальшій долі та місця і статусу країн-членів.

Політика євроінтеграції не може бути мотивацією внутрішніх українських перетворень. Прийняття окремих європейських цінностей необхідне не для того, щоб потрапити до ЄС, а для того, щоб зробити нашу економіку більш продуктивною, технологію державного управління – більш ефективною, людську особистість – більш захищеною від різного роду загроз, а кінцевим результатом – політично, матеріально та морально забезпеченими потребами населення України.

Отже, до основних перспектив вступу України до ЄС можна віднести: встановлення стабільної політичної системи; сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин; забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; упровадження стандартів ЄС у виробництві; формування середнього класу; реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. У разі вступу до ЄС

Україна отримає низку значних переваг, але, щоб уникнути існуючих загроз, треба поступово впроваджувати стратегічні напрями розвитку ЄС в українську економіку та розробити програму дій щодо безболісної інтеграції України, з урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які нещодавно вступили до ЄС.

Бібліографічні посилання

1. **Бубнов І. В.** Євроінтеграційні прагнення України в аспекті національних ментальних особливостей / І. В. Бубнов // Вісник Одес. держ. еколог. ун.-ту. – № 9. – 2010. – С. 233–238.
2. **Калінічева Г.** Євроінтеграційний поступ системи вищої освіти України: нові можливості чи нові проблеми? / Г. Калінічева // Віче: Теоретичний і громадсько-політичний журнал. – 2009. – № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1594/>
3. **Мовчан В. М.** Вплив приєднання до СОТ на умови конкуренції українських виробників з фірмами країн-членів ЄС // Євроінтеграційний курс України: формування нових умов для підприємництва : матер. «Круглого столу». – К., 2008. – С. 14 – 24.
4. **Ткаченко І.** Європейська перспектива: тернистий шлях України до Європи / І.Ткаченко // Віче : Теоретичний і громадсько-політичний журнал. – 2011. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2376/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Офіційний сайт недержавного аналітичного центру – Центру Разумкова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua>.
7. Офіційний сайт стратегічного дослідного інституту США The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org>.
Надійшла до редколегії 02.11.2013.

УДК 316.42.001.76(477)

Л. М. Тимошенко, О. В. Більська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**СОЦІАЛЬНА КОМПОНЕНТА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПОСТУПУ І ПЕРСПЕКТИВНІ ФОРМИ ЇЇ
РЕАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИХ ТЕРЕНАХ**

Розглянуто проблеми забезпечення суспільної динаміки через включення соціальної компоненти розвитку. Визначено сутність і місце соціального складника у системі функціонування соціальної держави й критично оцінено можливі форми її утвердження у людському житті як ефективного драйвера соціалізації. Обґрунтовано механізм приведення національної економіки у відповідність із вимогами сучасності шляхом соціального інновування.

Ключові слова: соціальна держава, суб'єкт, об'єкт, оцінка реалій, деструкції, соціальне інновування.

Рассмотрены проблемы обеспечения общественной динамики путем задействования социальной компоненты развития. Определены сущность и место социальной составляющей в системе функционирования социального государства и критически оценены формы его утверждения в человеческой жизни в качестве эффективного драйвера социализации. Обоснован механизм приведения национальной экономики в соответствие с требованиями современности путем социального инновирования.

Ключевые слова: социальное государство, субъект, объект, оценка реалий, деструкции, социальное инновирование.

The aim of the paper is to determine the nature and place of the social component in the functioning of the welfare state and study the possible forms of implementation of human life in an effective driver of social dynamics.

The methodology of research is to engage tools abstract logical analysis in the study of the literature on the evolution of the theory and practice of development of the welfare state in the nineteenth and twenty-first century. Summarizing the theoretical foundations in the question of subject and object in the formation of social and conclusions, statistical analysis in diagnosis of social outcomes transformations in Ukraine, a comparative analysis of the comparison of social standards in the EU and Ukraine in the design and simulation of a model of balanced interest created product distribution among economic actors. generalization considered a paradigm of social dynamics software provided busting social values over the regulatory functions. Powered evolution of the theory and practice of the welfare state in the nineteenth and twenty-first century. and singled out the issue of subject and object of its effective functioning. Generalized forms and mechanisms of socialization of the economy in the context of maintaining the correlation between economic opportunities and needs of the population. The research is clarifying the object of managerial influence in the implementation of the social functions of the state, a thorough okonturennya construct social innovation and situational modeling choices functioning and development of Ukraine for 1990–2011 years.

Scientific novelty of the paper is to identify indicators of system acquisition positives trends in economic growth while respecting the normalized income inequality economic actors. The practical value of the work is to distinguish destructive aspects of socialization in the development and provision of recommendations to strengthen the social liability of

the national economy on the basis innovuvannya.

Key words: welfare state, subject, object, destructive aspects of socialization, socialization of the economy, social sinnovuvannya.

Постановка проблеми. Із другої половини ХХ ст. в розвитку країн світової спільноти сформувалася стійка залежність стану їх економіки і віддачі її виробничого потенціалу від характеру соціального поступу. З часом ставало все більш зрозумілим, що реалізація ідеї Римського клубу про сталий розвиток як системну «...взаємодію, взаємовплив та інтеграцію екологічних, економічних та соціальних вимірів...» [1, с. 56] пов'язана не стільки з функцією першості економічного за умови дотримання вимог збереження довкілля, скільки з актуалізацією перебору на себе регулятивної функції соціальними цінностями. Мало хто сьогодні ставить під сумнів цю парадигму забезпечення суспільної динаміки, зумовлену історією розвитку людського співтовариства. Але історія, виокремлюючи розмаїття підпорядкування економіко-екологічної динаміки соціальним пріоритетам, водночас виключає універсальність моделей надання домінантності соціальним чинникам у забезпеченні цивілізаційного поступу.

У цьому контексті процеси суспільного розвитку породжували і продовжують породжувати все нові й нові моделі соціального облаштування суспільства, які принципово не вкладаються в стереотипні поняття, характеристики, ознаки і форми. Не стала винятком у цьому питанні й Україна, норми Основного Закону якої визнають її соціальною державою і вимагають забезпечення соціальної спрямованості економіки (Ст. 12), задоволення соціальних інтересів громадян (Ст.36) і, природно, відповідного соціального захисту, надання прав на житло, достатній життєвий рівень, медичну допомогу, освіту (Ст. 54) тощо [10]. На жаль, ці конституційні вимоги щодо вектора розвитку й суспільних гарантій не віднайшли відповідного втілення в національних соціальних стандартах, програмах соціально-економічної динаміки та конкретних діях урядів. Як наслідок, наша країна в результаті двадцятидворічного реформування економіки зазнала більшою мірою негативних соціальних наслідків, які суттєво ускладнили євроінтеграційні процеси. Така ситуація свідчить про відсутність дієвих механізмів наближення соціальної реальності до вимог соціальної зорієнтованості і вимагає конструктивних рішень по перетворенню намірів щодо розбудови соціальної держави на її реальне соціальне призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В цьому контексті проведено гаму досліджень з широким залученням фахівців різних галузей науки і напрацьовано достатньо наукових продуктів щодо життєзабезпечення населення та обґрунтування спектру взаємовідносин і взаємодій між індивідами, соціальними групами й соціальними прошарками населення в системі координат соціальної держави та корегування і адаптації рішень соціального характеру, реалізованих в розвинених країнах.

Досить широкий спектр питань щодо посилення соціальної компоненти в розвитку висвітлений у наукових працях О. Амоші, В. Беседіна, Д. Богині, З.Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, В. Гришкіна, О.Грішньої, Г.Губерної, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Н. Дєєвої, Т. Заяць, Ю. Зайцева, О.Каховської, Б. Кваснюка, В. Мікловди, Е. Лібанової, Л. Лісогор, І. Лукінова, О.Новікової, В. Новікова, В. Онікієнко, В. Рибак, М. Соколика, Л. Тимошенко, Л.Червової, М. Чумаченко та багатьох інших. Разом з тим, незважаючи на наявність вагомої теоретичної спадщини, реалії соціального переформатування економіки вказують на прояви деструкцій в отриманні населенням певних видів благ для задоволення

потреб і порушенні тим самим нормального ходу відтворення працездатності.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність вагомої теоретичної спадщини, реалії соціального переформатування економіки вказують на прояви деструкцій в отриманні населенням певних видів благ для задоволення потреб і порушенні тим самим нормального ходу відтворення працездатності. Дослідження підтверджують, що сформована на емпіричному матеріалі реальність не укладається в відомі теоретичні конструкції і практичну спрямованість соціалізаційних змін. Для того щоб на оптимально можливому рівні задіяти суспільні потенції на спрямування розвитку за соціалізаційним вектором потрібно упорядкувати взаємодію економічних суб'єктів. Ця місія покладається на інститут соціальних інновацій. Але концепція останніх, яка сформувалася в сучасний період, має достатній спектр теоретичних і методологічних розбіжностей.

Формулювання мети. Оскільки неможливо абстрагуватися від формули глобалізації як моделі розвитку із забезпеченням соціального вирівнювання, тобто підтягуванням соціально депресивних країн до рівня домінуючих у врахуванні потреб кожної окремої людини, нами в межах даної статті було поставлено завдання визначитися із сутністю і місцем соціальної компоненти у системі функціонування соціальної держави й осмислити можливі інноваційні форми її утвердження у людському житті як ефективного драйвера суспільної динаміки.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що базові основи теорії соціальної держави були обґрунтовані ще у першій половині XIX ст. [18, с. 526-594]. Більше того, у другій половині XIX ст. вона отримала часткове практичне втілення у Німеччині, Франції, Швеції, Австрії, Норвегії та інших країнах через посилення соціальної функції. Мова йде про одержавлення низки галузей (залізничний транспорт, тютюнова промисловість тощо), прийняття законодавчих положень щодо соціального захисту робітників, фінансування медичної допомоги і т. ін. Проте на початку XX ст. соціалізаційний плюралізм на Заході практично був згорнутий і перемістився на російські терени.

Після Другої світової війни через повоєнну зорієнтованість світової спільноти на політичну і соціальну згоду ряд країн конституційно закріпили власні статуси як соціальні держави. За час, який минув, до сьогодення, незважаючи на різноманіття реалізованих моделей соціальної держави, її конструкт через асиметричне просування до вершин добробуту навіть високорозвинених країн вимагає уточнення сутності механізму та ефективності форм забезпечення соціальності.

Ця констатація є не просто якимось застереженням, а досить важливою методологічною базою можливої уніфікації хоча б головного. Справа в тому, що конституювання соціальної функції ставить як імператив питання інтеграції не стільки відомих, скільки випробуваних часом форм соціалізації економіки в систему національного планування та імплементації програм соціально-економічного розвитку країни в цілому та її регіонів. Коли йдеться про ту чи іншу форму соціалізації, то мається на увазі як виокремлення їх змісту і спрямованості, так і передумов розгортання чи модернізації на їх основі неефективно чи не повною мірою діючих.

Ми впевнені у тому, що будь-яка політика за своєю суттю, спрямованістю та способами реалізації у прямому сприйнятті чи опосередковано є соціальною. Але у кожному окремому випадку визначальним моментом постає питання щодо суб'єкта й об'єкта політики, тобто заради кого вона реалізується і хто її здійснює та до чого прагне. Узагальнення виправданих тривалою практикою розвинених країн форм і механізмів соціалізації економіки та вибір найбільш раціональних із них

для забезпечення позитивної соціальної динаміки в національному просторі має на меті поєднання соціальних і економічних процесів як необхідну умову підтримання кореляції між можливостями і потребами.

Свого часу, опинившись із запровадженням капіталізму на порозі соціальних конфліктів, суспільство було змушене вдатися спочатку до декларування, а потім і до впровадження соціально спрямованих заходів. Одним із них і, мабуть, найефективнішим вважається створення конструкту соціальної держави, опорою якої в забезпеченні хоча б якихось змін соціальної архітекτονіки суспільства бачилося «...підтримання абсолютної рівності у правах для всіх суспільних класів...», «...сприяння економічному і соціальному прогресу всіх своїх громадян...», завдяки владі [18, с. 584]. Виходячи з реалій, які склалися і підтримувалися на теренах країн Заходу у другій половині XIX ст. та першій половині XX ст., природно припустити граничною мірою соціалізаційних заходів такий рівень задоволення потреб власників робочої сили, який не генерує прагнень до радикальних змін суспільства. Тому поза будь-якими сумнівами можна вести мову про незначні зміни соціального характеру, що підтверджується публікаціями [15, с. 595]. Та і сам автор формули соціальної держави Л. фон Штейн не виключав факт того, що «...всяка рівність, до якої прагне праця, у власності зустрічає довічного ворога, через що прагнення праці стають марними і в суспільстві закріплюється нерівність...» [19, с. 139].

Слід наголосити, що в цих констатаціях виявляється одна з визначальних суперечностей соціальних змін, прихована в спрямованості соціалізаційних дій, тобто в їх об'єкті. Зміст складників конструкції держави соціального спрямування стає особливо зрозумілим у разі прийняття продуктом її діяльності не підтримки злиднених, а «пом'якшення дохідної та майнової нерівності» в суспільстві. Принцип «або-або» для бідних країн неприйнятний. У центрі уваги має бути не стільки надання матеріальної допомоги нужденним, скільки стимулювання пошуку можливостей вибору способу і рівня життя, тобто самозабезпечувальної поведінки.

І тут є ще одне принципове уточнення, яким не можна нехтувати визначаючи об'єкт впливу соціальної держави. Перш за все, беззаперечним є факт того, що у виробничі відносини вступають люди не тільки з різними, а й з протилежними інтересами. До того ж, кожен з учасників виробничого процесу визначально володіє різко відмінними продуктивними здібностями за низкою характеристик і настроєм до роботи. По-друге, суспільство має справу з формуванням не осмислених поки що нерівностей під тиском посад, привілеїв, преференцій, власності тощо. При цьому, безумовно, мова йде про неантагоністичні суперечності між власниками робочої сили та власниками капіталу. На базі таких уточнень можна стверджувати, що соціальна нерівність має постійний характер у всіх сферах суспільства і, більше того, вона постійно відтворюється. Якби існувала тільки природна нерівність і не доповнювалася штучно викликаними її проявами, кожен індивід, досягаючи власних інтересів, співвимірював би їх із загальними. Проте парадоксальність ситуації полягає у тому, що ця системотвірна конструкція механізму спрямованості дій соціальної держави залишається до кінця не пізною у країнах пострадянського простору.

Між тим виокремлене не є суто методологічною проблемою. В ній потрібно відчутти і прикладний контекст. Зішлемося на позицію авторитетного російського вченого С. Солнцева, який, аналізуючи реалії економіки змішаного типу за часів НЕПу, наголосив на існуванні «...гетерогенних відносин, що виникають між людьми незалежно від їх волі і свідомості» і надав їх змінам якості соціальності [13, с. 446]. Однак, попри специфічність категорії соціальність її не слід ототожнювати з

нерівністю, а соціальну нерівність – із соціальною несправедливістю.

Так склалося, що в різних країнах із розвитком соціального буття на принципово відмінних основах нівелювалася соціальна нерівність. Вони, власне, і складають зміст моделей соціальної держави.

У культивованій за радянських часів соціалістичній державі склалися стереотипи, за якими вона мала опікуватися добробутом кожного. Щодо працюючих та пенсіонерів, то в суспільстві переважали егалітарні цінності, згідно з якими набула життєвості практика зрівнювального розподілу доходів та пенсій. За показником моди більшість населення отримувало заробітну плату близько 150 крб., тоді як дохід у два прожиткові мінімуми (75 крб. станом на 1990 р.) кваліфікувався як стан малозабезпеченості [6; 16, с. 5 - 6].

Дані результати свідчать, що рівність у доходах є таким же несправедливим актом в умовах співіснування різнопродуктивних індивідів, як і соціальна нерівність. Тому закономірним наслідком в СРСР стала низька ефективність використання ресурсів і критична ситуація з економічним зростанням. Напередодні розвалу СРСР констатувалося, що «... в розрахунку на одиницю кінцевої продукції споживалося в 1,8 раза більше оборотних коштів ...» [8, с. 66]. Фондовіддача складала приблизно 80 % від рівня США [17, с. 176]. На рівний обсяг виробництва для виконання однієї і тієї ж функції витрачалося в 3 – 4 рази більше праці, ніж у США чи то в західноєвропейських країнах [8, с. 66]. Природно, що низький рівень ресурсовикористання так і не дозволив реалізувати наздоганяльний принцип розвитку. Згідно з даними офіційної статистики, ланцюгові темпи зростання валового суспільного продукту в 1986 р. склали 102,9 %, у 1987 р. – 102,9 %, у 1988р. – 102,5 % , у 1989 р. – 102,3 % і у 1990 р. – 97,6 % [6].

Відомо, що у майновій піраміді радянського суспільства нараховувалося близько 86,5 % бідних, 11,2 % – осіб середнього достатку і 2,3 % – заможних [9, с. 4]. Важливою констатацією соціальної структури є й те, що з урахуванням привілеїв та приховуванням доходів від оподаткування розрив між високо- і малозабезпеченим населенням України (коефіцієнт фондів) становив у 1990 р. не менше ніж 20 – 25 разів [12, с. 151]. Проте у країнах із соціальною зорієнтованістю вже на той час діяв стандарт, за яким диференціація між доходами 10 % найбагатших прошарків населення і 10 % найбідніших міг коливатися тільки в межах 6–10 разів [2, с. 192; 4, с. 241].

Реформи в Україні, які були започатковані з набуттям нею незалежності, у принципі, мали б відповідати загальній тенденції пошуку досконаліших і ефективніших форм забезпечення суспільної динаміки. Проте з конституюванням України соціальною державою, її спрямованістю стало не нівелювання надмірної соціальної нерівності, а практично абстрагування від домінантності досягнення соціальності в перетвореннях. Більшість учених і практиків схильні до абстрактного тлумачення соціалізованого суспільства, змістовна сутність якого зводиться до гарантій «...громадянам різного соціально-економічного статусу споживання матеріальних і духовних благ у межах прожиткового мінімуму повністю...» та підтримку у цьому контексті тих, хто ще або вже неспроможний до самозабезпечення потреб [5, с. 50]. Соціальний поступ за такими критеріями за умови формальної динаміки реально набув більшою мірою політичного забарвлення, ніж об'єктивного прогресування.

За даними Державної служби статистики України щодо розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, на початку 2012 р. коефіцієнт фондів склав 231, тобто зріс майже у 10 разів порівняно з 1990 р. [6].

Середня заробітна плата дев'яти нижніх децилів не перевищувала у 2011 р. граничну межу у 1 348 грн. за прожиткового мінімуму в 914,08 грн. У пропозиціях до проекту Державного бюджету України на 2014 р. передбачено збільшити середню заробітну плату дев'яти нижніх децилів на 100 грн. Але з урахуванням інфляційних процесів 2012, 2013 і прогнозу на 2014 р. вона складе 1 283 грн. і буде реально меншою за 2011 р. [7]. При цьому, з 01.12.2013 р. прожитковий мінімум затверджено у розмірі 1 176 грн.

Соціальний простір, параметри якого ми прагнемо виокремити у змінах, визначається можливостями джерельної бази, зокрема, темпами зростання валового внутрішнього продукту. Впродовж 2010 – 2012 рр. валовий внутрішній продукт країни порівняно з 2009 р. зріс на 15,0 %, а розмір середньої заробітної плати зменшився на 4,8 %.

Економічне зростання, не пов'язане з надіями на поліпшення рівня життя, є, на наш погляд, соціальним парадоксом. Зростання потрібне, але не для нарощування капіталу окремих осіб, а для розширення доступу до освіти, арені праці, базових медичних послуг, для забезпечення у більшості населення відчуття стійкої зміни на краще добробуту. В контексті цієї ремарки американські вчені Дж. Грейсон і К.О'Делл констатували: «...саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є наріжним каменем...економічного зростання...» [3, с.196]. Важливо при цьому звернути увагу і на таку обставину як демонстрація економічної динаміки не країнами чисто ринкового фундаменталізму, а тими, які задіяли комунітарні мотивації розвитку як його джерельну базу [11]. Із вище зазначеного випливає, що економічне зростання і соціальний розвиток – це одновекторні процеси.

На наше переконання, соціальні зміни у країні могли бути адекватними економічним, якби вся логіка соціальної конверсії економіки будувалася на іншій інституційній основі. Оскільки об'єктом регуляторних дій є соціальна нерівність, то прояв їх суб'єкта пов'язується з різкою зміною добробуту певного прошарку населення. На жаль, кістяк суб'єкта соціального реформування становлять в Україні власники капіталу, а не економічно активне населення. З цього випливає, що соціально-економічний механізм, який використовувався для забезпечення соціальної динаміки, розширював контингент осіб, котрі потребували державної підтримки, і, водночас, збагачуючи незначне коло власників капіталу, посилював соціальну дезінтеграцію.

Виникає запитання: яким чином спосіб привести економіку у відповідність із вимогами сучасності, зорієнтувати її на вирішення нагальних питань соціальної конверсії? Перш за все, реальним кроком у цьому напрямі було б не надання соціально-економічній динаміці характеру якогось довільного процесу, а перетворення її на суспільний інститут.

Головний зміст змін, які мали б відбутися у суспільстві, пов'язується з соціальною відповідальністю суб'єктів економіки. Покладання надій соціального характеру в Україні на всіх суб'єктів економіки без винятку викликане тими ж причинами, що й свого часу на Заході. І головна з них – дефіцит ресурсів бюджету на проведення соціалізаційних заходів. За нашими розрахунками, доходи зведеного бюджету у 2012 р. склали тільки 63 % від рівня 1990 р. [6].

Безумовно, сформована на емпіричному матеріалі реальність не вкладається в діючі теоретичні конструкції і практичну спрямованість соціальних змін за умови запровадження соціальної відповідальності суб'єктів економіки. Переорієнтація вітчизняної економіки на посилення соціальної відповідальності її суб'єктів, по суті, є інновацією і, більше того, на наш погляд, соціальною інновацією. Подібна

ідентифікація можливих інституційних новацій із соціальними інноваціями потребує уточнення через відсутність єдиного підходу до їх сутності. Критичний аналіз авторських визначень природи і змісту соціальних інновацій дозволив пов'язати їх із нововведеннями, тобто проектними рішеннями, які потенційно здатні викликати позитивні зміни у будь-якій зі сфер економіки.

Торкнемося більш ґрунтовно до конструкту соціальних інновацій. Немає заперечень тому, що суб'єктом розвитку є індивіди та соціальні спільноти. При цьому вони виступають і об'єктами розвитку. Поєднання в одній особі суб'єкта і об'єкта в кожний конкретний відтинок часу дозволяє суб'єкту поширювати межі своєї системи функціонування і, ставши об'єктом змін, отримати можливість свідомо застосовувати більш результативні організаційні засоби соціалізації інноваційного характеру. Перш за все, той природний процес, у якому функціонує суб'єкт, закономірно з часом наповнюється певними труднощами і протиріччями, які стають сутужними для нього й інших. Як протидію їм суб'єкт займає особливу позицію і прагне здійснити надбудову над ним, тобто сконструювати над природним процесом штучний, спрямований на більш плідні, організуючі основи соціальних відносин.

У найпростішому відтворенні висловленого людська діяльність спрямована на процеси об'єднання й роз'єднання рушійних сил, задіяння потенцій яких у соціально-економічні процеси має альтернативи. Якщо бути до кінця коректним, то суб'єкт вторгнення в неприйнятну для часу реальність своїми діями повинен зберегти асиметричний баланс частин і, більше того, створювати тим самим простір для нарощування продуктивних здатностей складників та зміцнення не тільки соціального цілого, а й системи їх взаємодії з іншими компонентами. У такому випадку соціальні інновації впливають на інституційну структуру, сприяючи появі нових її елементів та удосконаленню і ліквідації існуючих.

Проведені нами дослідження щодо інституційних розривів у тканині соціальної динаміки дали підстави для ствердження про існування проблем неузгодженості між виробництвом і споживанням як вихідним і кінцевим пунктами забезпечення соціальності. Якщо повернутися до суспільних інституцій, які оконтурюють процес досягнення спільних або загальних цілей, можна стверджувати про наявність у суспільстві особливих інституційних установ, пов'язаних із цінностями. Зокрема, якщо торкнутися таких цінностей як прибуток, багатство та доходи, то вони мають конкретне значення й різною мірою домінували й домінують у суспільствах, відомих людству.

У розвиненому суспільстві, а саме таке ми розглядаємо, люди спільно беруть участь у матеріальному виробництві і співвимірно їх участі у ньому розподіляють дохід між собою. Якщо врахувати, що сам розподіл здійснюється за ринкових умов з об'єктивною і неупередженою оцінкою вкладу кожного у виробництво, природно припустити отримання кожним учасником «точного» еквівалента благ у перерахунку на уособленого виробника. Подібне твердження зачіпає всіх без винятку, незалежно від того, в якій формі здійснено вклад, а саме: землі, сировини, капіталу чи то праці. Заробітна плата повинна забезпечити задовільне існування працівників, прибутки – накопичення капіталу для розширеного відтворення, сплата податків і зборів – розвиток і підтримка продуктивних здатностей людини, підтримка непрацюючих через різні об'єктивні обставини. Специфіка соціального у всьому цьому найбільшою мірою відтворюється у мірі зв'язку з умовами і засобами розширеного відтворення як робочої сили, так і засобів виробництва, а також підтримки тих, хто ще або вже не спроможний до самостійного підтримання життєдіяльності.

За характером і змістом змін, які тривали в економіці у 1990 – 2011 рр., її

функціонування підтримувалося дією трьох різнопараметричних за структурою атракторів. Характерною особливістю функціонування економічної системи є її входження в дестабілізаційну фазу за умови домінування однопараметричного атрактора, пов'язаного з підприємницьким доходом, і набуття позитивної динаміки за умови превалювання над ним доходів найманих працівників. Якщо більш детально проникнутися в сутність змін у межах зон дії атракторів, можна передбачити факт зміни механізму управління та якості управлінських впливів.

Проведені нами численні моделювання ситуативних варіантів функціонування й розвитку економіки України впродовж 1990 – 2011 рр. дали підстави для кваліфікації набуття системою позитивів у тенденціях до економічного зростання за умови домінування атрактора «доходи бізнесу» у разі дотримання співвідношення між доходами підприємницьких структур і доходами найманих працівників на рівні $1,15 \div 1,25$. Певною мірою цей результат кореспондується з висновками зарубіжних учених щодо зв'язку нерівності, але унормованої нерівності у доходах з економічним зростанням [14, с.151]. На наш погляд, цей атрактор заслуговує на увагу як методологічна основа опрацювання основ стратегії майбутнього, оскільки емпіричні дані, що відтворюють позитиви тяжіння до нього, характеризуються зростанням інвестування в основні засоби, зниженням частки збиткових підприємств та прийнятною соціальною динамікою. Є підстави висунути гіпотезу, що саме перевищення на чверть доходів бізнесу над доходами працюючих за наймом членів домогосподарств, а останніх на 15 % від доходів зведеного бюджету держави, є тією мірою, яка стабілізує всі процеси у соціально-економічній сфері і сприйматиметься усіма суб'єктами економіки як відносно справедлива.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Жодна система організації суспільства в принципі неспроможна задовольнити всю гаму інтересів соціальних суб'єктів без певного виключення того чи іншого прошарку. І вся історія людського розвитку відтворює постійне прагнення щодо виявлення деструкцій у суспільному ладі і їх усуненні з метою його удосконалення. Тоді виходить, що у разі погляду на історію чи то зміну економічної системи не через призму антагоністичних соціальних конфліктів, а з точки зору логіки формування підвалин добробуту, ефективною інституційною формою розв'язання часових суперечностей між результатами розподілу створеного продукту постає соціальна держава. З часом за зорієнтованості на пом'якшення соціальних нерівностей виділилися дві базові моделі щодо об'єкта соціалізації, а саме: неспроможні до самозабезпечення через різні об'єктивні причини та потенційно активні, які потребують відповідного середовища.

Держава через специфічні інститути має забезпечити включеність людини в суспільство, утримувати в діапазоні прийнятних змін соціалізованість її життєдіяльності в цілому і хоча б у найважливіших нішах соціально-трудової сфери. Але зовсім неправомірно для умов формування соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні покладати питання соціалізації тільки на державу. Всі суб'єкти економіки мають бути – соціально відповідальними. Бізнес, урешті-решт, повинен сприйняти соціальне середовище, в якому здійснюється продуктивна діяльність, як умову власного розвитку. Держава в основі своєї соціальної функції, перш за все, має сприяти ефективній спільній діяльності бізнесу і стейкхолдерів через формування правового поля й, окрім того, забезпечувати добробутну динаміку й надання доступних, відповідно до доходів, суспільних послуг. В умовах переходу до ринкової економіки суттєво змінилася роль найманих працівників у формуванні їх безпосереднього добробуту та добробуту членів їх сімей. Політика зростання цін на товари і послуги ставить досить гостро питання щодо рівня заробітної плати

та соціальних стандартів. Відповідальність окремого працівника реалізується в трудовому процесі як доцільна діяльність багатьох людей.

При цьому розмежування сфер відповідальності держави, найманих працівників і бізнесу в соціалізаційних процесах не може розглядатися раз і назавжди як вирішена справа. Це процес постійного пошуку оптимального співвідношення між ними щодо вкладу і підтримки потенцій функціонування соціальної сфери. І, що б не говорили, роль бізнесу у забезпеченні соціальної динаміки другорядна, тобто підпорядкована державі.

Можна погодитися з тим, що роль держави в соціально орієнтованій економіці має обмежуватись необхідним мінімумом втручання і надалі може навіть, порівняно із сучасними позиціями, послабнути за умови більш-менш свідомої соціально-економічної поведінки суб'єктів господарювання. Мова йде про усвідомлення логіки перебудови всього комплексу економічних відносин на підставі інновування процесу споживання суттєво відмінного від складеного в суспільстві і наукових колах. Маючи експлікаційні тлумачення про варіанти, які вже були реалізовані за роки незалежного господарювання, можна здійснювати імовірнісне прогнозування дрейфу системи в зоні дії того чи іншого атрактора або перехід у зону впливу нового його формату і структури. Обов'язковість названого заходу пояснюється тим, що національна економіка так і не набула соціальної зорієнтованості й сам процес її забезпечення триває досить суперечливо.

Бібліографічні посилання

1. World Commission on Environment and Development. Our common future. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1987. – 456 p.
2. **Галушка З. І.** Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 408 с.
3. **Грейсон Дж. К. мл.** Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. мл. Грейсон, К. О'Делл; Пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.
4. **Гусаров Ю. В.** Управление: динамика неравновесности / Ю. В. Гусаров. – М. : ЗАО «Изд.- во «Экономика», 2003. – 382 с.
5. **Дєєва Н. М.** Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи : моногр. / Н. М. Дєєва. – Д. : АРТ-ПРЕС, 2006. – 444с.
6. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Пропозиції до проекту Державного бюджету України на 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www: profark.org.ua / uploadfiles/ fckeditor/проект%20](http://www.profark.org.ua/uploadfiles/fckeditor/проект%20).
8. Европа и Россия: опыт экономических преобразований : научное издание / редкол. : В. М. Кудров (отв. ред). [и др.]. – М. : Наука, 1996. – 480 с.
9. **Зайченко А.** Имущественное неравенство / А. Зайченко // Аргументы и факты. – 1989. – № 27. – С. 4.
10. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // ВВР України, 1996. – № 30. – Ст. 141.
11. Світовий банк [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.worldbank.org.
12. Социальная политика : учеб. / Под общ. ред. Н. А. Волгина. – М. :

Экзамен, 2003. – 736 с.

13. **Солнцев С. И.** Общественные классы / С. И. Солнцев. – М. : Астрель, 2008. – 635 с.

14. **Тодаро М.П.** Экономическое развитие : Учеб. / М. П. Тодаро; Пер. с англ. – М. : Экон. ф-т МГУ; ЮНИТИ, 1997. – 667 с.

15. **Tuckett J. D.** A History of the Past and present State of the Labouring Population / J. D. Tuckett; 2 vol. – London : Irish University Press, 1846. – 874 p.

16. Уровень жизни населения: статистическое обозрение // Вопр. статистики. – 2001. – № 6. – С. 3 – 26.

17. **Ханин Г.** Динамика экономического развития СССР : моногр. / Г. Ханин. – Новосибирск, 1991. – 432 с.

18. **Штейн Л. фон.** Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательства Франции, Англии и Германии / Л. фон Штейн. – СПб. : А.С. Гиероглифов, 1874. – 674 с.

19. **Stein L. fon.** Der Sozialismus und Communismus des heutigen Frankreichs. Ein Beitrag zur Zeitgeschichte / L. Stein. – Leipzig, 1842. – 399 s.

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

УДК 338.46

С. Ю. Хамініч, І. П. Суїма

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МАРКЕТИНГ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто особливості маркетингу освітніх послуг в умовах глобалізації; здійснено порівняльну характеристику української та зарубіжних систем освіти; визначено завдання керівника вищого навчального закладу для досягнення конкурентоспроможності освітньої установи та впровадження інновацій.

Ключові слова: система освіти, інновація, глобалізація, вищий навчальний заклад, управління.

Рассмотрены особенности маркетинга образовательных услуг в условиях глобализации; осуществлено сравнительную характеристику украинской и иностранных систем образования; определены задачи руководителя высшего учебного заведения для достижения конкурентоспособности образовательного учреждения и внедрения инноваций.

Ключевые слова: система образования, инновация, глобализация, высшее учебное заведение, управление.

The article deals with the features of marketing of educational services in globalization; made a comparative description of Ukrainian and foreign educational systems, attention has been paid to the tasks of the administrators of higher educational establishments in achieving of their competitiveness and introduction of the innovations.

Today education is one of the most prospective spheres of economy, so the formation and development of educational service marketing, including the activity, that has connections to the researching of the situation on the labor market and correcting of the quantity and quality of proposed services according to this information is the main task for every administrator of higher educational establishment. The amount of higher schools is constantly increasing and besides that there are more and more students that are searching for studying possibilities abroad. So, in terms of constant competition, it is important not only to market the educational services in Ukraine, but also to practice this activity in the conditions of globalisation. In connection to this fact, higher educational establishments have to introduce the marketing activity in order to provide its profitability through the improvement of the effectiveness and quality of services and its orientation on the companies hiring its graduates.

The urgent tasks of the modern administrator of higher educational establishment are training of specialists according to the recent situation on the market, reforming of the financial system according to the economic conditions and demand for the certain type of specialists, expanding of the collaboration with different firms and entrepreneurship with the purpose of providing work for the graduates.

The information can be introduced in the conducting of researches, that are connected with the educational services market in terms of globalisation, because among the main directions of this phenomenon are receiving of information, analysis of the situation, researching of the internal and external market of the educational services.

Key words: educational system, innovation, globalization, higher educational establishment, administration.

Постановка проблеми. Сьогодні освіта є однією з найбільш перспективних

сфер економіки, саме тому формування та розвиток маркетингу освітніх послуг, у тому числі діяльності, пов'язаної з дослідженням ситуації на ринку праці та відповідно до неї коригування обсягу та якості наданих послуг – важливе завдання для кожного керівника навчального закладу. Як відомо, ці питання, в першу чергу, завжди постають перед тими, хто здійснює адміністрування саме вищими навчальними закладами (ВНЗ), оскільки ВНЗ зазвичай не тільки орієнтується на задоволення потреб в освіті тієї чи іншої людини, а й, як правило, пристосовується до вимог ринку праці, тобто регулює, за якими спеціальностями потрібно готувати кваліфікований персонал та які професійні якості повинні мати конкурентоспроможні випускники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що маркетинг у сфері освіти є однією з найважливіших функцій менеджменту, що забезпечують регулювання ринку освітніх послуг, це явище почали досліджувати відносно недавно, тому і саме поняття «освітній маркетинг» трактується вченими по-різному. Наприклад, Ф. Котлер і К. Фокс під маркетингом освітніх послуг мають на увазі дослідження, планування, здійснення і контроль за ретельно сформованими програмами, задумами [8].

На думку Т. Є. Оболенської, для навчальних закладів маркетинг — це розробка, реалізація й оцінка освітніх послуг шляхом установлення відносин між освітніми установами та споживачами освітніх послуг із метою гармонізації інтересів та задоволення потреб школярів, учнів, студентів і слухачів [8]. Концепція маркетингу освітніх послуг передбачає, що головне завдання освітніх установ — визначити потреби та інтереси споживачів, пристосуватися до того, щоб задовольняти їх, чим зберігається благополуччя споживачів освітніх послуг і забезпечуються довгострокові вигоди самого навчального закладу [8].

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кількість вищих навчальних закладів динамічно зростає, і, крім того, все більше й більше студентів шукають можливості отримати освіту за кордоном. Тому в умовах постійної конкуренції, важливою є не тільки проблема здійснення маркетингу освіти в межах однієї країни, а й вивчення цього явища в умовах глобалізації, тобто процесу зближення національних культур на основі загальнолюдських цінностей (у даному випадку, на базі здобуття освіти). Тому, вищі навчальні заклади повинні здійснювати маркетингову діяльність, що забезпечить їх рентабельність через поліпшення ефективності та якості послуг, що надаються ВНЗ, та орієнтацію на підприємства, які працевлаштовуватимуть їх випускників.

Формулювання мети. Метою статті є вивчення особливостей освітнього маркетингу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Хоч маркетинг освіти ще не набув поширення в Україні, окремі його складники все ж характерні для вищих навчальних закладів нашої країни. На сьогодні, наприклад, у межах конкретних ВНЗ здійснюються такі заходи як просунення ВНЗ на ринку, виявлення потреб організацій-роботодавців та потенційних студентів, відкриття нових спеціальностей, дослідження стратегій інших навчальних закладів, що можуть бути конкурентами, тощо. Поряд із маркетингом у сфері освіти, звичайно ж, необхідно розглядати і таке явище як упровадження інновацій, що зазвичай здійснюється керівниками навчальних закладів із метою підвищення конкурентоспроможності ВНЗ.

Поняття «інновація» в перекладі з латинської мови означає «оновлення, нововведення або зміна». Уперше воно з'явилося в дослідженнях у XIX ст. і означало введення деяких елементів однієї культури в іншу. На початку XX ст. виникла нова

галузь знань, інноватика – наука про нововведення, в рамках якої стали вивчатися закономірності технічних нововведень у сфері матеріального виробництва. Педагогічні інноваційні процеси стали предметом спеціального вивчення приблизно з 1950-х років і в останнє двадцятиріччя в нашій країні.

Щодо педагогічного процесу інновація означає запровадження нового в цілі, зміст, методи та форми навчання і виховання, організацію спільної діяльності вчителя та учня [3, с.192]. Про інновації в українській освітній системі заговорили у 80-х роках ХХ століття. Саме в той час у педагогіці проблема інновацій і, відповідно, її понятійне забезпечення стали предметом спеціальних досліджень. Терміни «інновації в освіті» і «педагогічні інновації», що вживаються як синоніми, були науково обґрунтовані і введені в категоріальний апарат педагогіки.

Для повного й точного уявлення про специфіку інноваційних процесів, що відбуваються в сучасному українському освітньому просторі, в системі освіти можна виділити два типи навчально-виховних закладів: традиційні й ті, що розвиваються. Для традиційних систем характерне стабільне функціонування, спрямоване на підтримку одного разу встановленого порядку. Для систем, що розвиваються, властивий пошуковий режим. В українських освітніх системах, що розвиваються, інноваційні процеси реалізуються в таких напрямках: формування нового змісту освіти, розробка і впровадження нових педагогічних технологій, створення нових видів навчальних закладів [4, с. 37]. Розвиток вищої освіти не може бути здійснений інакше ніж через освоєння нововведень, через інноваційний процес. Щоб ефективно управляти цим процесом, його необхідно зрозуміти.

Інноваційна діяльність вищого навчального закладу включає в себе інноваційну діяльність усіх суб'єктів розвитку навчального закладу: ректора, проректорів та його заступників, учителів, учених, студентів, батьків, методистів, викладачів вузів, консультантів, експертів, працівників органів освіти, атестаційної служби та інших. Очевидно, що інноваційний процес у вузі відчуває на собі вплив (як позитивний, так і негативний) інноваційної діяльності більш високих рівнів. Щоб цей вплив був тільки позитивним, потрібна спеціальна діяльність керівників, спрямована на погодження змісту інновацій, інноваційної політики на кожному рівні. Крім того, управління процесом розвитку конкретного вузу вимагає розгляду його як мінімум на п'яти рівнях: індивідуальному, рівні груп, рівні університету (інституту), районному та регіональному.

Керівництво освітньою установою має враховувати мету впровадження інноваційних механізмів, а саме:

- створення творчої атмосфери в навчальному закладі;
- інформування викладачів про інновації та залучення працівників освіти до впровадження нововведень;
- упровадження перспективних нововведень в освітню систему навчального закладу;
- створення умов для впровадження і дії різноманітних нововведень, що на практиці можуть бути корисними для розвитку освітньої установи.

Упровадження інновацій у сфері вищої освіти сприяє не лише значному підвищенню рівня підготовки кваліфікованих спеціалістів, а й орієнтації вищого навчального закладу на особистість, оскільки передбачають: урахування здібностей, умінь, інтересів студентів у межах здійснення навчального процесу; формування компонентів навчально-виховного процесу, враховуючи досвід взаємодії студентів із навколишнім світом, з іншими студентами та викладачами; варіативність та спрямованість на розвиток особистості навчально-виховного процесу. Внаслідок

цього знання та вміння перетворюються на засіб розвитку професіональних та особистісних якостей студентів.

Беручи до уваги той факт, що вищий навчальний заклад є учасником ринкових відносин та має існувати в умовах постійної конкуренції, керівник ВНЗ повинен більше уваги приділяти здійсненню маркетингу освіти в умовах глобалізації. Протягом останнього десятиліття глобальна політична та економічна картина змінилася настільки, що це не могло не позначитись на вищій школі. Університети, інститути, школи і коледжі в різних країнах виявилися учасниками глобальної конкуренції – явища, досі абсолютно не відомого для вищих навчальних закладів. Сьогодні інститути конкурують між собою: за студентів, викладачів, спонсорів, працевлаштування своїх випускників. Вони конкурують як наукові школи, як центри професійної кар'єри, як центри перепідготовки та перекваліфікації кадрів.

Тенденції глобалізації освіти породжують істотне питання для будь-якої установи вищої освіти – як досягти конкурентної переваги і утримати її у швидко мінливих умовах конкурентного середовища. Під конкурентною перевагою (competitive advantage) в даному випадку розуміється, яким чином можна отримувати переваги на ринку освітніх послуг шляхом консолідації наявних ресурсів і їх більш ефективної організації. Вважається, що не більше половини всіх існуючих організацій, які пропонують послуги споживачам у даному сегменті освіти, володіють конкурентною перевагою. Отримання конкурентних переваг лежить у рамках вирішення питання ефективного управління організацією, в даному випадку освітнім закладом. Багато організацій розробляють різні підходи до досягнення конкурентної переваги. Деякі з них роблять ставку на якість і стратегію безперервного вдосконалення організації, інші – на стратегію концентрації ресурсів для інтеграції нових технологій.

Незважаючи на різні підходи, більшість стратегій подібні. Так, у 1980 р. домінуючою теорією у розробці стратегій був метод конкурентних сил (competitive forces approach), розроблений професором Гарвардської школи бізнесу Майклом Портером [8]. Автор стверджував, що дії організації повинні бути спрямовані на створення зовнішніх компетенцій через захоплення вигідних ринкових позицій. До зовнішніх компетенцій відносять насамперед диференціацію продукції або послуги як наслідок масштабності пропозицій. Зазвичай у такій практиці об'єктом аналізу і прийняття рішень є певний товар або вид послуг. Як правило, за такого методу управління обговорюють питання позиціонування, собівартості тощо.

Інший підхід акцентує увагу на створенні конкурентної переваги, заснованої на внутрішній ефективності діяльності організації (resource-based view). Передбачається, що досягнення довготривалої конкурентної переваги проводиться через посилення внутрішніх компетенцій та результативності діяльності. Такий підхід розглядає насамперед специфічні можливості й активи, що визначають успіх діяльності організації. Відмінна риса цього підходу полягає в тому, що організація, яка досягла високого розвитку, зможе конкурувати на будь-яких ринках. Оскільки ключові компетенції впливають на успіх цілої низки послуг, то для того щоб збільшити потенціал свого зростання, корпорація повинна перейти від уявлення про саму себе як про набір кінцевих продуктів і послуг до усвідомлення себе як центру створення ключових компетенцій та їх подальшого використання [5].

Таким чином, конкуренція зміщується від протиставлення «товар проти товару» до протиставлення «компанія проти компанії». Ключові компетенції (core competencies) – це те, що компанія, фірма, організація, навчальний заклад вміють робити краще, ніж конкуренти. Останнім часом з'явилася ще одна теорія,

названа « парадигма динамічних можливостей» (dynamic capabilities paradigm) [8]. Ця концепція є цілісним підходом до розуміння нових джерел конкурентної переваги. Стратегія динамічних можливостей визначає, в якому напрямі слід розширювати існуючі внутрішні та зовнішні компетенції фірми, щоб відповідати змінам у навколишньому світі. Управління використовує динамічні можливості для об'єднання, вибудовування та реформування внутрішніх і зовнішніх компетенцій. Основою динамічних можливостей є орієнтація діяльності організації на процеси, а не на ринки. Завдяки такому підходу можна створювати корпоративні компетенції залежно від обраної стратегії і природи конкуренції [6].

Можна помітити, що описані вище стратегічні підходи виходять із того, що конкурентна перевага базується на внутрішніх і зовнішніх ключових компетенціях, які дають можливість досягти конкурентоспроможності самої організації (фірми, навчального закладу) і підтримувати її. Дана стратегія передбачає контроль стандартів, системну сумісність продуктів або послуг, роботу функціональних команд. Такі компетенції засновані на досвіді, знаннях, ефективному управлінні і не втрачають своєї цінності від їх використання [8].

З іншого боку, такі компетенції потребують удосконалення, без постійного застосування досвід втрачається. Постійно мінливі умови конкурентного середовища рано чи пізно зроблять неактуальними сьогоднішні ключові компетенції. Отже, конкурентоспроможність залежить від створення майбутніх компетенцій. Але щоб створювати компетенції для завтрашнього дня, необхідні особливі якості – динамічні можливості. Тому в справі створення ключових компетенцій здатність інтегрувати різний досвід важлива настільки ж, наскільки і здатність створювати нове.

Як відомо, згідно із Законом України «Про вищу освіту» як один із принципів державної політики у галузі вищої освіти визначено інтеграцію вищої освіти України у світову систему за збереження і розвитку досягнень і традицій української вищої школи [1]. Тому, перш за все, необхідно зробити порівняльну характеристику навчальних закладів України та ВНЗ інших країн, щоб виявити їх спільні та відмінні риси, можливо, навіть з'ясувати, як можна поліпшити якість надання освітніх послуг, які риси зарубіжних ВНЗ можуть бути перенесені в нашу систему освіти, а що необхідно залишити в такому варіанті, який ми маємо на сьогодні. Порівняємо особливості систем освіти різних країн (табл.).

Таблиця

Особливості системи освіти України, Великобританії, Японії та Франції

Країна Характеристика системи освіти	Україна	Великобританія	Японія	Франція
1	2	3	4	5
Централізація / децентралізація управління вищою освітою	Високий рівень централізації управління, оскільки діяльність вищих навчальних закладів досліджуваної країни регламентована визначеними нормами, стандартами, програмами	Всі університети мають високий рівень автономії у визначенні курсів, програм і методів навчання. Загальну політику здійснює Міністерство освіти і науки шляхом розподілу фінансових і матеріальних ресурсів	Координацію і планування освіти здійснює велика кількість громадських організацій, серед яких: Національна асоціація університетів, Асоціація місцевих університетів, Асоціація приватних університетів, Японська університетська акредитаційна асоціація, Центральна рада з освіти	Високий рівень централізації системи вищої освіти. Також діє група певних громадських органів і асоціацій консультативного характеру, серед яких найвпливовішими є Національна рада з вищої освіти і досліджень (CNESER) і Конференція президентів університетів. Вони співпрацюють з Міністерством освіти
Типи навчальних закладів, наявних у тій чи іншій країні	Університет (класичний і профільний: технічний, технологічний, економічний, педагогічний, медичний, аграрний та ін.), академія, інститут, консерваторія, коледж, технікум, училище	Університети, інститути, вищі школи, академії, навчальні центри, коледжі різної професійної спрямованості. Вагому роль у сучасній системі вищої освіти Великобританії відіграє Відкритий університет	університети, інститути, молодші і технологічні коледжі. Також систему середньої освіти доповнюють спеціалізовані (професійні) школи з однорічними програмами. Відмінною рисою японської системи вищої освіти є функціонування потужного «повітряного університету», що виступає свого роду аналогом Відкритого університету у Великобританії	ВНЗ умовно можна поділити на дві групи. Першу переважно складають університети, і для неї характерний практично цілком вільний доступ. Другу відрізняє суворий відбір вступників. Домінують у ній не університетські заклади. До них відносяться: підготовчі класи, університетські технологічні інститути, спеціалізовані (вищі) профшколи

Форма власності вищого навчального закладу	Вищі навчальні заклади державної, комунальної, приватної форм власності	Витрати на навчання студентів у вищих навчальних закладах оплачуються платниками податків через центральне і місцеве управління і є більшими, ніж оплата освітніх послуг споживачами та їхніми батьками	Понад 2/3 ВНЗ належать до недержавного сектора. Для системи вищої освіти Японії характерний мінімальний розмір державного фінансування	Наявне державне фінансування, але є тенденція до комерціалізації діяльності вищих навчальних закладів та залучення інших джерел фінансування
Тривалість періоду формування та розвитку системи вищої освіти	Вищий рівень професійної підготовки в межах нинішніх рубежів України існує давно, що дає підставу говорити про існування глибоких традицій. Так, у 1580 р. було засновано Острозьку академію, Києво-Могилянська академія одержала статус вищої освітньої установи у 1701 р.	Засновані на початку XIII ст. університети в Оксфорді і Кембриджі для навчання еліти протягом декількох століть репрезентували всю вищу освіту, оскільки решта з'явилася після 1830 р.	Перший на Японських островах державний університет був створений у 1877 р. в Токіо. У Токійському університеті за прикладом США були створені чотири факультети: природничо-науковий, юридичний, літературний і медичний. Кожен факультет поділявся на секції	Перші навчальні заклади виникли у римському періоді, а деякі вищі заклади існували ще наприкінці першого тисячоріччя нашої ери. Однак тільки Паризький університет (початок XIII ст.) надовго став зразком для всієї Європи в організації вищої освіти

Висновки і перспективи подальших досліджень. В Україні поряд із такими державами як Великобританія, Японія система управління освітою вирізняється більш високим рівнем централізації; достатня диференціація вищих навчальних закладів досліджуваних країн зумовлена національними традиціями і напрацюваннями різних систем вищої освіти; державне фінансування присутнє у всіх розглянутих системах, однак різною мірою задовольняє їх потреби. Це свідчить про наявність у системах вищої освіти інших джерел фінансування, тобто про комерціалізацію діяльності вищих навчальних закладів. Цю інформацію можна використати для здійснення маркетингу освіти в умовах глобалізації, оскільки серед основних напрямів дій цього процесу є також одержання інформації, аналіз ситуації, аналіз конкуренції, дослідження внутрішнього та зовнішнього ринків освітніх послуг, підвищення конкурентоспроможності ВНЗ.

Крім того, актуальними завданнями для керівника ВНЗ є підготовка кадрів на основі аналізу ринку праці, реформування системи фінансування згідно з чинними економічними умовами та попитом на випускників тих чи інших спеціальностей, розширення сфери співробітництва з різними підприємствами з метою працевлаштування випускників, орієнтація на довгострокову перспективу ринку

праці та концентрація своїх зусиль на найбільш рентабельних напрямках підготовки кваліфікованих спеціалістів.

Бібліографічні посилання

1. **Закон України** «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – Ст. 134.
2. Государственная национальная программа «Образование» («Украина XXI столетия») / Інститут системних досліджень освіти України. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 1993 р. № 896. Відп. за вип. С. С. Павловський. – К. : Райдуга, 1994. – 63 с.
3. **Оболенська Т. Є.** Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
4. **Корсак К. В.** Світова вища освіта. Порівняння і визнання закордонних кваліфікацій і дипломів / К.В. Корсак. – К. : МАУП-МКА, 1997. – 208 с.
5. **Куценко В. І.** Гуманітарна сфера в контексті глобалізації // Регіональна економіка / В. І. Куценко. – 2002. – № 3 (25). – С. 41 – 49.
6. **Грішнова О.** Розвиток вищої освіти в Україні: тенденції, проблеми та шляхи їх вирішення // Вища школа / О. Грішнова. – 2001. – № 2 – 3. – С. 22 – 33.
7. **Квіск М.** Глобалізація і вища освіта // Вища школа / М. Квіск. – 2001. – №4-5. – С.107–117.
8. Анализ инновационной деятельности высших заведений России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/143>
Надійшла до редколегії 11.12.2013.

УДК 336:338.26:339

О. В. Щипанова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
**ПРОГРАМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ
З РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Досліджено актуальні державні програми розвитку індустрії венчурного фінансування в країнах, які так само як і Україна, докладають зусиль до розбудови інноваційної економіки (РФ, Бразилія, Чилі). Виявлено основні фактори, що зумовлюють успіх реалізації державних програм розвитку індустрії венчурного фінансування.

Ключові слова: індустрія венчурного фінансування, державна цільова програма, російська програма «Старт», бразильська програма «INOVAR», чилійська програма «Start-Up Чилі».

Исследованы актуальные государственные программы развития индустрии венчурного финансирования в странах, которые, так же как и Украина, стремятся к развитию инновационной экономики (РФ, Бразилия, Чили). Выявлены основные факторы, обуславливающие успех реализации государственных программ развития индустрии венчурного финансирования.

Ключевые слова: индустрия венчурного финансирования, государственная целевая программа, российская программа «Старт», бразильская программа «INOVAR», чилийская программа «Start-Up Чили».

The importance of innovation as a factor of economic growth has gained recognition after the ground-breaking studies of M. Abramowitz and R. Solow. Recognition the importance of innovation as a driver of economic growth has prompted many governments to focus on creation of “innovation economy”. Further investigations revealed a pivotal role of small businesses (mainly financed by venture capital) to provide innovative reforms, stressed added urgency to governmental efforts to create a venture capital industry. The most important source of funds for innovative firms is venture capital; the tools that the venture firms use provide a special set of incentives, which makes it a powerful promoter of innovation.

All government programs to support innovation face two main problems: first, lack of expertise and experience (it is extremely difficult to choose the right companies and technologies); and second, regulatory capture (when policymaking is influenced by beneficiaries of the policies). But nevertheless, the program approach has proved itself as a successful tool. While the government support of innovation has a long history in the US and in Europe, in the recent decade virtually all governments in emerging markets have started to support innovation as well. Our study takes into account the experience of these efforts in Russian Federation, Brazil and Chile.

So the current state of the venture capital industry development program in the countries as well as Ukraine, are making efforts to build up an innovative economy was investigated. The basic factors that determine the success of state programs of venture financing industry were defined.

Key words: venture capital industry, the state target program, the Russian program “Start”, the Brazilian program «INOVAR», Chilean program «Start-Up Chile.”

Постановка проблеми. Значимість інновацій як фактора економічного

зростання набула визнання ще з моменту публікацій у 50-х рр. XX ст. революційних досліджень М. Абрамовіца та Р. Солоу [1; 2]. Усвідомлення важливості інновацій як рушія економічного зростання спонукала уряди багатьох країн зосередитися на шляхах активізації інноваційних перетворень і створенні «інноваційних економік». Подальші дослідження виявили провідну роль малих підприємств (які переважно фінансуються венчурним капіталом) у забезпеченні інноваційних перетворень, підкреслили актуальність зусиль урядів щодо створення індустрії венчурного капіталу. Для держави має сенс активно сприяти розвитку венчурного бізнесу, оскільки вигоди, які отримує суспільство не обмежуються прибутками венчурних інвесторів. Венчурні інвестиції: 1) сприяють ефективній та порівняно швидкій комерціалізації науково-технічних розробок; 2) створюють нові робочі місця; 3) сприяють зростанню ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Програмний підхід зарекомендував себе як вдалий інструмент реалізації державної політики. В літературі, присвяченій питанням державної підтримки розвитку венчурної індустрії, докладно проаналізовано суть, інструменти, наслідки та ефективність впровадження таких програм, як «SBIC» (США), «Yozma» (Ізраїль), «Sitra» (Фінляндія). [3,4,5]. Було зазначено що ці програми стали каталізаторами розвитку індустрії венчурного фінансування в зазначених країнах і посприяли перетворенню їх економік на інноваційні. Поряд із тим, більшість із них була реалізована ще в минулому сторіччі на базі розвинутих країн із значним інноваційним потенціалом, сприятливим підприємницьким середовищем, високою підприємницькою культурою і значним обсягом власних інвестицій.

Актуальним є дослідження досвіду країн із менш сприятливими стартовими умовами, що докладають зусилля для розбудови венчурної індустрії в сучасних умовах. Дослідження російських та українських учених і практиків – М. Бунчука, П. Гулькіна, А. Дагаєва, Л. Антонюк, А. Поручника, П. Ковалішина, О. Лапко та ін. сконцентровані на загальних питаннях теорії та практики венчурного інвестування.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, необхідно зазначити, що напрацьовані доробки не вирішують усіх аспектів проблеми формування індустрії венчурного капіталу в країнах що розвиваються. За умови значної уваги до проблеми становлення національної індустрії венчурного капіталу роль держави в його активізації, визначальні фактори успіху сучасних урядових програм вимагають подальшого дослідження та доопрацювання.

Формулювання мети. Метою даної статті є дослідження актуальних державних програм розвитку індустрії венчурного фінансування та визначення основних факторів, що зумовлюють успішність зазначених програм.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних інструментів державної політики є розробка та реалізація державних програм. Державна програма – це законодавчо закріплений план дій органів державної влади, який передбачає здійснення управлінської діяльності, спрямованої на досягнення поставлених цілей державної політики в певній сфері суспільного життя [6]. Створення державних програм дає змогу визначити довгострокові цілі й розробити стратегію вирішення певної проблеми, сконцентрувати ресурси, об'єднати зусилля всіх зацікавлених сторін.

Російські програми «Старт» та «Розумник». Останнім часом чимало наукових і прикладних зусиль було витрачено для перетворення російської економіки на інноваційну і важливе місце в усіх програмах і розробках з цього напрямку посідає розвиток венчурного фінансування.

Починаючи з 2007 р., у РФ активно почали працювати великі державні

інститути з підтримки малих промислових компаній і їх інноваційної діяльності. Наразі державна діяльність із підтримки інноваційних проектів «посівної стадії» в РФ здійснюється за допомогою Фонду сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері (т.зв. фонд Бортніка). Створений за зразком американського SBIR, фонд акумулює 1,5 % від усіх витрат федерального бюджету на науку (в 2012 р. – 140 млн дол.) [7]. Особливістю фонду є те, що його кошти інвестують не тільки в інноваційні проекти, а й у створення нових і розвиток існуючих високотехнологічних компаній, створення нових робочих місць. Реалізуючи ці завдання, Фонд щорічно надає фінансову підтримку понад 1 500 малим інноваційним підприємствам із понад 150 міст РФ. Участь малих інноваційних підприємств у програмах Фонду дозволяє довести розробку від ідеї до створення перспективного бізнесу, привабливого для російських і зарубіжних інвесторів. Інноваційні проекти підприємств проходять незалежну експертизу на науково-технічну новизну, фінансово-економічну обґрунтованість, перспективу ринкової реалізації продукції.

Дві основні програми фонду – «Розумник», у рамках якої проводяться конкурси для молодих інноваторів (від 18 до 28 років), і «Старт», у рамках якої надаються гранти для компаній на «посівній стадії». Зазвичай фірми, які беруть участь у програмі «Розумник», перебувають на стадії, що передує «посівній», і заохочуються за новизну, «технічну значимість» і можливість комерціалізації ідеї. Проекти повинні належати до сфер, визначених програмою. Переможці конкурсів отримують дворічний пільговий період, протягом якого можуть формувати свою команду і займатися дослідженнями за проектом, після чого вони мають право подати заявку на фінансування за програмою «Старт». За 2006 – 2012 рр. у рамках програми «Розумник» проведено 870 конкурсів та присуджено 6 688 нагород. Річний бюджет програми «Розумник» становить 500 млн руб. (15 млн дол.).

Програма «Старт» націлена на малі підприємства зі стажем роботи менше двох років і доходом не більше 300 тис. руб. (9 тис. дол.). Галузі, цікаві з точки зору програми, визначаються її організаторами. Переможці отримують підтримку протягом трьох років. Починаючи з другого року, обов'язковою умовою фінансування є наявність приватного інвестора, який інвестує таку ж суму, як і фонд. Максимальний обсяг фінансування складає 11 млн руб. на паритетній основі, а сума інвестицій Фонду в перший рік складає 1 млн руб. Фінансування, отримане за програмою «Старт», дозволяє налагодити випуск продукції. Надалі у компанії є можливість отримати кошти від приватних венчурних фондів та інвесторів. Ризики вже не такі великі, як на початку, а контракт із Фондом – це гарантія для інвесторів, що бізнес пройшов експертизу і не є збитковим. На цьому етапі вступає в дію «інноваційний ліфт». Отже, основною метою існування Фонду є генерація достатньої кількості проектів для подальшого їх фінансування іншими інститутами розвитку.

У 2011 р. Фондом була проведена робота з моніторингу результатів програми «Старт» в цілому для підприємств, створених протягом 2004 – 2009 рр. Було виявлено, що з 2 388 підприємств близько 400 (16,75 %) припинили свою діяльність, 1 988 (83,25 %) – продовжують працювати, з них 564 (28,4 %) – знайшли інвесторів, 1 424 (71,6 %) – через різні причини не брали участі в наступних етапах програми, але продовжують функціонувати (деякі доволі успішно). В результаті реалізації програми було створено 447 нових робочих місць. Продуктивність праці зросла в 2010 р. порівняно з 2004 р. у 6,5 раза. В період дії контрактів отримано 177 захищених прав на результати інноваційної діяльності. З моменту створення в 2004 р. програма «Старт» отримала 15 000 заявок і видала 4 000 грантів компаніям на перший рік, 600 грантів – на другий рік і 170 грантів – на третій рік (6 млн руб., або 180 тис. дол.).

До кінця третього року компанія зобов'язана мати дохід не менший, ніж уся сума інвестицій; не менше 50 % її працівників повинні бути зайняті в секторі НДДКР.

Загалом можна зробити висновок, що, незважаючи на досягнуті позитивні результати, їх навряд чи можна назвати приголомшливими, зважаючи на масштаби російської економіки. До того ж, надмірне зростання бюджетного фінансування не зумовлює зростання ініціативи з боку приватних інвесторів, а підмінює і витісняє їх із ринку. За оцінками експертів [8], сукупний обсяг коштів, акумульованих цими програмами і фондами, складає приблизно 100 млрд руб., є занадто великим для існуючої кількості й якості проектів, що пропонуються на ринку (для порівняння – обсяг коштів, акумульованих приватними венчурними фондами РФ, – 5 млрд руб). Ця ситуація потенційно може викликати переоцінку інноваційних компаній, прийняття керуючими фондів неефективних інвестиційних рішень.

Бразильська програма «INOVAR». Бразилія – це країна з найбільшим ринком прямих інвестицій у Латинській Америці. Однак у той час як індустрія прямих інвестицій країни стрімко розвивалася, бразильський венчурний сектор не демонстрував великих успіхів. У 1999 р. Бразильським інноваційним агентством (FINEP) було виявлено низку істотних проблем індустрії венчурного фінансування [9]:

а) недостатня кількість вітчизняних керуючих венчурними фондами з досвідом роботи в цій сфері;

б) пенсійні фонди країни майже не вкладали кошти у венчурний капітал;

в) компанії венчурного і прямого інвестування не були об'єднані в загальнонаціональну асоціацію, яка дозволила б їм ділитися своїм досвідом та ініціювати необхідні зміни в законодавстві;

г) неефективна взаємодія між інвесторами та малими і середніми підприємствами (МСП);

д) вихід із підприємств-об'єктів венчурного інвестування майже завжди здійснювався за допомогою стратегічного або галузевого продажу, оскільки для IPO ринок був край обмежений. За період 1995 – 1999 рр. головною фондовою біржею країни, BOVESPA, було проведено всього чотири первинні розміщення акцій [10];

е) лише деякі компанії, незалежно від їх розмірів, були знайомі з такими інструментами фінансування як венчурні або прямі приватні інвестиції.

Для вирішення зазначених проблем FINEP об'єднала зусилля з Багатостороннім інвестиційним фондом (MIF) Міжамериканського банку розвитку. MIF активно працював у бразильському секторі венчурного капіталу з 1994 р. і розумів усі проблеми та особливості бразильської індустрії венчурного капіталу «зсередини». Розробка програми тривала майже два роки, протягом яких вівся діалог із суб'єктами ринку. Робота зосередилася не лише на інноваціях, а й на питаннях прибутковості: досвід MIF свідчив, що функціонування венчурних фондів спрямоване, в першу чергу, на отримання прибутку. До проекту приєдналися ще два партнери: «SEBRAE», компанія за участю державного і приватного капіталу, що займається підтримкою МСП, і «Петрос», пенсійний фонд бразильської державної нафтової компанії «Petrobras», найбільшої корпорації країни.

Спочатку (до того як почалися реалізація і повномасштабне фінансування програми) агентство FINEP зосередилося на низьковитратних проектах, таких як формування Бразильської асоціації венчурного капіталу (ABVCAP). На додаток до цього агентством було проведено перший Форум із проблем венчурних інвестицій, на якому підприємцям і венчурним інвесторам була надана можливість детально ознайомитися з питаннями, пов'язаними з даним класом активів. Із початком

фінансування програми консорціум організував роботу веб-сайту, на якому були представлені довідкові матеріали з венчурного капіталу та програми «INOVAR», а також інформація про можливості участі в різних проектах.

Серед інших складників Програми «INOVAR» слід зазначити такі:

1. Центр із питань інвестицій у нові технології або бізнес-інкубатор «INOVAR»: у рамках Програми були організовані періодичні зустрічі інвесторів (Колегія Фондів INOVAR), на яких ними проводилися аналіз діяльності венчурних фондів і оцінка інвестиційних ризиків. На даних заходах повні партнери вчилися правильно представляти діяльність своїх фондів, а партнери з обмеженою майновою відповідальністю – оцінювати їх. Результати оцінки з відгуками на представлені фондами інвестиційні пропозиції доводилися в письмовому вигляді до відома повних партнерів, що сприяло успішному розвитку всього сектора.

2. Форуми «INOVAR»: освітні форуми, призначені як для підприємців, так і інвесторів (зазвичай – повних партнерів). Перспективним підприємцям була надана можливість дізнатися про особливості процесу залучення коштів та підготовки бізнес-планів, потрібних до подання потенційним інвесторам, які також пройшли навчання в рамках Програми з питань, що належать до даного класу активів. Компаніям, поділеним на групи залежно від етапу розвитку (потреба в «посівному» інвестуванні, венчурному капіталі, готовність до первинного розміщення акцій), надали можливість прямого діалогу з потенційними інвесторами: вони могли подати свої бізнес-плани і в разі позитивного рішення починати обговорення договірних умов.

3. Навчальні програми з питань венчурного капіталу: мета даних заходів полягала в ознайомленні бразильських венчурних компаній та інвестиційних інститутів (в основному – пенсійних фондів) із передовим досвідом у цій галузі й оцінкою інвестиційних ризиків.

У 2007 р. запущена програма «INOVAR II». Основна мета її реалізації: активізація діяльності «посівних» інвесторів і бізнес-янголів. На семінарах, призначених для бізнес-янголів, їм була надана можливість ознайомитися з передовим досвідом і налагодити ділове співробітництво.

Еволюція фондів посівного інвестування є зразковим прикладом коригування програм з урахуванням потреб ринку. Спочатку програмою розвитку фондів посівних інвестицій передбачалося інвестування у фонди, не менше 40 % капіталу яких становили кошти місцевих інвесторів (як правило, різних агентств), а 20 % – кошти приватних інвесторів (в основному – бізнес-янголів). Таким фондам Агентство FINEP пропонувало кошти на суму до 40 % загального капіталу і гарантію повернення коштів приватним інвесторам у разі невдалого їх вкладення у розмірі до 20 % від суми їх інвестицій. Хоча програмі і вдалося залучити низку приватних інвесторів, знайти агентства, здатні внести 40 %, виявилось занадто складним завданням. До того ж інвестування малодосвідченими повними партнерами у створювані підприємства було пов'язане з ризиками, на які інвестори йти не бажали.

Відповідно, до програми було внесено дві зміни. По-перше, скасували вимогу щодо обов'язкової участі з боку одного з місцевих агентств. Гарантія повернення коштів у розмірі 20 % від суми вкладень приватних інвесторів залишилася незмінною, але тепер фонди повинні були забезпечити 30 % за часткою приватних інвесторів у загальному капіталі фонду. INOVAR і FINEP готові були фінансувати до 70 % загального капіталу фондів, але на суму не більше 35 млн бразильських реалів (приблизно 20 млн дол.). Загальний капітал фонду при цьому мав становити не менше 25 млн реалів (приблизно 15 млн дол.). По-друге, FINEP погодилося на скорочення свого прибутку: тепер мова йшла лише про повернення інвестованого

капіталу з мінімальною ставкою прибутковості для коштів, що складають до 50 % від загальної інвестованої в фонд суми, завдяки чому зріс дохід керуючих компаній та інших інвесторів. Із застосуванням даної схеми було утворено три нові фонди, капітал найбільшого з яких склав 80 млн реалів (47 млн дол.), а двох інших – близько 50 млн реалів (30 млн дол.).

За період від початку роботи Програми INOVAR у 2001 р. і її завершенням наприкінці 2011 р. вона досягла значного прогресу у вирішенні проблем, виявлених в інвестиційній екосистемі Бразилії. З початкових чотирьох (одним з яких був пенсійний фонд) кількість партнерів Програми збільшилася в 2012 р. до 17, 11 з яких були пенсійними фондами країни. При цьому партнерами Програми стали всі п'ять найбільших пенсійних фондів Бразилії. За цей час було вивчено 220 пропозицій інвестиційних фондів, за 110 з яких проведено оцінку інвестиційних ризиків. Агентство інвестувало кошти на загальну суму 250 млн дол. у 24 інвестиційні фонди, яким вдалося залучити кошти партнерів з обмеженою майновою відповідальністю на загальну суму в 2 млрд дол.

Участь у форумах допомогла 56 підприємствам заручитися «посівними» інвестиціями і венчурним капіталом на суму 55 млн дол., а 11 – залучити інвестицій пізнього етапу на суму 1,4 млрд дол. Середнє число учасників форумів з питань «посівного» інвестування та семінарів для бізнес-яголів склало близько 90 осіб, приблизно половину від загальної кількості склали приватні інвестори. На сьогодні операційні витрати програми INOVAR становлять 13 млн дол. Програма посприяла залученню коштів до фондів венчурного і прямого інвестування на суму понад 1 млрд дол. Понад 2 млрд дол. інвестовано в приватні підприємства. Ще до завершення Програми деякі з її функцій були передані іншим установам. Так, Асоціація венчурного капіталу (ABVCAP) взяла на себе роботу з управління сайтом із питань венчурних інвестицій та проведення форумів. Із метою створення самостійної індустрії венчурного капіталу INOVAR приділило свою основну увагу підтримці підприємств, що потребують «посівного» капіталу та інвестиції початкового етапу.

Чилійська програма «Start-Up Чилі» [11]. Мета програми «Start-Up Чилі» полягала в стимулюванні пропозиції венчурного капіталу, тобто в забезпеченні наявності відповідних інвестиційних заявок. Свою роботу Програма почала в серпні 2010 р. Контроль за її реалізацією здійснюється чилійським агентством економічного розвитку CORFO. У підготовчий період Агентство упродовж цілого року вивчало ситуацію на ринку Чилі. CORFO виявило наявність у системі венчурного і прямого інвестування країни двох сегментів: підприємства етапу раннього («посівного») інвестування, що відповідають вимогам на отримання грантів з боку CORFO, і добре розвинений сектор прямих інвестицій. А ось інституційної проміжної форми для переходу молодих інноваційних підприємств від грантів CORFO до інвестицій більш пізнього етапу не існувало. Венчурний капітал розглядався як міст між підприємцями та інституційними джерелами фінансування, такими як банки.

Організатори програми звернулися до успішних прикладів схожих програм, реалізованих в інших країнах світу. Вони дійшли висновку, що для залучення венчурних інвесторів індустрії потрібна наявність відповідних підприємств та інвестиційних заявок. Через незначну ємність чилійської економіки підприємствам було треба вийти на міжнародні ринки і привернути увагу зарубіжних венчурних компаній.

У рамках програми кожному підприємцю (як чилійському, так і зарубіжному) були запропоновані «посівний» капітал у розмірі 40 тис. дол. (за умови, що ним буде задіяний свій власний капітал у розмірі не менше 10 % від даної суми), річна віза,

банківський рахунок, куратор і робоче місце, включаючи робочий стіл і бездротовий Інтернет. Підприємцві потрібно було провести в Чилі не менше шести місяців для роботи з підприємством, організованим не більше двох років тому. Крім того, підприємець повинен брати участь у низці презентацій, конференцій або семінарів, що проводяться в коледжах і університетах, щоб ознайомити слухачів із питаннями підприємництва та інновації.

Спочатку пропозиція віддавати гроші іноземцям, які не сплачували податки до бюджету, викликала нерозуміння і супротив. Проте розміри фінансування були досить скромними, тому критика швидко припинилась. Відбір підприємств передали каліфорнійському стартапу «YouNoodle», який створив робочу групу з експертів «Силіконової долини», котрі оцінювали пропозиції на основі таких параметрів: компетентність засновників підприємства, перспективність проекту, можливий позитивний вплив на підприємницьке середовище в Чилі. Останнє слово залишалося за «InnovaChile», підрозділом CORFO, зайнятим проблемами інновації. До розгляду приймали проекти будь-якої спрямованості.

У першому раунді Програми взяли участь 24 підприємці. Протягом реалізації програма була дещо скорегована: процес виділення коштів був зайве складним, а виділені офісні площі виявилися недостатніми. «InnovaChile» і CORFO вдалося спростити процес виділення коштів та підшукати додаткові офісні площі, а сама Програма здобула широку популярність.

Загалом, Програма виявилася досить успішною. Слід відзначити один із її складників – серію «круглих столів», призначених для обміну досвідом між підприємцями. Спочатку кількість учасників даних зустрічей становила близько 20 осіб, але швидко зросла до 60, а сама кількість зустрічей – до трьох на тиждень; при цьому проводилися вони в різних частинах країни. До початку 2012 р. підприємцями «Start-Up Чилі» зачитано понад 300 доповідей. Відбулося понад 100 «круглих столів». Підприємцям програми надали можливість зустрітися з представниками великих чилійських і зарубіжних компаній. «Круглі столи» відвідали понад 2 100 осіб, більшість із яких – чилійці. Учасники Програми виступили в ролі кураторів для понад 50 чилійських підприємців. Учасникам «Start-Up Чилі» вдалося залучити кошти інвесторів із Північної Америки, Аргентини та Мексики на суму близько 8 млн дол.

Програмі «Start-Up Чилі» вдалося врахувати низку рекомендацій передового світового досвіду. Перш ніж розпочати безпосередню реалізацію програми, її організатори ретельно вивчили проблематику, тому мали чітке уявлення про завдання, що стояли перед ними. По-друге, передавши відбір учасників у руки сторонніх експертів, програмі вдалося врахувати потреби ринку. Відкритість конкурсу заявок також сприяла врахуванню потреб ринку: якби жодних заявок не надходило, це стало б чітким сигналом, що потрібно вносити певні зміни. Нарешті, організатори приділили велику увагу деталям, оперативно коригуючи виявлені недоліки під час реалізації програми. Сама Програма певною мірою суперечила здоровому глузду: нею передбачалося віддавати гроші платників податків тим, хто податки не заплатить і, до того ж, буде в країні лише тимчасовим гостем. Однак основне завдання Програми таке: використання зарубіжних підприємців як приклад для чилійців, які зможуть організувати свої власні підприємства і залишаться працювати на батьківщині.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Програми державного регулювання венчурного фінансування нерозривно пов'язані з національними інноваційними системами і мають регіональні особливості. За реалізації державних програм особливу успішність продемонстрували ті, що враховують особливості

венчурного бізнесу та його глобальність. Програми, що реалізуються окремими країнами, мають низку відмінностей як за сумами наданого урядового фінансування, так і за величиною необхідних приватних коштів.

Приклади даних програм свідчать, що формування індустрії венчурного капіталу – процес тривалий. Він вимагає часу, точного уявлення про потреби та цілі, здатності аналізувати сильні і слабкі сторони країни. За наявності політичної волі ці завдання цілком здійсненні. Хоча перед Україною стоять проблеми, викликані недосконалістю її ринку, неможливістю інвестування коштів пенсійних фондів у венчурний капітал, нерозвиненістю фондового ринку і недостатнім знанням українськими фахівцями особливостей венчурного інвестування. Проблеми ці не складніші тих, із якими довелося зіткнутися Росії, Бразилії або Чилі під час розвитку власних ринків венчурного інвестування.

Бібліографічні посилання

1. **Abramowitz M.** Resource and Output Trends in the United States since 1870. American Economic Review 46 (1956) / M. Abramowitz / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c5650.pdf>.
2. **Solow R. M.** Technical Change and the Production Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics 39 (1957) / R. M. Solow / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** faculty.mh5/class/econ489/SolowGrowthAccounting.pdf
3. SBIC Program Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sba.gov/sites/default/files/SBICProgramOverview_June2012\(1\).pdf](http://www.sba.gov/sites/default/files/SBICProgramOverview_June2012(1).pdf).
4. YOZMA Program Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yozma.com/overview.pdf>.
5. Sitra Program Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sitra.fi/julkaisut/Toimintakertomus/2011/Sitra_Boardreport2011.pdf.
6. **Петренко І.** Сутність державної політики та державних цільових програм / І. Петренко/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2566/>
7. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fasie.ru/o-fonde>.
8. **Павловский С. В.** Инструменты финансирования и государственной поддержки развития малых промышленных компаний / С. В. Павловский // Корпоративные финансы. – 2011. – № 1(17). – С. 76 – 81.
9. **Lerner J.** Creating a Venture Ecosystem in Brazil: FINEP's INOVAR Project, Harvard Business School White Paper 12-099 (May 2012)/J. Lerner, A. Leamon/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abvcap.com.br/Download/Artigos/1507.pdf>.
10. **Santana M. H.** Securities Exchanges for SMEs: BOVESPA's Novo Mercado and BOVESPA MAIS (May 15, 2006) / M. H. Santana / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://georgetownsebi.wikispaces.com/file/view/Securities+Exchanges+for+SMEs.pdf>.
11. “Start-Up Chile: April 2012,” Harvard Business School Case № 812-158 (Boston: Harvard Business School Press, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abvcap.com.br/Download/Artigos/1807.pdf>.

Надійшла до редколегії 20.11.2013.

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Більська О. В.	канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Буланкіна О. Є.	старший викладач, аспірант кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Дзяд О. В.	канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Красніков Д. А.	канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Краснікова Н. О.	канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Крупський О. П.	к. психол. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Михайленко О. Г.	викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Навроцька Н. А.	канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Академії митної служби України
Нікілєва Л. О.	канд. екон. наук, доцент кафедри обліку й аудиту Дніпродзержинського державного технічного університету
Нямещук Г. В.	канд. екон. наук, доцент, здобувач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Пащенко О. В.	викладач, аспірант кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

- Пирог О. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
- Самойленко А. О.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Сливенко В. А.** канд. іст. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Суїма І. П.** канд. філол. наук, викладач кафедри перекладу й лінгвістичної підготовки іноземців Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Стеблянко І. О.** канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Тимошенко Л. М.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Хамініч С. Ю.** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
- Щипанова О. В.** старший викладач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

ЗМІСТ

Буланкіна О. Є. GENESIS OF MODELS' TRANSFER AND COMMERCIALISATION INTELLECTUAL PROPERTY PRODUCTS IN WORLD ECONOMIC INNOVATIVE DEVELOPMENT	3
Дзяд О. В., Пашенко О. В. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИВАННЯ.....	9
Красніков Д. А., Краснікова Н.О. РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ ЗА ЗБЕРЕЖЕННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ДОСВІД ТУРЕЧЧИНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	16
Крупський О. П. ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА ЯК ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	23
Михайленко О. Г. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	31
Навроцька Н. А. РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	40
Нікілєва Л. О. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	49
Нямешук Г. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ І НАУКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	56
Пирог О. В. ПОСТІНДУСТРІАЛЬНЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	64
Самойленко А. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	72
Сливенко В. А. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	80
Стеблянка І. О. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРАГНЕННЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА (СОЦІАЛЬНІ) ПЕРСПЕКТИВИ.....	85
Тимошенко Л. М., Більська О. В. СОЦІАЛЬНА КОМПОНЕНТА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПОСТУПУ І ПЕРСПЕКТИВНІ ФОРМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИХ ТЕРЕНАХ.....	94
Хамініч С. Ю., Суїма І. П. МАРКЕТИНГ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	104
Щипанова О. В. ПРОГРАМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ З РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	112
ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ.....	120

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Заснований у 1993 р.

Випуск 6

Українською та англійською мовами.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

Відповідальність за точність наведених даних несуть автори.

Свідоцтво про державну реєстрацію державного засобу масової інформації
серія КВ № 7898 від 17.09. 2003 р.

Редактор В. Д. Маловик
Технічний редактор Л. П. Замятіна
Коректор Т. А. Белиба
Оригінал-макет О. С. Авілов

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 289 від 21.12. 2000 р.

Підписано до друку 22.04.2014. Формат 70х108 $\frac{1}{16}$. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 10,8. Ум. фарбовідб. 10,8. Обл. -вид. арк. 11,3. Тираж 100 прим.
Зам. № 4612.

Віддруковано в ТОВ «Роял Принт»
пр. Кірова, 97К, м. Дніпропетровськ, 49054
тел. (056) 794-61-04 (05)
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
Серія ДК № 4121 від 27. 07. 2011 р.