

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№ 10/2

Том 21

2013

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. **В. С. Савчук**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалзуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєсв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 5

Дніпропетровськ
Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара, протокол № 4 від 26 листопада 2009 р.*

*Вісник включено до переліку фахових видань згідно з Постановою
Президії ВАК України від 06.10.2010 р. № 3-05/6.*

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

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

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч** (заст. відп. редактора), д-р екон. наук, проф. **Фолькер Толкмітт** (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. **Н. В. Стукало**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єлісєєва**, д-р екон. наук, доц. **В. О. Гришкін**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **Н. П. Мешко**, д-р екон. наук, проф. **О. М. Сазонець**, канд. екон. наук, доц. **Н. О. Краснікова**, канд. екон. наук, доц. **О. В. Дзяд** (відп. секретар).

Рецензенти:

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

УДК 330.332

Г. О. Березюк

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДЕРЖАВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано державний механізм управління та регулювання іноземного інвестування національної економіки.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, іноземне інвестування, державний механізм, управління, регулювання, прямі методи, національна економіка.

Проанализирован государственный механизм управления и регулирования иностранного инвестирования национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, иностранное инвестирование, государственный механизм, управление, регулирование, прямые методы, национальная экономика.

The article present the management mechanism of state regulation of foreign investment of national economy.

Key words: investment activities, foreign investment, state machinery, state regulation, direct methods, the national economy.

Вступ. Досягнення стабільного соціально-економічного розвитку потребує нарощування інвестиційних ресурсів, послідовного збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладення. Завдання полягає в тому, щоб з боку держави стимулювати процеси нагромадження й ефективного використання інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів економічного зростання, перспектив інноваційного розвитку.

Ефективне здійснення підприємством господарської діяльності у довготерміновій перспективі та забезпечення високих темпів розвитку, підвищення конкурентоспроможності за умов переходу до ринкової економіки великою мірою визначаються рівнем інвестиційної активності та масштабами інвестиційної діяльності. У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом закладання майбутнього економіки країни, оскільки зростання обсягів інвестицій сьогодні є підґрунтям високих темпів зростання валового внутрішнього продукту країни в майбутньому. За макроекономічне сприяння інвестиційній діяльності підприємств відповідають органи державної влади країни.

Управління інвестиційною діяльністю є свідомим впливом держави на об'єкти та інвестиційні процеси, а також на учасників цих процесів за допомогою економічних та регулювальних методів, що здійснюється з метою надання необхідної спрямованості інвестиційній діяльності та отримання бажаних результатів.

Останнім часом проблеми розвитку світових інвестиційних процесів досліджують як зарубіжні вчені (В. Шарп, Дж. Хард, Ф. Кайзер, Е. Борештейн, Дж. Де Грегоріо, Дж.-В. Лі), так і вітчизняні (Б. В. Губський, І. Дравік, В. В. Козюк, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, В. В. Мірошник, І. Л. Сазонець, А. С. Філіпенко, М. Г. Чумаченко та ін.).

Постановка завдання. Метою статті є дослідити державний механізм управління та регулювання іноземного інвестування національної економіки.

У статті використано методи наукового аналізу та дослідження міжнародних економічних відносин (метод порівняльного аналізу, статистичного аналізу, метод логічного аналізу).

Результати. Ринкова економіка розвивається циклічно: періоди швидкого зростання та активного інвестування змінюються економічними кризами, падінням рівня ВВП. Тому метою державного регулювання є вирівнювання таких циклічних тенденцій шляхом гальмування надлишкової інвестиційної активності у періоди піднесення та стимулювання інвестицій перед спадами виробництва.

Із точки зору державного управління чи то регулювання інвестиціями слід підкреслити необхідність упровадження ефективної державної інвестиційної політики, серед складових якої мають бути:

- забезпечення розвитку системи державних гарантій, що надаються іноземним інвесторам для стимулювання вкладення коштів у пріоритетні для держави сфери розвитку та конкретні проекти;
- розробка заходів стимулювання зацікавленості банківських і кредитно-фінансових установ, насамперед, з іноземним капіталом, у довгостроковому кредитуванні виробничої сфери;
- забезпечення захисту іноземного інвестора від позбавлення прав власності, створення системи гарантування прав власності на майно та результати виробництва;
- реалізація диференційованого підходу до стимулювання стратегічного інвестування, тобто встановлення податкових і митних пільг у межах державного регулювання спрямованості інвестиційних потоків, передусім, у принципово важливі для розвитку економіки галузі;
- посилення дієвого державного контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань, створення механізму прямого надходження інвестицій у підприємства з обмеженням кількості посередників;
- розробка регіональних програм залучення іноземного капіталу на підставі визначення пріоритетних напрямів розвитку регіону у поєднанні з регіональною політикою уряду.

Відомо, що надходження приватних іноземних прямих інвестицій у країну частково компенсує дефіцит внутрішніх джерел інвестування. Воно дає змогу в деяких обсягах отримувати устаткування і технології без зростання зовнішньої державної заборгованості, збільшувати зайнятість населення та надходження до бюджету тощо.

Світовий досвід показує, що коли надходження приватного іноземного капіталу недостатньо регулюється державою, то воно не сприятиме вирішенню галузевих та регіональних структурних проблем в руслі визначених нею пріоритетів. Іноді це навіть зумовлює притиснення інтересів вітчизняних виробників, створює нездорову диференціацію в оплаті аналогічної праці. Тому практично в усьому світі іноземне інвестування в тій чи іншій формі регламентується. І хоча в багатьох країнах (у тому числі і в Україні) для закордонного капіталу встановлюється національний режим, держава регулює його приплив, заохочуючи його вкладання в одні галузі економіки та обмежуючи – в інші шляхом застосування антимонопольного законодавства та іншими способами [1, с. 52].

Прикладом регулювання іноземних інвестицій може бути досвід таких середньорозвинутих країн як Бразилія, Мексика, Іспанія. Приплив закордонного капіталу в них регулюється залежно від об'єкта інвестування.

У галузевій структурі в багатьох із цих країн за ступенем доступу для участі іноземного капіталу розрізняються галузі:

- іноземне інвестування яких заохочується. До них належать галузі, які змогли б замінити імпорт, або такі, що недостатньо розвинуті й тому не зможуть самостійно розвиватись швидкими темпами;
- у які приплив закордонного капіталу не обмежений;
- галузі з обмеженням іноземного інвестування (наприклад, не більше 49 % акціонерного або статутного капіталу);
- до яких іноземний капітал не допускається.

Це галузі, що перебувають тільки у державному секторі, а також засоби комунікацій і масової інформації, видобуток і постачання нафти та нафтопродуктів, енергопостачання. Цей перелік дуже різниться від країни до країни.

У регіональній структурі багатьох із середньорозвинутих країн за ступенем доступу для іноземних інвестицій розрізняються регіони:

– де іноземні інвестиції особливо заохочуються. Переважно це найменш розвинуті території та вільні економічні зони;

– де інвестування закордонного капіталу є вільним і здійснюється на тих же умовах, що і національного;

– де для іноземного капіталу є обмеження, зокрема для придбання земельних угідь.

Так, у Бразилії фізичні та юридичні особи-іноземці не мають права отримувати землю для господарських потреб уздовж кордонів країни та морського узбережжя на 150 км углиб.

Основними засобами державного регулювання іноземних приватних інвестицій у групі країн, що розглядаються, є економічні та адміністративні. Головним економічним важелем регулювання інвестиційного процесу є оподаткування. Серед адміністративних засобів – реєстрація чи, точніше, відмова у реєстрації небажаним із точки зору національних інтересів іноземним інвестиціям, які таким чином не можуть отримати право на своє здійснення в конкретній галузі, регіоні або взагалі в країні.

Як показує світовий досвід, заборона та обмеження іноземного інвестування може поширюватися на:

– ключові галузі, пов'язані з національною безпекою, збереженням політичного, економічного та культурного суверенітету. До них належать військова та деякі галузі добувної промисловості, залізничний і авіаційний транспорт, річкове та морське судноплавство, рибальство, сільське і лісове господарство, засоби масової інформації, банківська та страхова справа, посередницька діяльність на ринку цінних паперів;

– сферу, пов'язану з реалізацією права власності на землю; користування надрами та природними ресурсами, в тому числі у виключній морській зоні;

– галузі з державною або змішаною приватно-державною монополією – сфера міжнародного та внутрішнього зв'язку (пошта, телеграф, телефон), телекомунікації, виробництво і постачання електроенергії, газо- і водопостачання, виробництво і продаж алкогольних напоїв та тютюнових виробів;

– галузі передової технології, де капітал лише формується і на певному етапі іноземна конкуренція може бути небажаною.

Світова практика розробила два підходи до захисту національної економіки у процесі іноземного інвестування. Так, для розвинутих країн характерна відсутність спеціального законодавства про іноземні інвестиції (за винятком Японії) та про регулювання міжнародної передачі технологій. Іноземне інвестування в них регулюється загальними нормами цивільного та торговельного права. У більшості країн, що розвиваються, є спеціальне національне законодавство про іноземні інвестиції, а також про міжнародну передачу технологій.

Отже, світова практика підтверджує необхідність державного регулювання іноземного інвестування. Очевидно, що стосовно кожної з провідних країн-інвесторів українська держава має напрацьовувати та проводити цілеспрямовану політику залучення інвестицій.

Державна інвестиційна політика є сукупністю макроекономічних підходів і рішень, що визначають напрям інвестування, мобілізують засоби підприємств та створюють сприятливий інвестиційний клімат за допомогою податкових, амортизаційних пільг, методів грошово-кредитного регулювання, забезпечують інституційну визначеність в управлінні процесом залучення, планування та реалізації інвестицій (рис. 1).

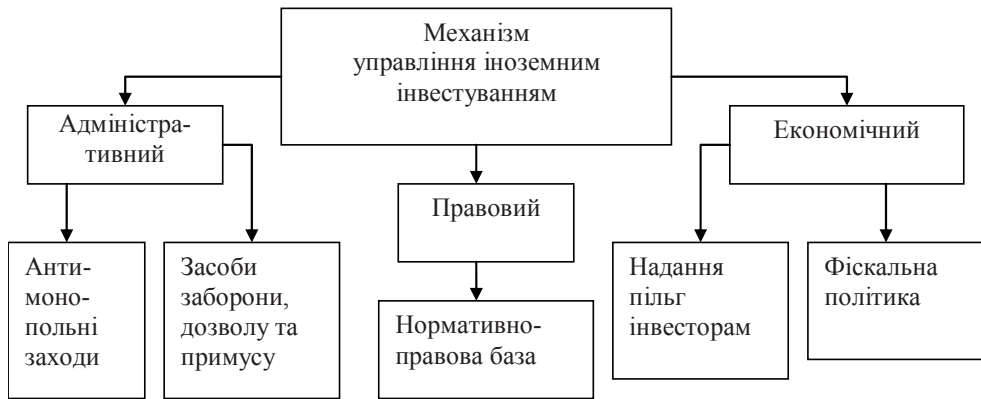


Рис. 1. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності

Таким чином, механізм регулювання іноземного інвестування включає адміністративний, економічний та правовий методи.

До правового напрямку регулювання іноземного інвестування належать усі діючі нормативно-правові акти, прийняті законодавчими органами. Діюче українське законодавство з питань іноземних інвестицій складається із двох масивів нормативних актів:

- законодавчих актів України, пов'язаних зі здійсненням іноземних інвестицій;
- міжнародних договорів, пов'язаних зі здійсненням іноземних інвестицій, учасником яких є Україна і які складають частину національного законодавства України.

Історично законодавство України, що регулює питання іноземного інвестування, розвивалося в напрямі зменшення пільг і привілеїв, що надавалися іноземним інвесторам, і поступового введення національного режиму іноземного інвестування. За діючим національним режимом іноземного інвестування, іноземні інвестори мають право здійснювати будь-яку господарську чи комерційну діяльність в Україні на рівних умовах з українськими суб'єктами підприємницької діяльності. Винятки з національного режиму, що містяться в спеціальних законодавчих актах, не численні і, у цілому, відповідають світовій практиці.

Внутрішнє законодавство України регулює питання форм здійснення іноземних інвестицій та їх видів, визначає гарантії захисту іноземних інвестицій і вирішує інші питання, пов'язані зі здійсненням іноземних інвестицій в Україні. Недавно був прийнятий закон, що остаточно завершив установа національного режиму іноземного інвестування шляхом забезпечення національного режиму валютного регулювання й оподаткування для підприємств з іноземними інвестиціями, незалежно від часу і форм внесення іноземних інвестицій у такі підприємства.

Україна є учасником понад 20 обопільних угод про заохочення і взаємний захист інвестицій, включаючи договори з такими країнами як США, Німеччина, Канада, Нідерланди, Італія й ін. Такі обопільні угоди, як правило, установа національний режим або режим найбільшого сприяння, залежно від того, який з них є більш прийнятним для інвесторів.

У міжнародних договорах містяться гарантії України від експропріації або націоналізації інвестицій. Крім того, Україна, як правило, зобов'язується забезпечити ефективні засоби для пред'явлення і розгляду будь-яких претензій, пов'язаних зі здійсненням іноземних інвестицій. Нарешті, такі обопільні угоди передбачають можливість розгляду інвестиційних суперечок між інвестором і Україною.

Відповідно до внутрішнього законодавства Україна гарантує захист іноземних інвестицій. Гарантії такого захисту забезпечені законодавством України і міжнародними договорами України [2].

Внутрішнє законодавство України встановлює такі гарантії захисту іноземних інвестицій:

- гарантії від націоналізації або реквізиції – заборона примусового вилучення і незаконних дій державних органів і їх посадових осіб, що стосуються іноземних інвестицій;

- компенсація і відшкодування збитків – установа правила швидкої, адекватної й ефективної компенсації іноземним інвесторам у випадках порушення їхніх прав державними органами України;

- гарантії у випадку припинення діяльності – закріплення права іноземного інвестора на повернення інвестицій у натуральній формі або у валюті інвестування не пізніше шести місяців із дня припинення інвестиційної діяльності;

- гарантії переведення прибутку, доходів та інших засобів – право на безперешкодне і негайне переведення доходів, прибутку й інших засобів за кордон після сплати податків, зборів і т. п.

Відповідно до внутрішнього законодавства України, суперечки між іноземним інвестором і Україною з питань державного регулювання інвестицій розглядаються судами загальної юрисдикції України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України. Як правило, обопільні умови про сприяння і захист іноземних інвестицій передбачають можливість звертання в міжнародний арбітражний суд (як постійно діючий, так і *ad hoc*) з метою врегулювання будь-яких суперечок, що виникають у зв'язку зі здійсненням інвестицій в Україну. Виконання іноземних арбітражних рішень забезпечується відповідними положеннями Нью-Йоркської Конвенції про визнання і виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р., учасником якої є Україна, і внутрішнім законодавством України.

Крім того, відповідно до Закону України «Про ратифікацію Конвенції про порядок дозволу інвестиційних суперечок між державами й іноземними особами» від 16 березня 2000 р., Україна стала учасником Конвенції про порядок врегулювання інвестиційних суперечок між державами й іноземними особами 1965 р. («Вашингтонська Конвенція»). Відповідно до Вашингтонської Конвенції, будь-який іноземний суб'єкт, що здійснює інвестиції в Україну, має право звернутися в Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок із метою врегулювання будь-якої правової суперечки, що виникає безпосередньо з відносин, пов'язаних із такими інвестиціями, за умови наявності згоди України на передачу такої суперечки на розгляд міжнародного центру.

Так, в Україні нормативну базу формує Верховна Рада, що є найвищою інстанцією прийняття рішень. Отже, наведемо інформацію про формування нормативно-правової бази регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» зафіксовані державні гарантії прав інвестора. Передусім передбачено стабільність умов діяльності інвесторів унаслідок зміни законодавства впродовж 10 років, відшкодування збитків, що спричинили інвестору державні органи, тощо. Закон України «Про іноземні інвестиції» був визнаний одним із найкращих у країнах колишнього Радянського Союзу щодо заохочення прямих іноземних інвестицій. Він надавав значні гарантії, права та пільги іноземним інвесторам. Статус іноземного інвестора в Україні до 2000 р. визначався Законом «Про режим іноземного інвестування», який був скасований в 2000 р. Таким чином, відповідно до Указу Президента «Про додаткові заходи щодо збільшення надходження інвестицій в економіку України», заходами для реалізації цієї мети є:

- поліпшення економічних, правових умов діяльності інвесторів в Україні для збільшення обсягів інвестицій у вітчизняну економіку, у першу чергу, в пріоритетні галузі;

- недопущення порушень прав інвесторів та сприяння їм у відновленні порушених прав;

- забезпечення відкритості, прозорості та послідовності процесу приватизації державного майна для сприяння залученню інвестиційних ресурсів;
- активізація інформаційного та організаційного забезпечення залучення інвестицій [3].

Розгляд чинного законодавства щодо забезпечення державного регулювання іноземного інвестування стратегічно важливих для економіки та обороноздатності країни галузей та сфер діяльності показав, що:

1. Не здійснюється регулювання видів діяльності або питань щодо державної власності на окремі об'єкти ряду галузей економіки та сфер діяльності, таких як:

- суднобудівна;
- нафтохімічна;
- паливно-енергетичний комплекс (нафтові термінали);
- транспортний комплекс (річковий та морський транспорт).

2. Ціла низка об'єктів вищезазначених галузей економіки та сфер діяльності мають загальнодержавне значення і згідно зі ст. 5 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств» (від 19.02.1997 р. № 89-97-ВР) не підлягають приватизації. Дане обмеження стосується і деяких видів діяльності, які згідно з Господарським кодексом забезпечуються тільки державними підприємствами. Ні згадані об'єкти загальнодержавного значення, ні об'єкти забезпечення з невідомих причин не включено до Переліку майнових комплексів державних підприємств, організацій та їх структурних підрозділів основного виробництва, приватизація яких не допускається (цей перелік періодично розглядається і затверджується Верховною Радою України). До таких об'єктів і видів діяльності належать:

- діяльність, пов'язана з повним циклом робіт щодо виробництва та експлуатації ракет-носіїв (машинобудівний комплекс);
- майнові комплекси підприємств авіаційної промисловості (машинобудівний комплекс);
- діяльність, пов'язана з реалізацією військової зброї та боєприпасів до неї, вибухових речовин (військово-промисловий комплекс);
- атомні електростанції, гідроелектростанції з греблями, що забезпечують водопостачання споживачам та проведення гідромеліоративних робіт, теплоелектроцентралі (паливно-енергетичний комплекс);
- підземні нафто- та газосховища (паливно-енергетичний комплекс);
- майнові комплекси підприємств залізничного транспорту з їх інфраструктурою (транспортний комплекс).

Механізм залучення й використання іноземного капіталу – це комплекс засобів і заходів, що визначають умови діяльності, відношення власності й організаційно-правові форми підприємств з іноземними інвестиціями. Він формується й діє на трьох рівнях:

- макrorівні, що включає цілеспрямовані дії органів центральної державної влади в процесі регулювання іноземних інвестицій;
- мезорівні, що представляє політику залучення іноземного капіталу регіональною владою;
- мікрорівні, де відбувається безпосередня взаємодія іноземного інвестора й підприємства – отримувача капіталу.

Органами державного управління загальної компетенції, до функцій яких належить управління іноземним інвестуванням, в Україні є Кабінет Міністрів та місцеві державні адміністрації. Також загальні функції державного управління виконує Президент України як глава держави. Місцеві державні адміністрації: повинні сприяти створенню підприємств з іноземними інвестиціями; повинні здійснювати нагляд за інвестиційною діяльністю, в тому числі і за участю іноземних інвесторів; зобов'язані вносити до відповідних органів пропозиції щодо залучен-

ня іноземних інвестицій до економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць: ведуть на місцевому рівні переговори з потенційними іноземними інвесторами, враховують частки іноземних інвестицій при складанні місцевих бюджетів тощо.

Специфікою державного регулювання іноземного інвестування в Україні є те, що функції з його здійснення розподілені між кількома центральними органами виконавчої влади як функціональної, так і галузевої компетенції. Це зумовлено міжгалузевим характером даного об'єкта державного регулювання.

Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції в таких формах:

- участь іноземних інвесторів у підприємствах України;
- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам;
- придбання діючих підприємств;
- придбання рухомого та нерухомого майна (земельні ділянки, будинки, обладнання, транспорт тощо).

Із розвитком ринкової економіки функції прямого впливу держави на інвестиційний процес постійно зростають, це дає змогу більше уваги зосередити на методах опосередкованого впливу, які держава як учасник інвестиційного процесу реалізує через свої інститути. Велике значення має метод податкового регулювання інвестиційної діяльності з використанням інвестиційного кредиту. У світовій практиці господарювання він становить знижку з нарахованої суми податку, що підлягає виплаті в розмірі певного відсотка від вартості придбаного обладнання чи устаткування. Ставка податкового кредиту варіюється у значних межах залежно від терміну служби придбаного обладнання (максимальний розмір – 7–10 %, а мінімальний – 2–3 % загальної вартості інвестованих в обладнання коштів). Ціна та ціноутворення, що є складовими цінової системи, в інвестиційній діяльності також виконують регулювальну функцію.

У розвиненій ринковій економіці ціни є основним інструментом урівноваження попиту та пропозиції на товари і послуги, в адміністративно керованій системі (економіці) – це інструмент впливу з боку уряду. Наприклад, при здійсненні інвестиційної діяльності на промислову продукцію, перелік якої визначено Кабінетом Міністрів України, встановлюються фіксовані ціни й тарифи; на продукцію або послуги виробничо-технічного призначення у певних галузях фінансовими органами країни встановлюються договірні оптові ціни з урахуванням гранично можливого рівня рентабельності (визначається у відсотках до собівартості продукції). Динаміка і структура цін відображають загальний стан економіки країни. Водночас самі ціни значно впливають на структуру господарства, умови здійснення інвестицій, стійкість національної валюти, соціальну сферу.

Проте в Україні на даному етапі сформувався не досить сприятливий інвестиційний клімат через внутрішню нестабільність та недосконалість нормативно-правової бази. Виходом із цієї ситуації є обґрунтування раціональної інвестиційної політики, в якій чільне місце мають посідати система державного регулювання та концепція технічного переоснащення промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів.

Розробка необхідного механізму регулювання підвищить інвестиційну активність, але за наявності таких економічних передумов:

- залучення іноземних інвестицій з урахуванням мети та завдань структурної трансформації промислового комплексу, цільових програм міжгалузевого розвитку, конверсії;
- збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, які формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі;
- ефективного використання інвестицій;
- створення динамічного експортного потенціалу, який може швидко адаптуватися до кон'юнктури зовнішнього ринкового середовища;

– розвитку внутрішньої та зовнішньої продукції виробничо-технічного призначення.

Реальна наявність зазначених економічних передумов підвищення інвестиційної активності має стати достатньою основою для обґрунтованого визначення мети залучення іноземних інвестицій у різні сфери вітчизняної економіки.

Основними цілями інвестування повинні бути:

- структурна перебудова промислового комплексу;
- сприяння досягненню сучасного технічного рівня розвитку на основі нових технологій;
- розвиток ресурсозберігальних, наукомістких та екологічно чистих технологій;
- збільшення обсягів експортного потенціалу України;
- подолання залежності економіки країни від імпорту;
- створення виробництв із використанням місцевих природних ресурсів;
- сприяння розвитку приватного сектора.

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій. Збільшення притоку інвестицій є пріоритетним напрямом діяльності центральних органів виконавчої влади [4]. Згідно з Програмою розвитку інвестиційної діяльності, основними завданнями інвестиційної політики є такі (рис. 2):



Рис. 2. Основні завдання інвестиційної діяльності в Україні

Як впливає з рис. 2, уряд ставить перед собою багато завдань. Проте проблема залишається у тому, чи вдасться йому втілити їх у життя.

До інших основних форм впливу держави на інвестиційний процес, крім зазначених, відносять:

- регулювання об'єктів і сфер інвестування;
- роздержавлення та приватизацію, ліцензування і квотування експорту та імпорту інвестицій, державний лізинг і стандартизацію;
- експертизу інвестиційних проектів.

Висновки. Інвестиційна політика держави є складовою економічної політики щодо забезпечення довготермінового розвитку економіки і становить систему заходів, спрямовану на формування централізованих та децентралізованих фондів фінансових ресурсів, у результаті цільового використання яких забезпечується ефективність процесів розширеного відтворення економіки.

Отже, державна інвестиційна політика є сукупністю макроекономічних підходів і рішень, що визначають напрями інвестування, мобілізують засоби підприємств та створюють сприятливий інвестиційний клімат за допомогою податкових, амортизаційних пільг, методів грошово-кредитного регулювання, забезпечують інституційну визначеність в управлінні процесом залучення, планування та реалізації інвестицій.

Основними стратегічними цілями інвестиційної політики є такі:

- створення сприятливого інвестиційного клімату і стимулювання припливу капітальних вкладень у виробництво;
- інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки;
- мобілізація всіх джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання;
- стимулювання розвитку промислової сфери економіки;
- забезпечення зростання валового внутрішнього продукту і створення умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність, належить до найважливіших умов реалізації інвестиційної політики. Законодавчі акти регулюють інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання у різних організаційно-економічних умовах.

Таким чином, на всіх рівнях визначальною ланкою є державне управління іноземними інвестиціями. Воно являє собою врегульовану нормами права законодавчу й виконавчу діяльність відповідних органів державного управління економікою з ефективного залучення й раціонального використання іноземних інвестицій.

Бібліографічні посилання

1. **Студенцов В.** Иностранные инвестиции и экономическая безопасность / В. Студенцов // Экономист. – 2006. – № 10. – С. 51–56.
2. Збірник законодавчих актів з питань іноземного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/?./journal/1602/162702.html>
3. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
4. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
5. **Вінник О. М.** Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – К. : Правова єдність, 2009. – 616 с.
6. **Бова Т. В.** Методологічна база досліджень державного регулювання інвестиційної діяльності / Т. В. Бова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С. 3–5.
7. **Іваноньків О. О.** Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективного прямого іноземного інвестування / О. О. Іваноньків // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11(77). – С. 12–17.
8. **Марцин В. С.** Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 47–59.
9. **Братко О. В.** Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. В. Братко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 8. – С. 16–20.
10. **Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність : підруч. / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2009. – 472 с.

Надійшла до редколегії 05.11.2012.

О. І. Бобирь*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

КОНЦЕПЦІЇ ЕТИЧНОГО БІЗНЕСУ В СТРАТЕГІЯХ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Проаналізовано теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані з формуванням моделей етичного бізнесу, особливо в міжнародному менеджменті. На підставі аналізу літературних та статистичних джерел сформульовано поняття корпоративної соціальної відповідальності. Окреслено етапи та наведено рекомендації щодо впровадження моделей корпоративної соціальної відповідальності в міжнародному менеджменті.

Ключові слова: етичний бізнес, корпоративна соціальна відповідальність, концепція, модель, прибутковість, ефективність, стейкхолдери, «економічний імперіалізм».

Проанализированы теоретические и прикладные проблемы, связанные с формированием моделей этического бизнеса, особенно в международном менеджменте. На основе анализа литературных и статистических источников сформулировано понятие корпоративной социальной ответственности. Обозначены этапы и приведены рекомендации по внедрению моделей корпоративной социальной ответственности в международном менеджменте.

Ключевые слова: этический бизнес, корпоративная социальная ответственность, концепция, модель, прибыльность, эффективность, стейкхолдеры, «экономический империализм».

The theoretical and applied problems related to forming of models of ethic business are analysed in the article, especially in an international management. On the basis of analysis of statistical sources the concept of corporate social responsibility is set forth. The stages are outlined and recommendations over are brought in relation to introduction of models of corporate social responsibility in an international management.

Key words: ethic business, corporate social responsibility, concepts, model, profitability, effective, stakeholders, economic imperialism.

Вступ. Участь підприємств у соціально-економічному розвитку суспільства, етичність бізнесу є необхідною умовою сталого ведення підприємницької діяльності та фактором підвищення соціальної стабільності, рівня життя суспільства. Проявом такої участі підприємств є корпоративна соціальна відповідальність.

У розвинутих країнах світу, а також на міжнародних ринках вже досить тривалий час реалізується корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) або соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) як елемент довгострокової стратегії, який є невід'ємною умовою стійкого розвитку компаній та бізнесу в цілому.

Відомо, що корпоративна соціальна відповідальність – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [2, с.11], це спосіб якісного вдосконалення суспільного продукту через економічне зростання суспільного виробництва. Іншими словами, це якісна складова науково-технічного прогресу.

За версією Міжнародного форуму бізнес-лідерів, корпоративна соціальна відповідальність розуміється як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству та сприяють економічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного, особливо в міжнародному менеджменті [3].

За версією Світової ради бізнесу для сталого розвитку корпоративна соціальна відповідальність – це зобов'язання бізнесу вносити свій вклад у сталий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їхніми сім'ями, місцевою спільнотою і суспільством у цілому для поліпшення їх якості життя [4].

За версією Світової ради компаній зі сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно поліпшуючи якість життя працівників та їхніх родин, громади та суспільства загалом [5, с. 60].

В Україні, на відміну від країн із розвинутим бізнесовим середовищем, ці аспекти господарювання не знайшли необхідного втілення. Великий бізнес України стоїть лише біля витоків свідомого формування комерційно виправданих стратегій реалізації програм КСВ. Аналіз діяльності українських підприємств свідчить про відсутність системності у впровадженні, інтеграції КСВ у діяльність підприємств на міжнародному ринку.

Отже, розробка основ та принципів КСВ, особливостей впровадження на вітчизняних підприємствах, що працюють на міжнародних ринках, є одним з актуальних завдань сучасної економічної науки.

Аналіз публікацій, присвячених корпоративній соціальній відповідальності, свідчить, що проблема соціальної відповідальності тією або іншою мірою була вивчена в значній кількості наукових праць вітчизняних (Т. Антошко [2], О. Березіна [9], В. Воробей [3], С. Івченко [6], Р. Краплин [7], І. Сазонець [9; 10], В. Куценко, І. Царик [12]) і зарубіжних дослідників: І. Ансоффа [1], Д. Бодвел, З. Ведок, П. Друкера [5], Е. Фрімена, П. Кеменітч, М. Макінтош [8], С. Сімсона [11], Л. Маллінз, З. Хокінс.

Постановка завдання. Мета статті полягає в поглибленому вивченні та обґрунтуванні моделей етичного бізнесу в стратегіях міжнародного менеджменту. Для впровадження корпоративної соціальної відповідальності в основні процеси діяльності компанії в міжнародному бізнес-просторі необхідно проаналізувати сутність поняття корпоративної соціальної відповідальності, загальні цілі, принципи та завдання.

Соціальна відповідальність сьогодні являє собою відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору й етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін (стейкхолдерів) та не суперечить відповідному чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки [5].

Результати. Найширше трактування КСВ включає такі поняття як відповідальність перед акціонерами за результати діяльності компанії, корпоративну етику, відповідальність перед споживачами за якість продукції та послуг, перед партнерами за виконання своїх зобов'язань, відповідальність перед державою за використання природних та інших ресурсів із метою процвітання, перед міжнародною та місцевою спільнотою за збереження екології регіонів, де компанія проводить свою діяльність, корпоративну соціальну політику відносно суспільства, політику відносно персоналу.

У жовтні 2005 р. ООН в Україні було проведено опитування з питань КСВ понад 1 200 топ-менеджерів українських компаній. Результати опитування говорять про те, що більшість компаній (78,1 %) знають про соціальну відповідальність бізнесу, але майже половина (48,8 %) вважають вкладення в соціальну сферу привілеєм держави, при цьому обмежуючи свою роль забезпеченням власникам (акціонерам) прибутку та сплатою податків. Це свідчить, що концепція соціальної відповідальності бізнесу ще не отримала поширення та визнання в Україні. Але опитування виявило, що практично всі компанії здійснюють заходи КСВ, у тому числі одна четверта – невідомо.

Початковим етапом упровадження моделі КСВ у діяльність підприємства повинен стати аналіз та визначення цілей компанії, як довгострокових, так і короткострокових (рис.). Для впровадження стратегії необхідно використовувати існуючі інструменти КСВ, системи та структури. Важливим питанням упроваджен-

ня соціальної відповідальності є визначення взаємозв'язків компанії із зацікавленими особами. Цей етап необхідний для розуміння інтересів зацікавлених осіб та визначення їх пріоритетів, впливу на дії зацікавлених осіб, визначення пріоритетів своєї діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності [8]. Процес взаємодії підприємства із зацікавленими сторонами на міжнародному ринку показано на рисунку. Підприємство виконує комплекс взаємопов'язаних суспільних, економічних та соціальних функцій, які впливають із розуміння взаємодії корпорації зі стейкхолдерами.

Тобто для відображення своєї корпоративної соціальної відповідальності акціонерне товариство (АТ), що здійснює діяльність на міжнародному ринку:

- відносно акціонерів – здійснює справедливу та добропорядну дивідендну політику; у свою чергу, акціонери складають акціонерний капітал АТ;
- відносно ділових партнерів та конкурентів – дотримується ділової етики, бере участь у тендерах; у свою чергу, ділові партнери та конкуренти будуть орієнтуватися на довгострокову співпрацю та довгострокові контракти [3];
- відносно працівників організації – безпека праці, стандартизовані робочі місця, гідна оплата праці; у свою чергу, працівники надають право користуватися своєю висококваліфікованою працею;
- відносно споживачів – високий рівень якості продукції, сервісу, дотримання екологічних стандартів; у свою чергу, споживачі будуть забезпечувати зростання рівня продажу продукції, лояльне ставлення до торгової марки та підприємства;
- відносно кредиторів та інвесторів – сплата за користування ресурсами; у свою чергу, кредитори будуть надавати право користуватися своїми фінансовими ресурсами;
- відносно місцевого населення – підприємство надає нові робочі місця, дотримується екологічних норм; у свою чергу, місцеве населення – гарантує гарну соціальну обстановку, лояльне ставлення та своєчасне забезпечення потреб підприємства в працівниках [6, с. 88];
- відносно органів влади – підприємство бере на себе зобов'язання будувати певні об'єкти інфраструктури та забезпечувати місцеве населення робочими місцями – в свою чергу, органи влади надають право користуватися природними ресурсами, створюють сприятливий інвестиційний клімат [9];
- відносно профспілок – підприємство бере на себе зобов'язання брати участь та підтримувати соціальні проекти, займатися благодійною діяльністю, у свою чергу, профспілки та некомерційні організації гарантують соціальний захист та оздоровлення працівників підприємства.

Сучасні соціальні програми в міжнародних бізнес-стратегіях охоплюють майже всі сфери життя людини, на які може вплинути або вже впливає діяльність компаній або промислових підприємств. Ось найкращі із цих програм [7, с. 28]:

1. Добросовісна ділова практика – це напрям соціальних програм компанії, який має на меті сприяти ухваленню і поширенню ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

2. Природоохоронна діяльність і ресурсозберігання – це напрям соціальних програм компанії, які здійснюються за ініціативою компанії з метою скорочення дії на навколишнє середовище (програми з економного споживання природних ресурсів, повторного використання й утилізації відходів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробничого процесу, організації екологічно безпечних транспортних перевезень).

3. Розвиток місцевої громади – це напрям соціальних програм міжнародної компанії, який здійснюється на добровільній основі і покликаний внести вклад у розвиток місцевої громади (соціальні програми й акції підтримки соціально незахищених верств населення, надання підтримки дитинству і юнацтву, підтримка збереження і розвитку житлово-комунального господарства й об'єктів культурно-

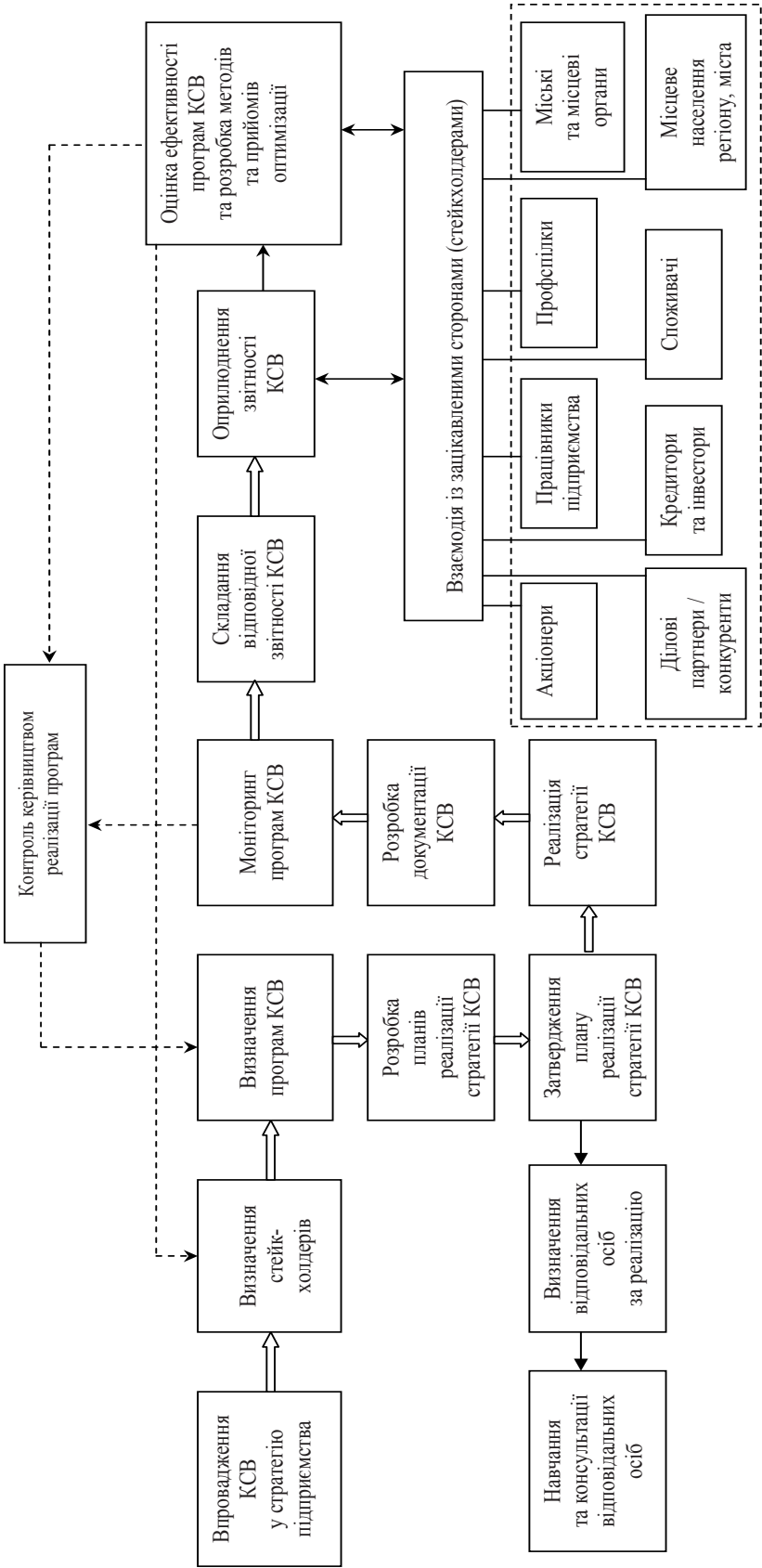


Рис. Система впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємства на міжнародному ринку

історичного значення, спонсорування місцевих культурних, освітніх і спортивних організацій і заходів, підтримка соціально значущих досліджень і кампаній, участь в добродійних акціях).

4. Розвиток персоналу – це напрям соціальних програм міжнародної компанії, які проводяться в рамках стратегії розвитку персоналу, з метою залучення й утримання талановитих працівників, а саме: навчання і професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання працівникам соціального пакета, створення умов для відпочинку і дозвілля, підтримка внутрішніх комунікацій в організації, участь співробітників в ухваленні управлінських рішень.

5. Соціально відповідальне інвестування – інвестування, що полягає не тільки у стягненні фінансових доходів, а й у реалізації соціальних цілей, зазвичай шляхом інвестування в компанії, що діють із дотриманням етичних норм.

6. Соціально відповідальна реструктуризація – це напрям соціальних програм міжнародної компанії, покликаних забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним чином, перш за все, на користь персоналу компанії.

Особливу увагу слід приділити розробці плану реалізації КСВ [7, с. 26]. Він повинен містити конкретні заходи досягнення встановлених цілей, розподіл відповідальності за досягнення встановлених цілей для кожного підрозділу та рівня у рамках організації, терміни реалізації зазначених заходів, ресурси, необхідні для досягнення встановлених цілей, порядок здійснення моніторингу та контролю реалізації плану.

Початком упровадження та оцінки КСВ зацікавленими особами може бути розробка та затвердження кодексу міжнародної компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Кодекс КСВ компанії має являти собою загальне керівництво для працівників та інших зацікавлених осіб стосовно поведінки міжнародної компанії відповідно до цінностей, місії та обов'язкових процедур. Кодекс КСВ компанії може бути внутрішнім положенням для працівників у процесі прийняття ними відповідальних рішень.

Підвищенням довіри до діяльності міжнародного підприємства буде подання результатів оцінки (звіту) зацікавленим сторонам. Наступним етапом упровадження КСВ є аналіз та контроль з боку керівництва міжнародної компанії діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Головною метою такого контролю є поліпшення діяльності та ефективності у цій сфері.

Результати контролю та аналізу з боку керівництва доцільно повідомляти стейкхолдерам та зацікавленим сторонам компанії міжнародного профілю. Протягом установленого терміну компанія повинна реагувати на відгуки зацікавлених осіб та надавати громадськості як інформацію від зацікавлених осіб, так і звіт про кроки компанії стосовно вирішення сформульованих проблем [3]. Зазначена інформація повинна стати об'єктом аналізу та моніторингу.

Для об'єктивного аналізу діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності пропонуємо використовувати такі показники:

- результати перевірок у сфері екологічної безпеки та охорони праці;
- дослідження реакції працівників та споживачів на КСВ в міжнародних стратегіях бізнесу;
- результати оцінки етичної поведінки, менеджменту та іншої діяльності [8, с. 23];
- моніторинг дій за скаргами працівників, стейкхолдерів та інших зацікавлених сторін;
- інформація громадського сприйняття корпорації, наприклад, публікації у ЗМІ та електронних ресурсах [7, с. 31];
- оцінка результатів конкретних дій стосовно корпоративної соціальної відповідальності, як вдалих, так і невдалих;
- результати оцінки відповідності вимог кодексів контрольних показників на підприємстві світовим стандартам соціальної відповідальності [11, с. 121].

На підприємстві необхідно впровадити моніторинг діяльності у сфері соціальної відповідальності у терміни, визначені планом реалізації КСВ [1]. Процес моніторингу повинен включати показники згідно з обов'язками компанії з корпоративної соціальної відповідальності та загальноприйняті показники щодо типу та характеру діяльності підприємства, а також питання соціальної відповідальності, які виявились проблемними для компанії або її зацікавлених сторін.

Висновки. Значення корпоративної відповідальності в діяльності підприємств міжнародного бізнесу зумовлене і внутрішніми результатами (прибутки, нові ринки, постійно зростаюча кількість клієнтів), а також зовнішніми (ефективність використання обмежених ресурсів, здоров'я націй та планети, зменшення невизначеності). Професори І. Сазонець, Г. Беккер і послідовники їх наукових шкіл доводять, що соціальна відповідальність транснаціональних корпорацій є одним із головних інструментів підходу «економічного імперіалізму» при дослідженні суспільства, що спирається на декларовану перевагу економічного методу над методами інших наук [9; 10].

Уведення корпоративної соціальної відповідальності в діяльність міжнародних компаній підприємств дозволяє залучатися до світової спільноти та надає переваги, які вони вже мають [12, с. 49]. Перспективним для розуміння компаніями концепції КСВ є виявлення ступеня усвідомлення економічного впливу соціальних проектів на стан справ у фірмі. Корпоративна соціальна відповідальність є неминучою для українських бізнес-структур і в перспективі може стати ядром сучасного українського бізнесу, навколо якого формується його образ та репутація на міжнародній арені.

Бібліографічні посилання

1. **Ансофф І.** Стратегический менеджмент / И. Ансофф. – М. : Питер, 2004. – 413 с. – [Теория и практика менеджмента].
2. **Антошко Т. Р.** Інституціонально-організаційні заходи щодо впровадження української моделі корпоративної соціальної відповідальності / Т. Р. Антошко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 10 (101). – С. 187–193.
3. **Воробей В.** Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес-студія. – 2005. – № 10. – С. 11–20.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.dksu.ua
5. **Друкер П.** Управление в обществе будущего / П. Друкер ; пер. с англ. и ред. Е. В. Трибушной. – М. : СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 306 с.
6. Ивченко С. В. Город и бизнес-формирование социальной ответственности российских компаний / С. В. Ивченко, М. И. Либоракина, Т. С. Сиваева. – М. : Фонд «Интекономики города», 2004. – 133 с.
7. **Краплин Р.** Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : [посіб. для бізнесу та неприбут. організацій] / Р. Краплин; упоряд. Р. Бовгиря, С. Пайсаніді, О. Краплин, А. Кіслов, С. Гутюк. – Рівне : Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. – 74 с.
8. **Макинтош М.** Экономика для руководителей: проблемы и практика: Руководство по изучению курса / Макинтош Морин, Даусон Грейам. – Жуковский МИМЛИНК, 1999. – 55 с.
9. **Sazonets I. L.** The usage of social responsible investment in the process of modern corporate governance / I. L. Sazonets, O. Y. Berezhina // Dnipropetrovsk university journal. Series : World economics and international economic relations. Special issue 4 (2). – 2012, Volume 20, № 10. – P. 96–105.
10. **Сазонец І. Л.** Социальная ответственность транснациональных корпораций как формальных институтов в пределах концепции «Экономического империализма» // Экономика Крыма : науч.-практ. журн. – 2012. – № 1 (38). С. 136–141.
11. **Симсон С.** Социальное измерение в бизнесе: бизнес, общество, власть / С. Симсон, С. Туркан. – М. : Некоммерческое партнерство. – 245 с.
12. **Царик І. М.** Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні / І. М. Царик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5 (84). – С. 49–52.

Надійшла до редколегії 22.11.2012.

V. Bondarenko

*Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences,
International N. Kondratieff foundation, Moscow***WORLDVIEW-BASED APPROACH TO ADDRESSING ECONOMIC
AND BUSINESS DEVELOPMENT
WHILE INFORMATION-CENTRIC SOCIETY IS TAKING SHAPE**

Доведено, що світоглядний підхід до вирішення проблем розвитку економіки та бізнесу в умовах формування інформаційного суспільства можливий тільки при використанні авторської розробки – нової методології пізнання закономірностей розвитку людського суспільства. Вона дозволила визначити, що протягом багатьох століть існує дві парадигми розвитку людського суспільства. Цикли, кризи, хаос та всі негативні явища – природний продукт другої, опосередкованої парадигми. Нова модель життєустрою на кожному місцевому рівні – це одночасно попередня, перша, парадигма розвитку, заснована на взаємодії між виробництвом та споживанням кожної людини, але на новому, високотехнологічному рівні. Практична реалізація цієї моделі – єдина можлива умова переходу до стійкого безкризового розвитку.

Ключові слова: системна криза, стійкий розвиток, нова методологія пізнання, мета, конкретна людина, критерій ефективності, парадигми розвитку, поєднання інтересів, нова модель життєустрою.

Обосновано, что мировоззренческий подход к решению проблем развития экономики и бизнеса в условиях формирования информационного общества работает только при использовании авторской разработки – новой методологии познания закономерностей в развитии человеческого сообщества. Она позволила определить, что на всем многовековом протяжении развития человеческого сообщества существуют только две парадигмы развития человеческой системы. Циклы, кризисы, хаос и все негативные явления – естественный продукт второй, опосредованной парадигмы развития. Новая модель жизнеустройства на каждом местном уровне – это в то же время прежняя, первая, парадигма развития, основанная на непосредственной взаимосвязи между производством и потреблением конкретного человека, но на новом, высокотехнологическом уровне. Практическая реализация этой модели – это единственно возможное условие перехода к устойчивому бескризовому развитию.

Ключевые слова: системный кризис, устойчивое развитие, новая методология познания, цель, конкретный человек, время, критерий эффективности, две парадигмы развития, согласование интересов, новая модель жизнеустройства.

In article that worldview-based approach to addressing economic and business development while information-centric society is taking shape is active only for authoring - that is, the new methodology for cognition of regularities in the human community development. This methodology made it possible to define that there have been and are only two paradigms of the human system development in the entire multi-century course of the human community development. Cycles, crises, chaos and all negative phenomena are nothing else but natural products of the second, indirect paradigm of development. The new model of life organization at each local level is at the same time the former, first development paradigm, based on the direct interconnection between production and consumption of specific human beings, but raised onto the new high-tech level. Practical realization of this model is the only feasible precondition for the transition to sustainable and crisis-free development.

Key words: systemic crisis, sustainable development, new methodology of cognition, objective, specific human being, time, efficiency criteria, two development paradigms, coordination of interests, new model of life organization.

The information society that is now taking shape, a wide selection of different applications for information technologies in economics and business have not auto-

matically ensure their efficiency or a fast pace of development. This has to do with the fact that building an information-centric society is not only a problem of technology, economics, and institutions, nor is it a technical problem, but rather a systemic problem that belongs within the purview of social science. The path to understanding the issues of shaping the information-centric society lies in the realm of deep understanding of the principles and cause-and-effect connections in the development of human community in the context of the prevailing world outlook.

I always use the following examples to illustrate my point. In the early 1980s, computers started to be introduced in the USSR's state-controlled economy as the core of various automated control systems. Academician V. Glushkov was a pioneer in this field. These efforts failed to bring the desired positive impact, and V. Glushkov concluded that using computers in the contemporary paradigm of life organization, in the extant system of relationships between individuals and organizations that existed in the USSR was akin to putting a jet engine on a horse-drawn cart. The existing system was not receptive to the accomplishments of scientific and technological progress and could not benefit from them [1].

We are at the opposite extreme now. Proliferation of information technology, gene technology, cognitive and nano technologies, virtual reality, DNA molecule-based biological computers have created the conditions when we can link human brain to a computer and create an amalgamation of man and machine – a cybernetic organism, or a cyborg. The emergence of self-learning robots has created the threat of replacing humans by and their inferiority to machines even in intellectual, thought-intensive pursuits. Threat of human enslavement by machine is now real. There is no guarantee today – a time when the world faces a “virtual arms race,” when online transactions and other operations – that these new achievements would be used for the benefit of humanity, rather than for the purposes of destruction, and would serve the purpose of economic and business success.

That's all on the one hand. On the other hand, the systemic global crisis which has spread into all aspects of life of the human community continues to deepen, a fact fully confirmed by all G20 and G8 summit meetings, the most recent World Economic Forum in Davos, the 2012 Economic Forum in St. Petersburg, by the Euro crisis, as well as by a sharp slowdown of economic growth in the US, China, India and other countries around the world. Under these conditions, a cyber-war is a very real threat for the whole world, as systemic crises have been resolved by war at all times. Reports are already multiplying of targeted attacks against multinationals, banks, government organizations; viruses have emerged that serve the purpose of industrial espionage. As information security experts are warning correctly, all of this is just a “rehearsal” before all-out cyber-wars begin. In other words, the über-new technologies of the 21st century are once again failing to fit the prevailing model of relations and interactions between people on earth. The threat they carry is greater than any benefit they can bring for prosperity of people on earth as a whole and to individuals wherever they may live.

Under these conditions, it would be impossible to achieve any success in economic or business growth and development, while not only ensuring information security for them, but also maintaining peace and security for different countries, regions, municipalities, as well as for different individuals within the multiethnic society under the current development model.

In the meantime, the progress of science and technology continues, and not only the issue of building an information-centric society, but also that of creating Electronic Governments for the 21st century are high on the agenda. The current social, economic, political, organizational, scientific and technological disparities do not allow different countries, regions, municipalities, and different individuals to derive equal benefits from opportunities provided by digital technologies. In other words, now, just like in the Soviet era, the existing development model of the human community worldwide

and Russia in particular (even after accounting for all the changes that have taken place since the breakup of the Soviet Union) is quickly coming into conflict with the benefits of science and technology. The humanity now stands on the brink of self-destruction at the hand of its own intellect-inspired inventions, while still failing to gain an understanding of principles of its own development to prevent a systemic crisis and ensure peace and prosperity worldwide.

In the words of Russian Foreign Ministry official Andrei Krutskikh, “the international community clearly intends to take precautions against the cyber-genie, to prevent it from wreaking havoc by exacerbating confrontation on the international arena, lending it new formats, by destabilizing social development.” But how can this be done? To complicate matters even further, the “cyber-genie” has in fact already been released. In one of the examples demonstrating the “genie”’s activities, hackers have stolen more than USD 1 billion from bank accounts to date. Consequences of loss of data are an even bigger threat. Various business organizations store huge amounts of data on their networks, ranging from confidential customer information to intellectual property and information about financial transactions. Private-sector business organizations worldwide spend USD 1.1 trillion per annum on information assets. Therefore, data loss can have catastrophic consequences.

I have provided these examples to illustrate the magnitude of responsibility for the consequences of decisions made to use various information technologies, to build an information-centric society, especially if they do not take into consideration the underlying objective universal laws that apply worldwide and form the foundation for development of the human system.

Consequently, the main condition for building an information society and addressing problems facing the economy and the private sector, and also for ensuring information security at the same time is the Knowledge of objective root causes of the global systemic crisis, the search for a crises-free way of development, and the creation of an appropriate development model for the human community that would not be at odds with scientific and technological advances of the 21st century.

We have developed a new methodology for understanding of the principles of human community development, making it possible to analyze, compare and measure global trends reflecting deeper processes which are still hidden from researchers’ view, provide a conclusive comprehensive, integrative evaluation and identify the desired model of organization of life. The essence of the new methodology, in a nutshell, is as follows:

- The objective goal of the human system development has been identified: to satisfy the supreme need of a human being to become perfect in spiritual, intellectual and physical terms, achieving a higher level of cognition at the same time;
- The need for using a holistic, comprehensive, systematic, interdisciplinary approach to exploring all aspects of development of the human system has been confirmed;
- A common metric for measuring and comparing all processes and phenomena – time – has been identified;
- A common criterion for measuring the efficiency of human system development has been identified – the time elapsed between the emergence of the need to realize a common development objective and the reality the society – or every individual – is living in at any point in time, in any sense, in respect of this objective. If the time between the emergence of a need of a specific individual and its gratification is asymptotic, tends to become shorter over time, and to evolve, the human system is developing efficiently with regard to its goal.

In theoretical terms, according to the new methodology, the time between the emergence of a need and its gratification (achieving the objective) represents the time vector (or the time axis) from infinity in zero. Development and humanity and its various structures at all levels and cross-sections, down to a single individual, is mapped out on this

vector at different points, and at any point the time between the emergence of a need and its gratification can shrink or decrease, getting closer to or farther away from the desired goal. The time vector is a linear perception of an issue, and it can be used if a human community's life is seen statically, at a given point in time. In effect, things get much more complicated in real life, when everything changes over time. The time between the emergence of a need and its gratification is currently different for different communities, different both for a given point in time and for a dynamic process. Furthermore, the processes of change in time can be positive or negative, cyclical or wave-like, direct or reversed. If one were to consider these processes as they apply to an individual rather than communities or countries, the possible values of this multiplicity would probably vary across a range of several orders of magnitude. Thus, every individual lives in a sort of a personal space and is affected by his or her own centrifugal and centripetal forces, amidst a constant Brownian movement, in his or her own microcosm distinct and different from that of the others.

It follows from this that if civilizations, peoples, countries, small or large communities and individuals exist in different linear and spherical temporal space, they have different level of cognition and would never be able to reconcile their interests, they would never be capable of understanding each other. The greater the distance that separates them, the more difficult or even impossible would it be to establish a dialog between them and ensure lasting peace. This is the fundamental reason for conflicts, wars, displacing entire communities and forcing them to migrate across the planet on their quest for a better life, which, in turn, causes political, economic, inter-ethnic and inter-religious tensions and exacerbates the "crisis of multiculturalism." This is the reason why all the humanity's troubles arise and get worse. It follows from this that economic crises in the course of development of the global civilization, wars, terrorism, natural and technology-triggered disasters, intercultural, interethnic and inter-religious contradictions are the result of universal laws that apply to both nature and society. Moreover, as long as individuals find themselves in disparate linear and spherical temporal space, it would still appear that many different localized civilizations coexist, which are dissimilar and based on different mentalities. That was the approach taken by O. Spengler and S. Huntington.

But most importantly, a new methodological toolset described in great detail in the book *Forecasting the Future: A new Paradigm* and in numerous articles published in Russia and overseas [2-8; 10], has made it possible to:

- Step outside the entire human system and see it as a coherent unity of the past, the present, and the future in the context of an objective developmental goal;
- Not rely on empirical and subjective data from the past and the present and develop an objective understanding of the picture of the human system development depending on whether it is positively or negatively targeting a common goal;
- Get an understanding of the human system development depending on whether it is positively or negatively targeting the common goal.

Figure 1 shows a schematic of development of the human community.

The schematic shows how, when and which development paradigm *takes shape along or around the temporal axis between emergence of a need and its gratification, when the time is zero.*

Because of limited space afforded by article format, a condensed description follows. The whole history of humanity can be divided into three stages.

Stage One is characterized by domination of the *First Paradigm of Development*. Its key characteristic is a *direct, immediate link between production and consumption*. The time between the emergence of an individual's need and its gratification was minimal. As humanity began to develop manual labour skills, it consumed everything that was produced at that level. Consequently, the time between the emergence of an individual's need and its gratification was minimal. This was a pre-industrial production

mode for one's own needs and at the request of specific consumers within one's household (artisan production).

As basic technologies were introduced, leading to division of labour, to the appearance of markets, a class of intermediaries (merchants) and a commonly accepted medium of exchange for the trade in the products of this labour – money, accompanied by gradual geographic expansion and development of international trade led to the shaping of the *second development paradigm*.

Development of this paradigm, with *mediated connection between production and consumption at its core* (mediated in time and space) sped up as the human sociality moved up to industrial production.

The Industrial Revolution, with its eras of steam, railroads, steel, electricity and heavy industry, petroleum, the automobile, and mass production of goods led to creation of an infrastructure to connect with the consumer. It included a network of roads, ports, retail outlets (from small mom-and-pop stores to some of the largest shopping malls and highly mechanized warehouses and such) were the key milestones in this progress.

Mass assembly-line industrial production emerged, combined with development of domestic and international trade and geographic expansion up to the worldwide, global level, and mass consumption.

This production mode targets satisfying the demand and needs of an abstract end-consumer via a spontaneous, archaic, market-based, mediated format of connection with a specific individual which is characterized by extended time and space of this connection.

In these conditions, the uncertainty of consumption has led to an increasing global mismatch between the time of production and the time delivery and exchange of goods for money, until they grew completely out of synch. This time of delivery and exchange is now many times greater than the time required for production of goods. The gap between the movement of material production factors and monetary compensation, both in the physical and especially in the online world has become colossal.

The great achievement of scientists like Kitchin, Jugliar, Schumpeter, Kondratiev, Perez and others was to see, on the basis of processing data about past events, that this mass method of production was developing through overcoming barriers, through non-linearity and chaos. Furthermore, some authors have seen reason to claim that cycles and crises are an inevitable condition of development. And this is, indeed, correct! Unless we realize that all these phenomena are a natural product of the second development paradigm!

Diogenes was correct when he said that whoever had invented the plough had done humanity a disservice because it enabled people to produce more than they needed for subsistence.

Thus, the crisis of the current life organization model with its connection between production and consumption that is mediated in time and space began early on, just when this model was first taking shape.

The emergence, starting from the 1970s, of information technologies and flexible production systems did nothing to change this development paradigm, or establish a nascent opportunity to establish a direct link between production and consumption and match the interests of these two sides [of economic activity].

The essence of the second development paradigm is a mediated, removed (in both time and space) connection between the various production technologies and the consumption of goods produced by a specific individuals. All the crises under this development paradigm took place at the peak of growing mismatch between the time of emergence of a need and the time of its gratification. The ongoing systemic crisis is a pinnacle of this development paradigm. Globalization as a product of the second development paradigm has begun to undermine itself almost as soon as it became a fact of life.

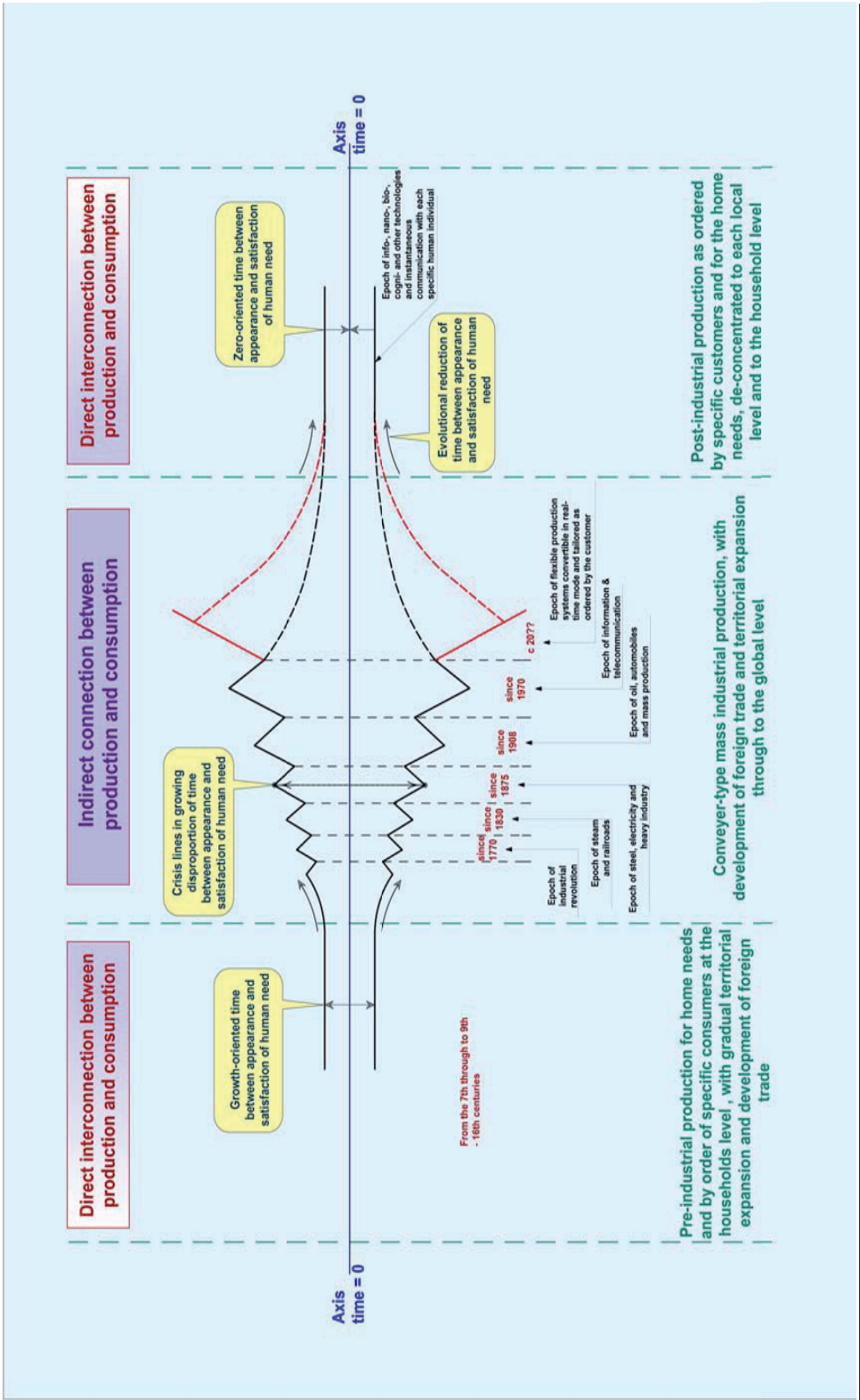


Fig. 1. Schematic outlay of the human community development

Why did this happen? Globalization of all processes and free movement of ideas, goods, money, and information is saddled with the remaining assembly-line method of production targeted at an abstract mass consumer, with supply lines now spanning a global scale. The time between the emergence of a need of a specific individual and its gratification has become even longer. The various interests of the state, the private sector, society and a specific individual now appear impossible to reconcile. These long lead times create objective conditions for absolutely all the negative phenomena. Poverty and inequality, a primitive economy, growing prices and inflation, underdeveloped production and trade, terrorism and corruption, rampant crime and exacerbation of international, interethnic and inter-confessional strife, natural anomalies and disasters, cyber attacks and growing threats to information security and other dangers are all links of the same chain and a product of the current development model. And the time factor is playing the most negative role in this mix. It is now quite impossible to reconcile the interests of the state, society, private sector (businesses) and a specific individual. Information technologies have become an end in itself for various players (banks, business corporations, government agencies and others), a means of creating global markets and, especially, a means for manipulating individuals' perception, attitudes and ideas.

Inasmuch as this development model lacks the mechanisms for ensuring timely feedback from the individual, it makes it impossible to resolve the vital problems of creation and development of an information-centric society. Here is an example to demonstrate this. As Russia lacks domestic production of most goods and as e-commerce and online banking are getting wider acceptance at the same time, this would create an even greater disparity in the time and place connecting the goods production technologies and consumption of the goods by a specific individual, and an even greater time gap between production and circulation (sale) of goods for money. For example, the Russian online retail shopping market is becoming increasingly more appealing for international companies. Russia is widely believed to be the third most attractive European, Asian, or African market for expansion by international online retailers. Practical recommendations for international companies have even been published on how better to enter the Russian online retail market. And as Russian consumers can see clearly that they can get better deals from international online stores than at Russian retailers, the huge amount of money paid for goods at these stores is leaving the country, instead of being invested in domestic production and bolstering the government budget. Additionally, Russia has risen in the annual information technology development rating calculated by World Economic Forum experts, rising 21 positions in 2012 compared to the previous year – from the 56th to the 77th spot; 58 % of Russians use the Internet, and online retail is growing 50 % faster than in Europe. This trend is expected to accelerate even further in 2012E. This would cause the gap between the time of manufacturing and circulation (sale) of goods for money to widen sharply, further exacerbating the systemic crisis. Consequently, it would be impossible to ensure information security at any companies, industrial facilities, in cities, regions and the whole country.

This would be impossible to achieve even after introduction of all-purpose electronic cards, systems to enable electronic interaction between different agencies, to provide electronic services in various spheres and to organize city-wide information security systems, creation of electronic democracy procedures and developing a culture of information security.

Thus, we see that in this age of orbital and escape velocities, which sees a heavy use of digital, cognitive, nano and other technologies, we face extremely rapid changes in economic and other realities, which are at odds with this model of production and consumption, especially given this kind of connection with a specific individual, which makes it impossible to bring the various conflicting interests into line with each other.

However, there is a different way that can eliminate the very root cause of a wide-ranging systemic crisis. At the current level of development of information, digital and

other high technologies typical of the 21st century, there is now an opportunity to make the transition to a direct link between production and consumption of goods. This means that elimination of mismatches and bringing all processes into line in terms of time and space would only be possible if the relations are synchronized and interests are brought into line for every individual across the entire range of his or her spiritual and material needs, with production of [goods or services satisfying] these needs would take place at the individual's request precisely where this individual lives, and if nothing is produced in excess of what has been actually ordered. After all, it is the individual him- or herself who is the engine of development, the motivation the individual has to support this development, proper respect for his or her interests and reconciling them in real time.

Shaping this new model for organization of life at every local level can provide a solution for two interrelated strategic objectives:

Objective One is to change the contents of the state's economic and social policies to accommodate a shift to a regeneration trajectory of domestic development in a way that would orient the whole regeneration process towards the ultimate goal of an evolutionary reduction in the time elapsed between the emergence of needs (demand) of every individual and their gratification. This would be achievable if new goods and services were only produced upon request (order) from a specific individual. Achieving this would require developing and implementing a new industrial policy program in Russia and elsewhere – a program of re-industrialization of the whole production chain from mining and resource production all the way to manufacturing of end-consumer products. This would take a rapid transaction of production to top-of-the-line technical solutions and technology associated with most recent and futuristic advances in science and technology. Besides, the ultimate link in the chain of logistically connected production facilities should be small high-tech production outlets with distributed systems that can be reassigned or re-adjusted in real time to match an incoming request from a specific individual across the whole range of his or her needs, without producing any excess. This is a new role for the private sector that would be most efficient in economic and social terms. It is important for realization of this to come as soon as possible.

Objective Two has to do with creating everywhere at the local level a mechanism for reconciling, in real time, the interests of all stakeholders – the government, the private sector, society and the end consumer – a specific individual. This would ensure that a progressively smaller amount of issues to be resolved and information to be processed, which cannot be handled at the local level, would be delegated up to regional, national, or international level for reconciliation of various interests. This mechanism of matching the various interests alone would ensure a maximum level of information security. The various interests should be matched (reconciled) using a common communication infrastructure that is universal for all types of production and all consumers and which would be based on digital information and communication technologies, broadband TV and other innovations that are so widely talked about nowadays at all domestic and international levels.

Figure 2 shows *a new model of life organization at every local level, which in fact also represents an earlier, the first, development paradigm, based on a direct link between production and consumption, albeit at a new level of technology.*

Back in the end of the 20th century, when information technologies first emerged, E. Toffler wrote that the day was near when every individual, sitting in front of a computer, would control the technological process of making products for one's personal consumption, without producing anything in excess of what is needed. C. Perez wrote in her book *Technological Revolutions and Financial Capital* that “technological revolutions that take place approximately every 50 years bear fruit with a delay. It takes two or three decades of active adaptation and assimilation for new technologies, products, sectors and infrastructure begin to contribute towards establishing a Golden Age, (*une belle époque*), an era of prosperity [11].

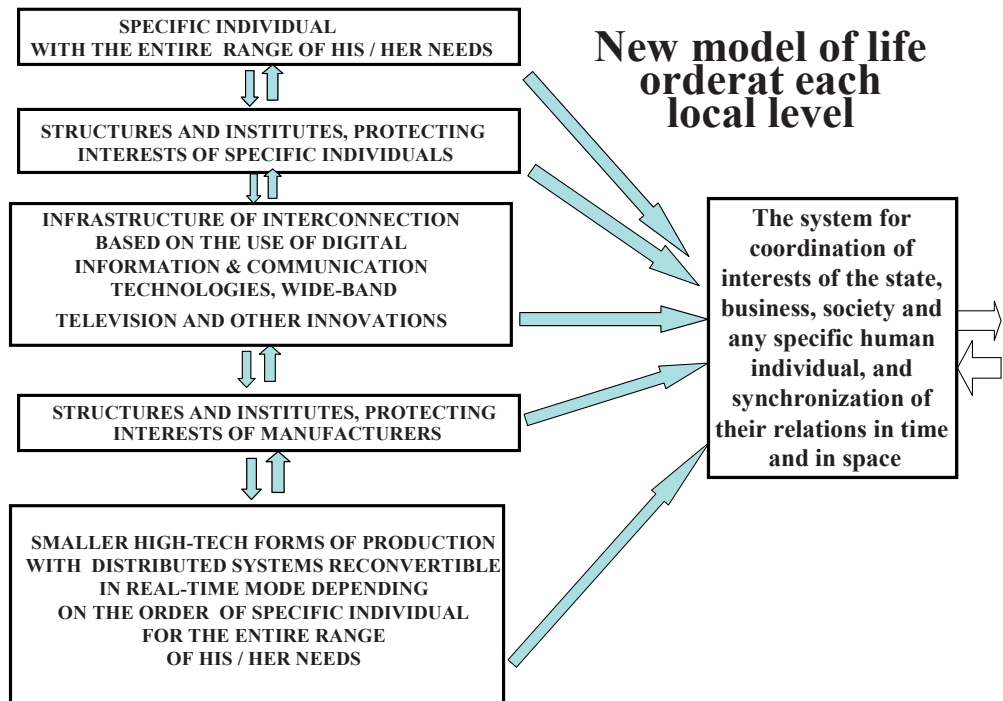


Fig. 2. A new model of life organization at every local level

The currently prevailing concept of building an information-centric society in Russia has room for the individual only as a number, an identification code as a controlled subject for the needs of government administration. Imposing on the individual electronic government services which may soon become as ineffective and unnecessary as the existence of state-controlled corporations and the government's involvement in the operations of the markets. This concept does not have room for the individual as the producer and consumer of all goods and benefits, and does not provide for reconciling the interests of all people in real time and space. However, the fact that the new Russian Minister of Telecommunications and Mass Media Nikolai Nikiforov named actions to eliminate digital inequality as the top priority for development of the industry is a great step forward.

Ensuring digital equality of individuals, equal access to the benefits of civilization based on specific requests, without producing any excess [goods or services] and reconciling their interests at the local level in the self-government format is the true democracy, and this should help eliminate all the systemic shortfalls of social and economic development in Russia, Europe, Asia and the rest of the world. In turn, this should ensure data and other kinds of security for the individual, his or her immediate surroundings, region, country, and the world at large. In other words, targeted production using the 21st-century technologies and e-commerce that first emerged in their nascent form 30 years ago, will once again return to the local level, to the household level, making it more comfortable and safer for living in every corner of the world.

Implementation of this project would become a breakthrough into the future for Russia as well as for the world at large, a future in which sustainable crisis-free development would finally become a tangible, logical reality rather than a pretty, abstract slogan or myth. This will be a future that can and should be created here and now with due regard for the interests of every individual, every country, and the whole world at large. The important thing is not to miss the right moment once again, and prevent yet another wave of a destructive crisis!

Bibliography

1. **Bondarenko V.** Innovations, Information Society and Long-Term Development Strategy of Russia, This article is published in «*Informatsionnoe soobshchestvo*» [“**Information Community**”] journal, Nos. 5-6, 2008 and No. 1, 2009, JEL. 011 Economic Studies is indexed and abstracted by Journal of Economic Literature/EconLit, Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2009, Година XVIII, книга 3, издания на Америкаската икономическа асоциация (АИА), както и в *RePEc*, *EBSCO*, *SCOPUS*. <http://www.iki.bas.bg/bg/node/137>.
2. Forecasting the future through the prism of the new cognition methodology, or future can be only forecasted from future! Charter 6 in book *Forecasting the Future: A New Paradigm*/ Ed. By G. G. Fetisov, V. M. Bondarenko. – Moscow: “Economika Publishers” Ltd., 2008. – 283 p.
3. **Bondarenko V.** Philosophy for the global society formation: new methodological approach. Presentation at the 2nd World Congress of Global Civilization, New York, USA, 2005.
4. **Bondarenko V.** Warfare and international security: view from the future. Presentation at the Proceeding of the NATO Advanced Research Workshop on the Influence of Chance Events and Socioeconomic Long Waves in the New Arena of Asymmetric Warfare, Covilha, Portugal, 14–18 February 2005 Portugal; Article in the book “*Kondratieff Waves, Warfare and World Security*. Edited by Tesselano C. Devezas, Universiti of Beira Interior, Covilha, Portugal. IOS Press, Amsterdam-Berlin-Oxford-Tokyo-Washington, DC. Published in cooperation with NATO Public diplomacy Division, 2006.
5. **Bondarenko V.** Russia's Socio-Economic Development Strategy: View from the Future, в журнале «Сегодня и завтра российской экономики», № 25, 2009.
6. **Bondarenko V.** Russia's Future Viewed From the Future, *Journal of Integral*, № 1, 2009.
7. **Bondarenko V.** Contours of the economy of the future and the present: two paradigms of development, *Journal of Bulletin of IE PAS*, № 2, 2011.
8. **Bondarenko V.** Global processes and their dynamics: two paradigms of development. *Journal of Globalization Studies*, Vol. 2 No. 2, November 2011.
9. **Bondarenko V.** Modernization of Russia: two development paradigms. *Journal of MID*, № 2, 2011.
10. **Bondarenko V.** Outlines of the future or, are there any chances for a transition to sustainable and crisis-free development? *Journal of Bulletin of PANS*, № 3, 2011.
11. **Peres C.** Technological Revolutions and Financial Capital. Moscow, DELO, 2011, p. 17.

Надійшла до редколегії 20.10.2012.

УДК 339.923: 531.26

А. Ю. Гладченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Визначено ступінь доцільності євроінтеграційного вектора активізації регіонально-інтеграційної складової енергетичної стратегії України як пріоритетного напрямку підвищення її ефективності. Встановлено рівень розшарування енергетичної залежності країн Європейського Союзу.

Ключові слова: інтеграція, розшарування, вектор, інтеграція, процес, розвиток, пріоритети, енергетична складова, стратегія, залежність.

Определена степень целесообразности евроинтеграционного вектора активизации регионально-интеграционной составляющей энергетической стратегии Украины как приоритетного направления повышения ее эффективности. Установлен уровень расслоения энергетической зависимости стран Европейского Союза.

Ключевые слова: интеграция, расслоение, вектор, интеграция, процесс, развитие, приоритеты, энергетическая составляющая, стратегия, зависимость.

The article determines the degree of feasibility of enhancing European integration vector component of the regional-integration of Ukraine's energy strategy as a priority to improve its efficiency. Level is set to bundle the energy dependence of the European Union.

Key words: integration, separation, vector integration, process development, priorities, energy component, strategy, dependence.

Постановка проблеми. Сьогодні побудова конкурентоспроможної економіки неможлива без урахування зовнішніх умов, зокрема таких як паралельний розвиток процесів глобалізації та регіональної інтеграції світового господарства. Входження країни в систему глобальної економіки відбувається одночасно з трансформацією її внутрішніх економічних механізмів, перебудовою структури власності і виробництва, що помітно ускладнює адаптацію до зазначених процесів. Сьогодні дуже важко знайти країну, яка не була б учасницею того чи іншого регіонального інтеграційного блоку чи угоди про економічне співробітництво. Регіональна економічна інтеграція в енергетичній сфері – це один із значущих напрямів міжнародної економічної взаємодії. У процесі переходу до ринкової економіки все більшого значення набувають питання розвитку регіональної економічної інтеграції [1]. Ефективність розвитку єдиного ринкового простору значною мірою залежить від скоординованого функціонування регіональних ринкових структур та розвитку інтеграційних відносин на різних рівнях економічної системи. Активізація цих відносин має великий вплив на економіку України. Інтенсивні інтеграційні процеси, що відобразили тенденції економічного розвитку окремих країн і регіонів, викликали зміни у структурі світової економіки [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії регіональної інтеграції та структурних зрушень регіональних інтеграційних угруповань присвячені праці відомих західних та вітчизняних учених, таких як В. Беренса, Джорджа М. Корреса, Р. Марковіца, Ф. Моділіані, Д. Норткотта, Б. Одягайло, Ю. Макогона, Ю. Гохберга, І. Сазонця, О. Амоші, А. Філіпенко. Однак новітній вплив енергетичної складової на здійснення інтеграційних угод потребує уточнення та перегляду пріоритетів для України.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми. Енергетичний мотив регіональної інтеграції сьогодні, поряд із процесами глобалізації, є одним із визначальних тенденцій сучасного розвитку світового господарства. Ця тенденція отримала розвиток у формі утворення та діяльності різних регіональних інтеграційних комплексів, у яких держави пов'язані більш тісними енерго-економічними та іншими інтересами. Залежність держав світу від енергетичної складової в останній третині ХХ ст. докорінно змінила існуючу систему міжнародних відносин і стала однією з причин інтеграційного буму. Проте в новітніх дослідженнях із даної проблематики не достатньо уваги приділяється такому важливому аспекту як формування механізмів регіонально-інтеграційної складової енергетичної стратегії України. Також подальшого розвитку потребує обґрунтування напряму розгортання інтеграційних процесів нашої країни.

Цілі дослідження. Визначення доцільності євроінтеграційного вектора активізації регіонально-інтеграційної складової енергетичної стратегії України як пріоритетного напряму підвищення її ефективності має значний інтерес та практичну цінність з огляду на показники енергетичної залежності.

Основні результати дослідження. Пріоритети інтеграційних відносин України в енергетичній сфері визначаються за географічною ознакою. Новітня політика євроінтеграції України, що має за мету приєднання в рамках спільного ринку, потребує об'єктивного обґрунтування на основі точного та досконалого аналізу енергетичної сфери даного угруповання. Тому при виборі вектора регіонально-інтеграційної політики України в енергетичній сфері важливим є дослідження розширеної енергетичної незалежності ЄС. Потребує обґрунту-

вання, наскільки є стабільним та ефективним Європейський Союз у розрізі енергетичної стабільності. У країнах ЄС на сьогодні спостерігається високий рівень енергетичної залежності від імпорту енергетичних ресурсів. Найбільше Європейський Союз імпортує газу [8].

Оскільки власний видобуток природного газу в країнах ЄС уже зараз не в змозі задовольняти зростаючі потреби, значно підвищується їх залежність від імпорту газу, за рахунок якого задовольняється не менше 40 % потреб цих країн у цьому виді палива. Уже зараз Росія поставляє практично весь імпортований в ці регіони природний газ, ясно, що і надалі вона відіграватиме роль домінуючого постачальника. Приріст видобутку російського газу може повністю перекрити зростання потреби в газі країн ЄС до 2030 року [3]. Дослідження розшарованості показників ефективності енергетичної стратегії можливе за допомогою коефіцієнта Джині. Модифікація коефіцієнта під умови наукового завдання для розрахунку розшарованості за показником залежності від імпорту енергоресурсів дозволила вивести таку формулу:

$$K_g = \sum p_i q_{i+1} - \sum p_{i+1} q_i, \tag{1}$$

де K_g – коефіцієнт Джині;

p_i – кумульована частка i -ї країни від загального показника залежності від імпорту енергоресурсів;

q_i – обсяг залежності від імпорту енергоресурсів i -ї країни від загального показника.

Розрахунки, що визначають рівень розшарованості за показником залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу за формулою, зображені в таблиці 1:

Таблиця 1

Значення індексу Джині за показником залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу в 2011 році

№	Країна	Частина від 100 %	PI	QI	PIQI+1	PI+1Q
1	Швеція	0,01	0,0 740 741	0,00 005	0,0 000 222	0,000 006
2	Данія	0,03	0,1 111 111	0,00 030	0,0 002 256	0,000 044
3	Кіпр	0,20	0,1 481 481	0,00 203	0,0 008 341	0,000 376
4	Чехія	0,56	0,1 851 852	0,00 563	0,0 011 111	0,001 251
5	Нідерланди	0,60	0,2 222 222	0,00 600	0,0 020 000	0,001 556
6	Мальта	0,90	0,2 592 593	0,00 900	0,0 024 111	0,002 667
7	Франція	0,93	0,2 962 963	0,00 930	0,0 029 630	0,002 756
8	Естонія	1,00	0,2 962 963	0,01 000	0,0 037 037	0,003 333
9	Ірландія	1,25	0,3 333 333	0,01 250	0,0 077 467	0,004 630
10	Литва	2,32	0,3 703 704	0,02 324	0,0 086 074	0,009 468
11	Словенія	2,32	0,4 074 074	0,02 324	0,0 094 681	0,010 329
12	Греція	2,53	0,4 444 444	0,02 324	0,0 134 844	0,011 190
13	Латвія	3,03	0,4 814 815	0,03 034	0,0 111 896	0,015 732
14	Фінляндія	3,25	0,5 185 185	0,02 324	0,02 324	0,012 911
15	Болгарія	3,33	0,5 555 556	0,02 324	0,0 190 833	0,013 772
16	Ісландія	3,44	0,5 925 926	0,03 435	0,0 204 681	0,021 628
17	Словаччина	3,45	0,6 296 296	0,03 454	0,0 223 078	0,023 027
18	Бельгія	3,54	0,6 666 667	0,03 543	0,0 154 933	0,024 932
19	Румунія	3,74	0,7 037 037	0,02 324	0,0 390 063	0,017 215
20	Польща	5,54	0,7 407 407	0,05 543	0,0 172 148	0,043 112
21	Португалія	6,34	0,7 777 778	0,02 324	0,0 554 011	0,018 936
22	Іспанія	7,12	0,8 148 148	0,07 123	0,0 189 363	0,060 677
23	Австрія	8,99	0,8 518 519	0,02 324	0,0 822 429	0,020 658
24	Люксембург	0,01	0,8 888 889	0,09 655	0,0 206 578	0,089 394

Закінчення табл. 1

№	Країна	Частина від 100 %	PI	QI	PIQI+1	PI+1Q
25	Угорщина	9,65	0,9 259 259	0,02 324	0,0 215 185	0,022 379
26	Італія	10,23	0,962 963	0,02 324	0,6 212 324	0,023 240
27	Німеччина	15,50	1	1	1,0 405 716	0,4 552
		100%	1			0,5 853

Отже, індекс Джині за показником залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу виглядає так:

$$K_{g^*} = \Sigma p_i q_{i+1} - \Sigma p_{i+1} q_i = 1,040\,571 - 0,4552 = 0,5853.$$

Коефіцієнт Джині змінюється в межах від 0 до 1. Причому, чим більше його значення відхиляється від нуля і наближається до одиниці, тим більша розшарованість залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу, чим менше значення відхиляється від нуля, тим менша розшарованість залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу [4]. Виявлений показник розшарованості залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу за 2011 рік показує, що показник енергетичної залежності країн Європейського Союзу дуже різниться; це є дуже небезпечним процесом. Крім цього, було розраховано індекс Джині для країн Європейського Союзу починаючи з 2004 року та накладено індекси цін на нафту та газ. Результати такого підходу зображено на рисунку.

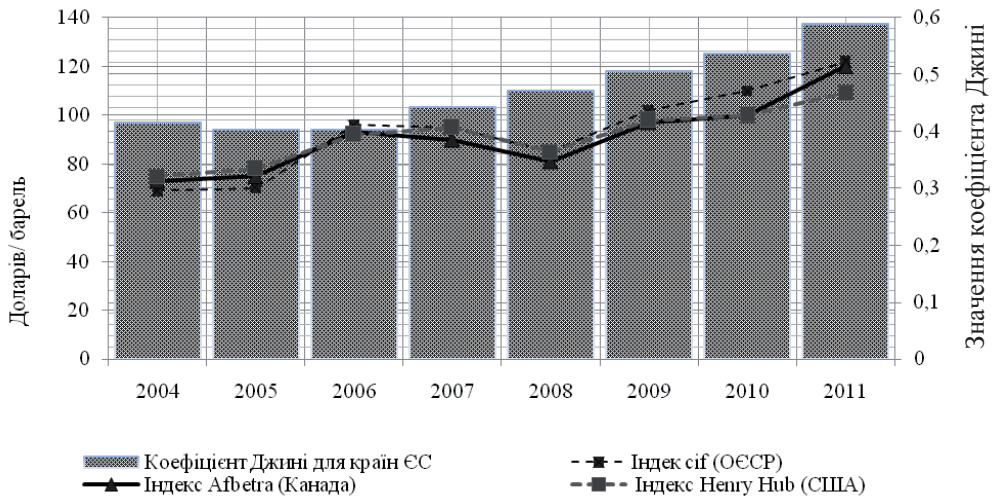


Рис. Динаміка енергетичних ресурсів на основних світових ринках та індекс Джині за показником залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу в 2004–2011 рр. (дол. / тис. м³) [Власні дослідження]

Проведені розрахунки в динаміці дозволяють стверджувати, що вплив цін на природний газ на основних світових ринках на індекс Джині за показником залежності від імпорту енергетичних ресурсів для країн Європейського Союзу є суттєвим дефектом у стабільності функціонування даного інтеграційного угруповання [4; 5]. Це означає, що за подальшого підвищення цін на нафту та газ деякі країни Європейського Союзу відчуватимуть значні складнощі з імпортом енергетичних ресурсів, у той час як інші країни цього угруповання матимуть достатній рівень забезпеченості енергетичними ресурсами. Тобто розбалансованість між

країнами спричинить енергетичні кризи в деяких країнах. Нову якість цьому процесу додають прогнози міжнародних інститутів, таких як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд та Міжнародне енергетичне агентство (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка цін на первинні енергетичні ресурси на світових ринках за оцінками міжнародних інститутів у період 1995–2030 рр. [5; 6; 8]

Вид палива	Показники цін на енергоресурси міжнародних інститутів та профільних установ в енергетичній сфері								
	Фактичні				Прогнозні				
	2000	2005	2010	Середній приріст, %	2015	2020	2025	2030	Середній приріст, %
Світовий банк									
Вугілля, \$/1 т	45	49	51	1,1 333	56	57	60	65	1,160 729
Нафта, \$/1 барель	120	150	180	1,5	250-	310-	410	460	1,84
Газ, \$/1 тис. м³	150	180	200	1,3 333	190	300	400	450	2,3 684
Міжнародний валютний фонд									
Вугілля, \$/1 т	45	49	51	1,133	59	65	70	75	1,271 186
Нафта, \$/1 барель	123	152	189	1,536	240	300	400	450	1,875
Газ, \$/1 тис. м³	153	184	205	1,339	180	300	400	450	2,5
Міжнародне енергетичне агентство									
Вугілля, \$/1 т	44	47	51	0,1 118	60	70	78	85-	1,41 667
Нафта, \$/1 барель	125	156	188	1,5 537	250-	300	400	440	1,76
Газ, \$/1 тис. м³	152	182	203	1,3 355	190-	300	400	450	2,3 105

Наприклад, Міжнародне енергетичне агентство прогнозувало збільшення в наступні 20 років загальної потреби у первинних енергоносіях на 65 %. При цьому виснаження ресурсів органічного палива (насамперед нафти та газу), за високого рівня витрат на видобуток і транспортування викличе істотне зростання світових цін на всі його види. Наведені фактичні та прогнозовані показники цін на такі категорії енергетичних ресурсів як нафта, газ та вугілля дозволяють стверджувати, що підвищення цін на енергоносії є справою часу. Темпи приросту цін насамперед визначатимуться темпами приросту споживання основних категорій країн нетто – споживачів енергетичних ресурсів [6; 7].

Висновок. Отже, аналіз європейського вектора активізації регіонально-інтеграційної складової енергетичної стратегії України як пріоритетного напрямку підвищення її ефективності на основі дослідження розшарованості показників ефективності енергетичної стратегії за допомогою коефіцієнта Джині виявив таке:

По-перше, спостерігається негативна тенденція розшарування енергетичної залежності за країнами Європейського Союзу, що при подальшому підвищенні цін на нафту та газ може спричинити енергетичні кризи в деяких країнах даного регіонального інтеграційного угруповання в майбутньому.

По-друге, очевидно, що спільна політика в енергетичній сфері в рамках спільного ринку для України не принесе успіхів. Спільна енергетична політика Європейського союзу декларує тільки загальні пріоритети, тоді коли в окремих країнах в умовах підвищення цін на газ та нафту ці пріоритети недоцільні. Така ситуація може зумовити припинення існування ЄС як валютного союзу та викликати велику регіональну економічну кризу. Тому подальшого розвитку потребує систематизація та генералізація розгортання регіонально-інтеграційної складової енергетичної стратегії України в інших напрямках.

Бібліографічні посилання

1. Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме) / А. Неклесса [отв. ред. А. И. Неклесса] – СПб., 2008.
2. Шевцова А. І. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій : моногр. / за ред. А. І. Шевцова. – Донецьк : РФ НІСД, 2008. – 208 с.
3. Президент України; Розпорядження від 21.09.2010 № 1087/2010-рп Про уповноваження Ю. Бойка на підписання Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Europeanization and Regionalization in the EU's Enlargement: The Myth of Conditionality (One Europe or Several?)// James Hughes (Author), Gwendolyn Sasse (Author), Claire Gordon (Author)/ Publisher: Palgrave Macmillan (February 10, 2005) – 248 с.
5. IEA/UNDP/UNIDO (2010). Energy Poverty: How to make modern energy access universal?, Special early excerpt from the World Energy Outlook 2010 for the UN General Assembly on the UN Millennium Development Goals. Available at: www.worldenergyoutlook.org/development.asp
6. OPEC Oil Outlook to 2025, OPEC Review Paper, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://topic.ec.com>
7. Productivity, Efficiency, and Economic Growth in the Asia-Pacific Region (Contributions to Economics) // Jeong-Dong Lee (Editor), Almas Heshmati (Editor)/ Publisher: Physica-Verlag HD; Softcover reprint of hardcover 1st ed. 2009 edition (December 8, 2010). – 352 с.
8. The European Union Explained, Second Edition: Institutions, Actors, Global Impact// Andreas Staab (Author)/ Publisher: Indiana University Press; Second Edition edition (June 24, 2011) – 232 с.

Надійшла до редколегії 23.12.2012.

УДК 658:374

Т. В. Гринько

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ

Досліджено основні передумови інноваційного розвитку, визначено особливості та проблеми формування моделі інноваційного розвитку України. Обґрунтовано шляхи активізації інноваційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: модель інноваційного розвитку, інноваційна активність, інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал.

Исследованы основные предпосылки инновационного развития, определены особенности и проблемы формирования модели инновационного развития Украины. Обоснованы пути активизации инновационной деятельности отечественных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: модель инновационного развития, инновационная активность, интеллектуальный потенциал, конкурентоспособность, инновационная деятельность, инновационный потенциал.

The basic premise of innovative development, peculiarities and problems of forming models of innovation development of Ukraine. The ways of promotion of innovative activity of domestic entities.

Key words: innovation development model, innovative activity, intellectual potential, competitiveness, innovation, innovative potential.

© Т. В. Гринько, 2013

Вступ. Світова економічна криза в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних відносин викликала у світі переорієнтацію та пошук країнами Євросоюзу прийнятної моделі економічного розвитку, яка забезпечувала б національну конкурентоспроможність і орієнтувала б національну економіку кожної країни на довготермінове економічне зростання. За сучасних умов цією моделлю стала модель інноваційного розвитку, яка визначає економічну силу країни та її перспективи на світовому ринку.

Інновації дозволяють створити переваги в найбільш конкурентних галузях економіки. Їх ефективне використання є для країни найбільш дієвим інструментом реалізації найважливіших завдань соціально-економічного розвитку: забезпечення національної безпеки, захисту навколишнього середовища, підвищення рівня і якості життя населення.

Пріоритетами розвитку економіки на інноваційній основі є провадження освітньої, наукової та науково-технічної діяльності, здійснення заходів із концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів.

Інноваційний розвиток економіки сьогодні став одним із найважливіших понять у сфері соціально-економічних наук, центральною темою серед науковців та спеціалістів-практиків.

Актуальність та значимість інноваційних змін на сучасному етапі розвитку України привертають увагу багатьох науковців: І. Р. Бузька [1], О. І. Дачія [2], А. А. Пересади [3], В. А. Євтушевського [4], О. І. Пампури [5], С. Ф. Покропивного [6], П. С. Харіва [7], Д. М. Черваньова [8] та інших. Дослідження цих учених стосуються розробки національної інноваційної моделі розвитку, оцінювання і мобілізації інноваційного потенціалу країни, підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств, формування корпоративних структур в інноваційній сфері та удосконалення управління нею. Водночас проблеми формування моделі інноваційного розвитку потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем та аналізу передумов формування моделі інноваційного розвитку країни, розробка пропозицій щодо стимулювання процесів інноваційного розвитку з урахуванням загальносвітових тенденцій.

Результати. Сучасні теорії інноваційного розвитку базуються на узгодженості між можливостями підприємства, рівнем його розвитку та умовами для інноваційних дій на підприємстві, що підкорюються законам функціональної залежності від місця виникнення інновації та етапів її розповсюдження за часом у просторі.

Провідні, промислово розвинені країни розробляють і здійснюють інноваційні програми у пріоритетних наукових і технологічних напрямках (біотехнології, мікроелектроніки, комп'ютерних технологій, генної інженерії тощо), тобто у напрямках, які здатні забезпечити високі норми прибутку. На цій основі змінюється структура виробництва, безперервно збільшується обсяг і питома вага наукомісткої продукції. Трудомісткі, технологічно застарілі, «невигодні» й такі, що забруднюють довкілля, виробництва ліквідуються або переводяться у країни, що розвиваються. Все це перетворює інноваційний процес на головний фактор економічного зростання найбільш розвинених країн. Б. Санто наводить цікаві дані: 25 % приросту виробництва у розвинених країнах викликано прямими матеріальними інвестиціями капіталу, приблизно 35 % – підвищенням кваліфікації робочої сили і понад 40 % економічного зростання цих країн є результатом використання наукових знахідок, винаходів, застосування технологічних інновацій.

Розробка сучасних технологій і продукції дає змогу підприємствам збільшувати прибуток, тим самим поліпшуючи економічне становище і

конкурентоспроможність як самих підприємств, так і країн, де вони розташовані. У цьому зв'язку прискорення інноваційних процесів є важливою складовою державної політики в усіх розвинених країнах. Науково-технологічний, технічний рівень нині великою мірою визначає міжнародне становище країни, її місце на світовому ринку, стабільність національної економіки в цілому. Інтенсивне науково-технологічне суперництво останнім часом спостерігається не тільки між країнами з різними соціальними та ідеологічними системами, а й між країнами з розвинутою економікою – США, Японією, країнами ЄС тощо. Всі вони здійснювали і здійснюють продуману інноваційну політику, що дає значні економічні результати.

Так, рівень технологічного розвитку Японії з 1960-х років підвищився (порівняно з технологічним рівнем США) з 22 % до понад 60 %. Значно збільшились масштаби підготовки кадрів науково-технічних працівників, кількість працівників, зайнятих у сфері НДДКР.

Слід також відзначити велику питому вагу держави у фінансуванні НДДКР. Так, на кінець 1990-х років питома вага державних витрат на проведення фундаментальних НДДКР становила: у Франції – 90, у Великобританії та США – 80, у Японії – 50 %. У загальній сумі витрат державні витрати на НДДКР у Великобританії та Франції становили понад 50 %, у ФРН – понад 40, у Японії – 25–30 %. При цьому НДДКР в економічно розвинених країнах зосереджені переважно у провідних фірмах. Так, у США та Франції на частку 100 найбільших промислових компаній припадає 80 % витрат на НДДКР, у Великобританії – до 70, в Японії – понад 50 %. При чому ця частка є значно вищою, ніж за іншими економічними показниками. У США частка 100 найбільших компаній у вартості активів – приблизно 50 %, у вартості промислової продукції, що випускається, – приблизно 33 %.

Викликає інтерес і структура фінансування окремих стадій НДДКР. Так, за даними офіційної статистики, співвідношення фінансування фундаментальних, прикладних та експериментальних робіт у США такі: 12,6, 23,7 та 63,7 %.

У США та Японії кількість науково-технічних працівників, зайнятих у сфері НДДКР, у розрахунку на 10 000 працюючих наприкінці 90-х років XX ст. сягала 76 осіб, у Німеччині – 59, у Франції – 50, у Великобританії – 36, в Італії – 37 осіб.

Вивчення досвіду розвинутих країн свідчить, що інноваційний розвиток передбачає принаймні такі умови: технологічний та інтелектуальний потенціал, достатній для здійснення інноваційних проєктів; запитаність інновацій більшістю економічних суб'єктів; інституційна складова, що охоплює формальні та неформальні норми.

Розглянемо наявність цих передумов у вітчизняній економіці. Україна завжди належала до країн із розвинутим науково-технічним потенціалом. Ще у 1990 р. в Українській РСР було зосереджено 6,5 % світового науково-технічного потенціалу при чисельності населення, яка становила близько 0,1 % світового. З кожної тисячі зайнятих 11 працювали у науково-технічній сфері. На сьогодні за міжнародною класифікацією питома вага фахівців із вищою освітою та студентів, які отримують дипломи з наукових та інженерних спеціальностей, Україна посідає перше місце в світі. Отже, інтелектуальний потенціал України і дотепер залишається потужним [9].

Українська наука в міжнародному вимірі також виглядає досить солідно: іноземне фінансування української науки у багатьох передових напрямках сягає 30 відсотків. За міжнародною системою класифікації це означає, що вітчизняні підприємства сьогодні працюють на інноватора в західному світі, і він із задоволенням фінансує їх. Але інноваційна діяльність іноземного інвестора на території України складає лише 5 %. Це означає, що економічна та політична модель, яка сьогодні функціонує в Україні, не формує попиту на наукові інноваційні здобутки [9].

Крім того, у сучасному світі міжнародна кооперація відіграє надзвичайно серйозну роль. Жодна країна світу не здійснює всього спектра досліджень, які забезпечують їй успіх, тому міжнародна кооперація відповідним чином у науковій сфері відбувається. Таким чином, ефективна модель інноваційного розвитку повинна надавати можливість використовувати національний науковий ресурс в інноваційній сфері.

Для України проблеми інноваційного розвитку пов'язані, з одного боку, з відсутністю достатніх засобів для фінансування науково-технічних досліджень, а з іншого – з неможливістю здійснювати вузьку спеціалізацію. Крім того, в умовах глобалізації виникають проблеми, пов'язані, по-перше, з наявністю перспектив залучення фінансових ресурсів, необхідних для активізації інноваційних процесів, по-друге, із загостренням міжнародної конкуренції за ці ресурси.

Для забезпечення основних засад реалізації економічного розвитку України за інноваційною моделлю створено відповідну нормативно-правову базу, зокрема: затверджено «Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України», прийнято Закони України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про інноваційну діяльність», «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих технологій», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [9]. Але, незважаючи на таку кількість, законодавчі акти по суті є декларативними, в них фіксується певна термінологія, сформульовані принципи державної інноваційної політики, описуються механізми державного впливу на інноваційні процеси, але жоден із цих механізмів реально не діє повною мірою. Дослідження сучасних інституційних аспектів функціонування вітчизняної економіки свідчить, що перехід до моделі інноваційного розвитку тільки на основі імпорту інститутів (а саме таку стратегію було обрано в Україні) малоімовірний. Це пов'язано, насамперед, із відсутністю економічної зацікавленості суб'єктів господарювання в інноваціях.

У Державній програмі розвитку промисловості України наголошено, що «метою розвитку промисловості є створення сучасного інтегрованого у світове господарство промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави» [10]. Але до нинішнього часу це завдання не було виконане. Тому у 2009 р. було розроблено «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів», головною метою якої є визначення, обґрунтування та створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх обставин, зумовлених глобалізацією і неолібералізацією економічного життя [11]. А це можливо лише за умови активної реалізації інноваційної моделі розвитку промисловості. Так, Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає необхідність забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Держави, що лідирують у сфері високих технологій, такі як США, Японія, Великобританія, Німеччина, Сінгапур, Китай, постійно нарощують обсяги інвестицій в НДДКР, при цьому інноваційне фінансування у країнах-інноваторах є програмою державного значення.

Аналіз вітчизняних умов господарювання дає підстави стверджувати, що за сучасних умов використання передових технологій в Україні досі є недостатнім, у першу чергу, через відсутність дієвих механізмів стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Так, нестабільність політичної та економічної ситуації, недосконалість чинного законодавства, відсутність ефективних способів і методів заохочення для інвесторів і зацікавленості в інноваціях з боку держави зумовили те, що підприємствам довелося розраховувати переважно на власні кошти.

Про це свідчить аналіз обсягів і джерел фінансування науково-технічної діяльності в Україні за останні десять років. Загалом динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах характеризується значними темпами зростання: за період із 2001 по 2011 рік обсяги зросли більше ніж у 4,5 раза – з 2 275,0 млн грн у 2001 р. до 10349,9 млн грн у 2011 р. [7].

Із промислових підприємств України, що все ж проявляють інтерес до інноваційної діяльності, половина займаються продуктовими інноваціями. Це пояснюється тим, що кошти, вкладені в цей вид інноваційних проєктів, набагато швидше повертаються, а ніж окупність технологічних інновацій [12].

Низькі обсяги фінансування загалом і за рахунок власних накопичень (в абсолютній величині) зокрема не дають для вітчизняних підприємств можливості займатися результативною інноваційною діяльністю та створювати власний інноваційний продукт, який би відрізнявся суттєвою новизною. Разом із тим ринкові умови господарювання вимагають випуску продукції, здатної конкурувати з існуючими на ринку, в тому числі із продукцією розвиненіших у технологічному відношенні фірм зарубіжних країн.

Відсутність державної підтримки виконання програм науково-технічного та інноваційного розвитку спричинила погіршення стану багатьох галузей економіки, зокрема її технічну та технологічну відсталість, зношеність основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, їх високу енергетичну ресурсоемність, відсутність або низький рівень впровадження інновацій.

Проблемами формування моделі інноваційного розвитку України є:

- невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій з метою інноваційного розвитку економіки, у тому числі механізму забезпечення розвитку державно-приватного партнерства;

- недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів;

- низькі темпи впровадження високих технологій;

- висока енергоємність внутрішнього валового продукту;

- зношеність основних фондів;

- недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності;

- нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів;

- недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок;

- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;

- незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій;

- недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва.

Вирішення зазначених проблем потребує активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових галузей економіки та малого підприємництва зокрема.

Висновки. Таким чином, серед головних шляхів активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки треба виділити:

- розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;
- створення сприятливого регуляторного середовища, зокрема для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва;
- надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, зокрема з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;
- створення малих інноваційних підприємств;
- забезпечення розвитку та оптимізації інноваційної інфраструктури, інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів;
- створення з урахуванням міжнародного досвіду банків розвитку, фондів підтримки малих і середніх інноваційних підприємств, венчурних фондів тощо;
- державне замовлення на інноваційні продукти та проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт зі щорічним моніторингом результативності його виконання.

Отже, реалізація запропонованих напрямів активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні й залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Необхідно створити в Україні сприятливе інноваційне середовище, яке стимулюватиме товаровиробників до технологічного оновлення виробництва, впровадження передових науково-технічних досягнень, створення конкурентоспроможних товарів і послуг. Також потрібно відзначити, що інноваційна діяльність на промислових підприємствах є головною засадою ефективності й у сучасних умовах потребує значної підтримки з боку держави.

Бібліографічні посилання

1. **Бузько І. Р.** Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства : моногр. / І. Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Голубенко. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2002. – 176 с.
2. **Даций О. І.** Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О. І. Даций. – К. : Вид-во ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
3. **Пересада А. А.** Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
4. Управління інноваціями в сучасній організації / за ред. В. А. Євтушевського. – К. : Нічлава, 2006. – 359 с.
5. **Пампура О. І.** Управление инновационным процессом в промышленности / О. И. Пампура. – Донецк, 1997. – 363 с.
6. **Покропивний С. Ф.** Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 22–26.
7. **Харів П. С.** Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
8. **Черваньов Д. М.** Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Знання, 1999. – 516 с.

9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» від 28 липня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-п>.

11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.

12. **Шегда А. В.** Менеджмент : навч. посібник / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2002. – 583 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2012.

УДК 332.68. 339.92

К. М. Гудим

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Проаналізовано основні аспекти функціонування сільськогосподарського виробництва в Україні в контексті проблеми розрахунку показника земельної ренти. Наведено характеристику основних напрямів формування земельної ренти. Висвітлено певні недоліки сучасної методики оцінки земель сільськогосподарського призначення, яка включає в себе показник абсолютної ренти. Розглянуто основні тенденції ціноутворення земельних ресурсів у контексті світової інтеграції.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, земельна рента, ціноутворення земельних ресурсів.

Проанализированы основные аспекты функционирования сельскохозяйственного производства в Украине в контексте проблемы расчетов показателя земельной ренты. Представлена характеристика основных направлений формирования земельной ренты. Освещены некоторые недостатки современной методики оценки земель сельскохозяйственного назначения, включающей в себя показатель абсолютной ренты. Рассмотрены основные тенденции ценообразования земельных ресурсов в контексте мировой интеграции.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, земельная рента, ценообразование земельных ресурсов.

There were analyzed the main aspects of Ukrainian agricultural production development in the problem of index calculation of land rent context. There were introduced the characteristic of the main directions of forming the land rent. Deal the some defects of the modern method of agricultural land estimate, which includes the index of absolute rent. The main tendencies of price formation of land resources in the context of the world's integration were considered.

Key words: agricultural production, land rent, agricultural land estimate.

Вступ. Сучасний розвиток сільськогосподарських відносин свідчить про необхідність включення вартості земельних ресурсів до товарного обороту. Світова практика регулювання земельних відносин доводить, що ціна землі та плата за її використання виступають важливими складовими ринкової економіки. В даному контексті основною проблемою прозорості розрахунків виступає відсутність загальновизначеного оптимального співвідношення між ціною і платою за землю й загальносупільними економічними факторами. Слід зауважити, що визначення

такого співвідношення обмежується певними регіональними особливостями кожної окремої країни. Із цієї причини питання формування об'єктивної цінової земельної політики для умов України є, безумовно, актуальним.

Ключовим питанням формування ціни та плати за землю є земельна рента. Адже відокремлювати ці економічні складові неможливо, оскільки саме розрахунки розмірів земельної ренти впливають на кінцеву вартість землі. Широко відомі наукові праці С. Г. Струмиліна, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова, І. Н. Буздалова, Д. С. Добряка, І. А. Розумного [1 – 5]. У них відображається сучасний стан наукових розробок із згаданої проблеми, спостерігається різноплановість теоретичних, методологічних і методичних начал її розв'язання. Наприклад, І. Н. Буздалов [1; 2] висуває заперечення щодо існування абсолютної ренти, ставлячи під сумнів сформульоване К. Марксом положення про економічну родючість землі. При цьому автор формулює поняття монопольної ренти. У свою чергу, В. Я. Месель-Веселяк [5] ототожнює абсолютну ренту з рівним для всіх видів земель надприбутком, а для умов України – мінімальною платою за землю.

Постановка завдання. Основною метою наших досліджень є визначення найбільш коректних та адаптованих до сучасних умов агропромислового виробництва методів розрахунку земельної ренти.

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

Результати. Для досягнення поставленої мети, перш за все, необхідно визначитися у поняттях диференціальної й абсолютної ренти, походження і причин існування їх як певних економічних категорій.

Земельна рента – це вид доходу, регулярно одержуваний від землі без ведення підприємницької діяльності. Переважна більшість науковців тримається думки, що земельна рента існує у трьох видах: диференціальна рента І, диференціальна рента ІІ й абсолютна рента. До сталих природних факторів, які зумовлюють утворення ренти, відносять місцезнаходження земельної ділянки та якість ґрунтів. Рівень використання новітніх технологій вирощування сільськогосподарських культур, інтенсивність використання земель, органічна будова капіталу, монополія на використання та власність земель належать до постійних суспільних та економічних факторів.

Величину ренти становить лишок додаткової вартості відносно середнього прибутку. Лишок утворюється тому, що ціна сільськогосподарської продукції визначається затратами на земельних ділянках із нижчою якістю ґрунтів і гіршим місцезнаходженням. Ціна продукції із середніх і кращих (за наведеними показниками) ділянок стає штучно завищеною щодо її вартості, тобто вкладеної в неї живої та уречевленої праці. Таким чином ми отримуємо диференціальну ренту І.

Застосування новітніх технологій обробітку земельних ділянок або вирощування сільськогосподарських культур, використання нових сортів і т. д., що регулярно, певний період часу, дають стабільний надприбуток до моменту поширення заходів на всі або переважно всі землі, формує диференціальну ренту ІІ. Тобто отримання даного виду ренти забезпечується послідовним вкладенням додаткових пропорцій капіталу (постійного і змінного) в одну і ту ж земельну ділянку.

Розрахунки диференціальної ренти ІІ мають певні методологічні особливості. Вони полягають в одержанні додаткової вихідної інформації та у дослідженні методів її опрацювання в контексті кадастрової оцінки земель. За основу в цих розрахунках необхідно брати поділянковий щорічний облік затрат та обсяги отриманої продукції рослинництва принаймні за основними її видами. При цьому слід ураховувати, що кадастрові економічні показники, які використовуються для оцінки земель, мають бути усереднені за 5 – 7 років. Це дає змогу знівелювати

вплив неконтрольованих факторів (погодні умови, умови господарювання тощо) на формування кінцевих економічних показників.

Крім перелічених видів ренти, К. Маркс у своїй праці «Капітал» [9] обґрунтовує існування абсолютної ренти. Даний вид ренти походить від орендних відносин, а саме від орендної плати. Взаємодія орендодавця й орендаря виникає локально й тільки у сфері сільськогосподарського виробництва. Величина орендної плати залежить від обсягів виробленої продукції: чим вища продуктивність, тим більший розмір орендної плати, а вища продуктивність забезпечується кращою якістю земельних ресурсів. Зростання розмірів абсолютної ренти відбувається від гірших до кращих земель.

Невід'ємною складовою питання земельної ренти є ціна сільськогосподарської продукції. Виділяють декілька варіантів її формування: відповідно до закону вартості – до собівартості додається прибуток, що дорівнює величині змінного капіталу (за умов, що додаткова вартість створюється тільки за рахунок живої праці); ціна формується на основі середнього прибутку на весь інвестований капітал (тобто до собівартості додається величина, що відповідає середній нормі прибутку); ціна включає в себе собівартість та розмір прибутку, який дорівнює середній нормі рентабельності. Усі наведені варіанти можуть бути використані на рівних умовах, але останній має певні недоліки, пов'язані із завищенням цін у галузях із високим рівнем інтенсивності виробництва сільськогосподарської продукції.

Ефективний розвиток та функціонування агропромислового комплексу має стратегічне значення для економіки будь-якої держави, забезпечуючи формування коефіцієнта її національної безпеки. Саме тому проблема розрахунків земельної ренти має бути розглянута в контексті певних особливостей сільськогосподарського виробництва. Перш за все, слід зазначити, що сільське господарство має біологічні основи, які залежать від природно-кліматичних умов. Даний факт зумовлює повільніший, ніж в інших сферах народного господарства, оборот і темп нарощення капіталу. Наступний важливий аспект: сільське господарство нерозривно пов'язане з промисловістю, хімічною галуззю та ін. Тому державне регулювання рентних відносин із метою забезпечення цінового паритету між усіма галузями народного господарства набуває гострої актуальності. Науково обґрунтовані методи визначення земельної ренти, які б адекватно відображали відмінності в сукупності природних та економічних умов, дозволять систематизувати та впорядкувати земельні відносини на селі.

Аналіз сучасного стану функціонування економіки свідчить про гостро виражений диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, що, у свою чергу, формує величину і структуру земельної ренти.

Відсутність доходів у розмірах, необхідних для збалансованого ведення сільськогосподарського виробництва, заборгованість сільськогосподарських підприємств свідчить, що від сільського господарства відчужується і переміщується в інші сфери (фінансову, промислову, торговельну та ін.) більша, ніж це можливо при виважених на державному рівні відносинах, сума додаткової вартості.

При обчисленні розмірів абсолютної ренти необхідно врахувати, що рівень заробітної плати в сільському господарстві нижчий, ніж в інших виробничих галузях, прогресує зношеність засобів виробництва і, як наслідок, це формує менші суми амортизації. В результаті зростають розміри тієї частини абсолютної ренти, яка не повертається в сільське господарство.

В Україні існує «Порядок оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» [4], відповідно до якого грошова оцінка орних земель, земель під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами визначається за формулою (1):

$$Гоз = Pздн \times Ц \times Тк, \quad (1)$$

де $Гоз$ – грошова оцінка гектара орних земель, земель під багаторічними насадженнями, природними сіножатями, пасовищами по Україні, грн;

$P_{здн}$ – загальний рентний дохід від орних земель, земель під багаторічними насадженнями, природними сіножатями, пасовищами по Україні, ц;

C – ціна центнера зерна, грн;

T_k – термін капіталізації рентного доходу (в роках), який встановлюється на рівні 33 років.

У свою чергу, для розрахунку загального рентного доходу обчислюють показник абсолютного рентного доходу, який додається до диференціального рентного доходу.

Тому виникає закономірне запитання: чи може в такому разі абсолютна рента бути вихідною основою для визначення ціни землі? Щоб знайти відповідь, необхідно цілеспрямовано і детальніше вивчити його, моделюючи різноваріантні ситуації, властиві економіці України.

Слід зазначити, що нормативно-грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення проводилась в Україні лише раз – станом на 01.07.1995 р. відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 23.03.1996 № 213 «Про методику нормативно-грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» [4]. За основу даної методики були взяті показники останнього (третього) туру оцінки земель колгоспів та радгоспів Української РСР за результатами господарювання в 1981 та 1987 рр., а також статистичні дані щодо ефективності сільськогосподарського виробництва за 1986 – 1990 рр. У даних розрахунках були використані такі показники як середньорічна вартість 1 ц зерна у карбованцях за 1986 – 1990 рр. – 17 крб; середньорічні виробничі витрати на 1 га вирощеного зерна за 1986 – 1990 рр. – 330 крб.

Без будь-яких змін до методики, з метою її адаптації до сучасних умов сільськогосподарського виробництва, в Україні було встановлено коефіцієнт перерахунку нормативно-грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення – 1,756. Це, у свою чергу, викликає зростання розмірів орендної плати майже вдвічі. З метою захисту інтересів вітчизняних фермерів необхідно терміново переглянути основні засади щодо розрахунків різноманітних коефіцієнтів та розробити нову, науково обґрунтовану та адаптовану до сучасних умов методику оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Особливої актуальності питання обґрунтованості грошової оцінки сільськогосподарських земель набуває в умовах формування ринку землі в Україні.

У країнах із розвинутою економікою законодавчо дозволено використовувати землю як заставу для отримання кредиту. Більше того, в цих країнах закон не тільки дозволяє, а й гарантує право на сільськогосподарські землі і передачу цих прав.

У Німеччині законодавство дозволяє закладати сільськогосподарську землю з метою отримання інвестицій для ведення сільського господарства або іншої діяльності. Приватні комерційні банки та державні фінансові установи можуть надавати кредит фермеру за наявності прав власності фермера на землю. Іпотечні земельні банки належать, як правило, федеральним або місцевим органам влади і об'єднують функції комерційних та інвестиційних банків. Якщо кредит не повертається, право власності на землю переходить до кредитора.

В Італії державні та приватні фінансові установи надають фермерам кредити, використовуючи землю як заставу. Якщо фермер бажає закласти землю і отримати гроші для реалізації будь-якого проекту, йому необхідно отримати дозвіл від держави або регіональної влади.

Основним механізмом перерозподілу сільськогосподарських земель в європейських країнах є земельний ринок. Ціни сільськогосподарських земель у них дуже різні (табл.).

Право власності на земельні ділянки із земель сільськогосподарського призначення приватних осіб складає основу земельного ринку. Світовий ринок зе-

мель сільськогосподарського призначення має сталу тенденцію до зростання обсягів обороту та цін.

Таблиця

Ціни сільськогосподарських земель в європейських країнах за 2009 рік

Країна	Ціна землі, євро за 1 га
Бельгія	19 500
Франція	5 400
Нідерланди	31 000
Німеччина	10 000
Англія	14 000
Швеція	3 500
Фінляндія	5 200
Данія	17 350
Україна	1 500

Джерело: Savills Research using Eurostat & various data/estimates, International Farmland Market Bulletin – 2011.

У 2009 році, за даними Всесвітнього банку, у світі було проведено операцій з купівлі 45 млн га сільськогосподарських земель – це майже вдсятеро більше, ніж зафіксовано Всесвітнім банком у середньому за рік протягом попереднього десятиріччя. Зростання обороту зумовлене продовольчою кризою 2008 р., коли ціни на сільськогосподарську продукцію зросли до рекордного рівня, та новим стрімким здорожанням у 2010 р.

До 2050 р., за прогнозами Всесвітнього банку, споживання продуктів харчування подвоїться, при цьому населення світу зросте на понад 40 %.

За прогнозами аналітиків Credit Suisse, «пшениця в 2008 – 2017 рр. подорожчає в середньому на 72 % порівняно з періодом 1990 – 2007 рр., ячмінь – на 48 %, соняшник – на 87 %».

Американська консалтингова компанія HighQuest здійснила прогноз попиту на кошик з основних сільськогосподарських культур (пшениця, кукурудза, соя, бавовна, рапс, цукрова тростина та пальма) і, виходячи з цього, підрахувала, що до 2015 р. у всьому світі в оборот потрібно буде ввести як мінімум 75 млн га ріллі. Виходячи із необхідного обсягу додаткових орних земель, сільськогосподарський сектор може залучити понад 150 млрд дол. США, роблять висновки аналітики HighQuest.

HighQuest Partners на прохання Організації економічної співпраці здійснила опитування керівників 54 фондів, під управлінням яких перебувають сільськогосподарські активи на загальну суму 7,44 млрд дол. США. Опитані оцінили загальну суму інвестицій з боку приватного фінансового сектора в землі сільгосппризначення та об'єкти аграрної інфраструктури в 10 – 25 млрд дол. США.

Висновки. Як результат аналізу, можна зазначити, що в умовах транзитивної економіки земельна рента утворюється за правилами, за якими діють середня норма прибутку, додаткова вартість, а також такі категорії як жива та уречевлена праця, змінний і постійний капітал, купівля-продаж, де «базова» ціна (ціна сільськогосподарської продукції, вирощеної в гірших умовах) повинна становити найнижчу ціну цього продукту. У даному разі правилам функціонування промислового, банківського, торгового та інших капіталів підпорядковується сільськогосподарське виробництво. Таким чином, перш ніж включити земельні ресурси в торговий оборот, держава має захистити національні інтереси, права вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника.

Бібліографічні посилання

1. Буздалов И. Земельная рента как категория рыночного хозяйства / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. – 1997. – № 3. – С. 34 – 44.
2. Буздалов И. Механизм рентных отношений и проблемы его реализации в сельском хозяйстве / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. – 1997. – № 11. – С. 41 – 48.
3. Добряк Д. С. Сучасні проблеми земельної ренти / Д. С. Добряк, І. А. Розумний // Вісник аграрної науки. – 1996. – № 12. – С. 72 – 78.
4. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 22. – С. 25 – 32.
5. Месель-Веселяк В. Я. Удосконалення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 10 – 16.
6. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз – 1962. – 684 с.
7. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 1. – М. : Политиздат, 1955. – 360 с.
8. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 2. – М. : Политиздат, 1955. – 392 с.
9. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2. / Издан под ред. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1986. – IV, 1080 с.

Надійшла до редколегії 15.10.2012.

УДК 339.5

О. В. Дзяд

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ

Проаналізовано правові, інституціональні та економічні засади регіональної інтеграції у СОТ. Охарактеризовано зміст, географічну конфігурацію регіональних торговельних угод, встановлено їх роль у формуванні правил глобальної торгівлі.

Ключові слова: СОТ, міжнародна торгівля, регіональна інтеграція, зона вільної торгівлі, глибокі преференційні торговельні угоди, регіональні торговельні угоди.

Проанализированы правовые, институциональные и экономические основы региональной интеграции в глобальной торговой системе. Охарактеризовано содержание, географическая конфигурация региональных торговых соглашений, установлена их роль в формировании правил глобальной торговли.

Ключевые слова: ВТО, международная торговля, региональная интеграция, зона свободной торговли, глубокие преференциальные торговые соглашения, региональные торговые соглашения.

The legal, institutional and economic bases of regional integration in global trade system have been analyzed. The contents, the geographical configuration of the regional trade agreements have been characterized, their role in formation of global trade rules have been established.

Key words: WTO, international trade, regional integration, free trade area, deep preferential trade agreements, regional trade agreements.

Вступ. Із початку 90-х років XX ст. у світовому господарстві відбуваються суттєві зміни – формується глобальна торговельна система, побудована на принципах надання режиму найбільшого сприяння, національного режиму, доступу на ринки та справедливої конкуренції, передбачуваності, сприяння розвитку та економічним реформам. Створення СОТ, розширення переліку її членів, обсягів та сфер регулювання відбувається одночасно під впливом економічної глобалізації та регіонально-торговельної інтеграції. Інтернаціоналізація світового господарства набуває форм утворення торговельно-економічних та інвестиційно-виробничих комплексів (кластерів), які на регіональному рівні об'єднують виробників і споживачів, ринки багатьох країн світу, включає їх у єдину мережу виробничо-обмінних відносин. Як вказує Р. Горациу, з урахуванням синхронності й послідовності учасники узгоджують власні стратегії розвитку з політикою країни, яка виступає лідером-інтегратором у відповідному регіоні [1, с. 8].

При різноманітності визначення поняття регіональної інтеграції серед зарубіжних та вітчизняних учених переважна більшість дослідників відстоюють позицію, що регіональна інтеграція – основна складова й утворююча глобалізації, яка через інтернаціоналізацію господарського життя відтворює нову якість міжнародної економічної системи, світової торгівлі – зокрема. Беручи до уваги причинно-наслідкові зв'язки, науковці розглядають глобалізацію та регіоналізацію торгівлі як взаємозалежні, протилежні поняття або вважають регіональну інтеграцію закономірним результатом глобалізації, який може скоротити негативні ефекти та витрати учасників [2].

Один із перших, хто розглянув регіональну інтеграцію в контексті лібералізації міжнародної торгівлі, був професор Колумбійського університету Дж. Бхагваті. На його думку, регіональні торговельні угоди у СОТ – це скоріше «каміння спотикання», а не «будівельні блоки» міжнародної торгівлі [3]. Протягом довгого часу угоди розглядались як «миска спагеті», які створюють хаос у багатосторонньому механізмі регулювання СОТ. Таку позицію підтримала група експертів – авторів доповіді «Майбутнє СОТ», в якій підкреслюється, що у СОТ «... режим найбільшого сприяння перестав бути правилом, а перетворився швидше на виняток...» [4].

Вагомий внесок у дослідження мотивів та наслідків регіоналізації торгівлі для країн та глобальної торговельної системи зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, серед них: Б. Баласса, Дж. Бхагваті, Р. Болдвин, Д. Вайнер, Л. Вінтерс, Т. Ісаченко, Д. Мід, Н. Костенко, Д.-П. Кроуфорд, О. Кушніренко, П. Кругман, Д. Лук'яненко, Д.-К. Мур, А. Матто, С. Міродот, Н. Мерза, Е. Орнелас, С. Осика, В. Пятницький, А. Сапір, А. Спартак, Я. Тінберген, Т. Циганкова, М. Шіфт, В. Хоекман, К. Фреунд, А. Естевадеордал та інші. Здебільшого як негативні для глобальної торговельної системи оцінили наслідки регіональної інтеграції у СОТ експерти ЮНКТАД та МБРР [5].

Повільне просування переговорів на Доському раунді стало однією з причин підписання регіональних торговельних угод, серед переваг яких є можливість урегулювання питань інструментами, що перебувають поза компетенцією СОТ. У результаті, окрім суто «торговельних» питань, у сучасних регіональних угодах містяться положення, які виходять за межі регулювання торговельних відносин і належать до категорії СОТ+, а саме питання: регулювання інвестицій, спрощення процедур торгівлі, державних закупівель, стандартів у сфері охорони праці і довкілля, права інтелектуальної власності і конкурентної політики. М. Вільсон характеризує взаємодію правил СОТ та регіональних торговельних угод (РТУ) як «вулицю з двостороннім рухом, де торговельна система встановлює межі дії РТУ, а РТУ служать як лабораторії для випробувань і застосування нових заходів, які пізніше можуть бути узгоджені на багатосторонньому рівні» [6]. Таким чином, торговельний регіоналізм поступово стає серйозною загрозою для СОТ, зменшуючи її керівну роль у світовій торгівлі [7].

Важливість питання регіоналізації торгівлі через існування РТУ підтверджує звіт СОТ «СОТ та преференціальні торговельні угоди: від співіснування до зв'язування» 2011 р. У своїй передмові П. Ламі зазначає: «Я вірю, що укладання регіональних торговельних угод зумовлене прагненням до глибшої інтеграції, а не посилення ринкової сегментації... Без сумніву, існує потреба в побудові стабільнішого та більш здорового середовища в торгівлі, в якому альтернативні підходи до торговельної політики взаємно збалансовані та справедливо враховують потреби усіх націй світу» [8].

Отже, головна проблема полягає у тому, щоб регіональне торговельне співробітництво не викликало протистояння країн-учасників на глобальному рівні. Теоретично цю проблему можна вирішити в рамках СОТ шляхом систематизації укладених РТУ та переформування їх у міжнародні. Проте на практиці цей процес непростий, і ще більш ускладнюється наростанням недовіри до СОТ у її спроможності вирішити ці проблеми.

Постановка завдання. Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу правових, інституціональних та економічних засад визначити роль регіональної торговельної інтеграції у становленні глобальної торговельної системи. Для досягнення поставленої мети використовувались методи компаративного та структурного аналізу, метод динамічних рядів, системного, комплексного підходів. Методологічну основу дослідження сформували звіти СОТ, ЮНКТАД, МБРР, наукові статті зарубіжних та вітчизняних учених.

Результати. Правила регулювання регіональної торгівлі товарами були встановлені в 1947 р. у ГАТТ (ст. XXIV ГАТТ) [15]. Прийняте у 1979 р. застереження закріпило правила взаємного скорочення тарифів у торгівлі товарами між країнами, що розвиваються. Прийняті на Уругвайському раунді правила торгівлі послугами у статті V ГАТС також передбачають укладання країнами регіональних торговельних угод. Питання про вплив інтеграційних блоків і об'єднань на світову торгівлю і торгову систему стало предметом обговорення вже перших міністерських конференцій СОТ та діяльності, створеного в 1996 р. при Секретаріаті ГАТТ Комітету з регіональних торговельних угод (КРТУ) СОТ, проте через політичні і правові складнощі Комітет досі не досяг істотних результатів [9, с. 119].

Багатосторонні торговельні переговори, розпочаті у 2001 р. в межах Доського раунду СОТ, продовжуються понад дванадцять років, причому дискусії про роль РТУ, правової основи регіоналізації торгівлі, залишаються актуальним питанням. Проблемними залишаються питання про скорочення митних тарифів на промислову продукцію, державну підтримку сільського господарства, заходи сприяння торгівлі для країн, що розвиваються, «правила» (норми Угоди СОТ з антидемпінгових заходів).

Станом на лютий 2010 р. загальна кількість діючих РТУ складала 266 угод без урахування договорів (в основному між країнами, що розвиваються), які не нотифіковані СОТ або перебувають на стадії переговорів [7, с. 37]. У кризові 2008–2009 рр. активність у цій сфері відчутно зросла, було укладено 35 та 37 договорів відповідно. Загальна кількість нотифікованих СОТ РТУ до червня 2010 р. перевищила 470, з яких 278 складали діючі РТУ, ще близько 90 – у рамках процедури попереднього оповіщення СОТ перебували на стадії переговорів або були підписані, але не набрали чинності [10, с. 54]. **Зростання кількості РТУ відбувається швидкими темпами і, за прогнозами, в найближчому майбутньому ця тенденція продовжиться.** Протягом 2011 р. кількість РТУ збільшилася до 317 (на 22.11.2011 р.) та суттєво змінилася їх структура.

Сучасні РТУ характеризуються різноманітністю географічної конфігурації та різним змістом сфер регулювання торгівлі. На рис. 1 наведено структуру РТУ.

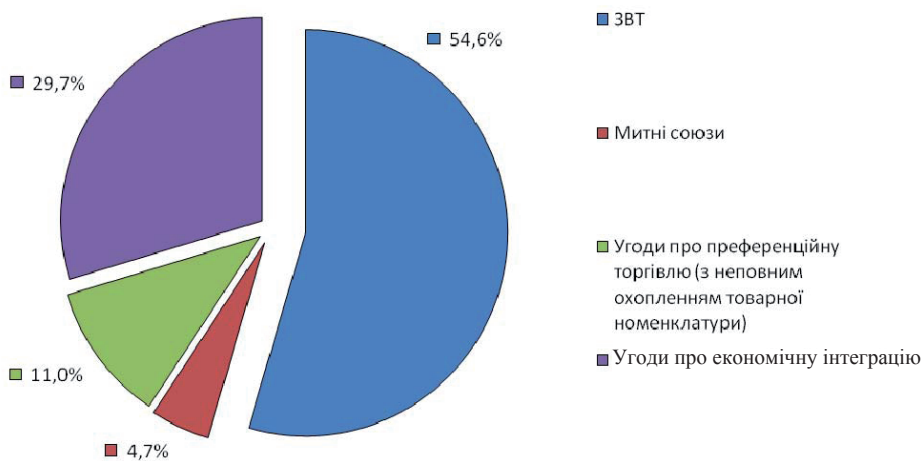


Рис. 1. Структура діючих РТУ за видами угод (станом на 22.11.2011 р.), % до загальної кількості [11]

Як видно з рис. 1, найвагомішу частку серед угод становлять зони вільної торгівлі (54,6 %), хоча їх загальна кількість з 2010 р. зменшилась майже на 4 %. Це можна пояснити тим, що формування ЗВТ відбувається швидше і вимагає менших зусиль з координації політики в торгівлі з третіми країнами [12]. Угоди про економічну інтеграцію становлять 29,7 %, що пов'язано з важливістю регулювання сфери послуг, захисту інтелектуальної власності, конкуренції тощо. Важливо, що переважна кількість РТУ останніх років – це саме угоди інтеграційного типу, що не обмежуються зоною вільної торгівлі товарами.

У звіті COT (2011) з'явився новий термін – «глибокі преференційні торгові угоди» (deep preferential trade agreements), які не тільки включають положення про торгівлю товарами, а й регулюють надання послуг, питання захисту прав інтелектуальної власності, політики конкуренції, рух інвестицій, робочої сили та розвитку окремих секторів економіки. Таким чином, прості форми економічної інтеграції – угоди про преференційну торгівлю та зону вільної торгівлі за своїм змістом виходять за межі загальноприйнятого визначення, тобто містять елементи спільного ринку – передбачають вільний рух факторів виробництва та економічного союзу (з питань спільної економічної політики в окремих галузях – сільському господарстві, текстильній галузі й т. ін.). Серед мотивів підписання таких угод указано на спрощення доступу на ринки, можливість поглиблення інтеграції, у т. ч. подальше формування глобальних виробничих мереж, що потребують відповідних управлінських структур. У той же час автори звіту застерігають від надмірно оптимістичного сприйняття РТУ і вказують на їх недоліки, серед яких збільшення торгових витрат через існування жорстких регуляторних режимів новостворених об'єднань відносно третіх країн.

Якщо виключити подвійний рахунок (COT окремо враховує РТУ в торгівлі товарами і РТУ у торгівлі послугами, що охоплюють широкий комплекс питань, хоча на практиці це одні й ті ж самі РТУ), то в період із 2008 р. по середину 2010 р. дві третини всіх РТУ, що набрали чинності, можна віднести до зазначеної вище категорії. В цілому ж на середину 2010 р. загальне число подібних РТУ склало близько 80, або майже 40 % усіх діючих РТУ [7, с. 37].

Частка митних союзів складає всього 4,7 % що пояснюється вимогою встановлення єдиного митного тарифу та гармонізацією правил ведення торгівлі з третіми країнами і зменшує автономію його учасників у сфері торгової політики, що вимагає більш ретельної роботи над угодою і тривалого часу. Що стосується угод обмеженого характеру, то їх невелике число, незначний вплив на міжнарод-

ну торгівлю і вузькі масштаби роблять їх малопривабливими як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються [9, с.111].

Однією з характерних рис нового торговельного регіоналізму є розширення географії РТУ. За даними СОТ, половина з них мають міжрегіональний характер. Протягом 2008–2009 рр. з'явилися перші міжблокові (й одночасно міжрегіональні) РТУ: між ЄАВТ і Південноафриканським митним союзом, ЄАВТ і Радою співпраці арабських держав Персидської затоки, а також між ЄС і Карибським форумом африканських, карибських і тихоокеанських держав. Основними учасниками стають країни, що розвиваються, другу сходинку посіли угоди між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Незважаючи на невисоку активність, за показниками міжнародної торгівлі найбільш залученими до світових інтеграційних процесів залишаються розвинені країни-члени ЄС, АСЕАН, в яких обсяг експорту товарів у 2009 р. становив 3,2 трлн та 3,7 трлн доларів відповідно [13].

На європейському континенті найактивнішим учасником РТУ є Європейський Союз (див. рис. 2).

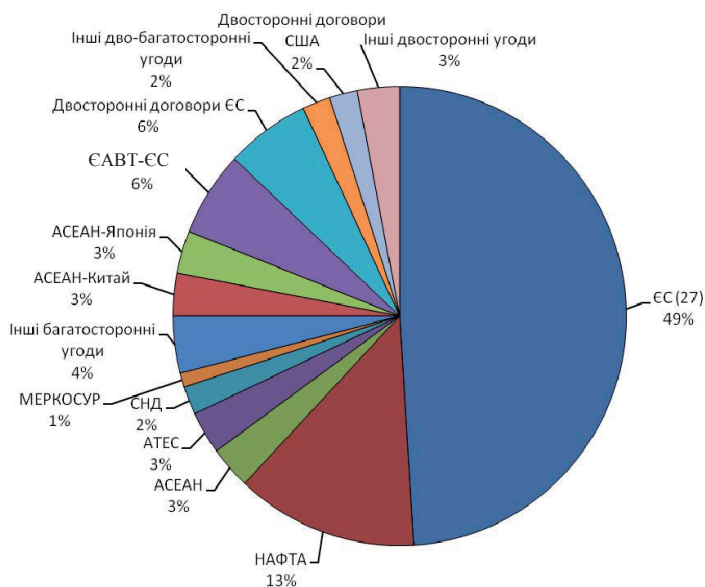


Рис. 2. Частка окремих РТУ в загальному експорті країн-членів РТУ в 2008 р., % [8]

Після свого розширення ЄС продовжує розвивати відносини з країнами Південно-Західної Європи та Середземноморського басейну, країнами, які готуються стати його членами, або близькі географічно (Албанія, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Македонія, колишня Югославія, Єгипет, Ізраїль, Палестина та Сирія). Він взаємодіє з країнами американського континенту, зокрема, у березні 2010 р. були укладені РТУ з Колумбією та Перу, а ще в 2009 р. ЄС розпочав переговори з Канадою про укладання угоди, що регулювала б торгівлю товарами та послугами між країнами. В Азії були розпочаті переговори з АСЕАН (2007) та Кореєю (2009) про підписання РТУ [7, с. 50–52]. ЄС є одним з головних та найвагоміших учасників СОТ на поточних переговорах у Досі. Через безрезультативність переговорів у рамках СОТ ЄС активізував регіональний напрям торговельної співпраці за рахунок укладання угод про ЗВТ та співробітництво. Наприклад, ЄС залежить від енергетичних ресурсів інших країн, тому для нього необхідним є отримання гарантії безперешкодного транзиту, можливість здійснення розвідки,

залучення прямих інвестицій в енергетичні компанії тощо. Переговори між ЄС та Радою країн Перської затоки завершилися домовленістю, що компанії ЄС можуть володіти нафтохімічними компаніями цих країн. У СОТ ЄС проводить політику усунення експортного мита, незважаючи на відсутність такої вимоги в міжнародному законодавстві. Аналогічна політика проводиться при визначенні зон вільної торгівлі, у першу чергу щодо сировинних товарів та продукції зі сталі [14].

На Американському континенті найбільшим об'єднанням країн за обсягами експорту є країни НАФТА (див. рис. 3).

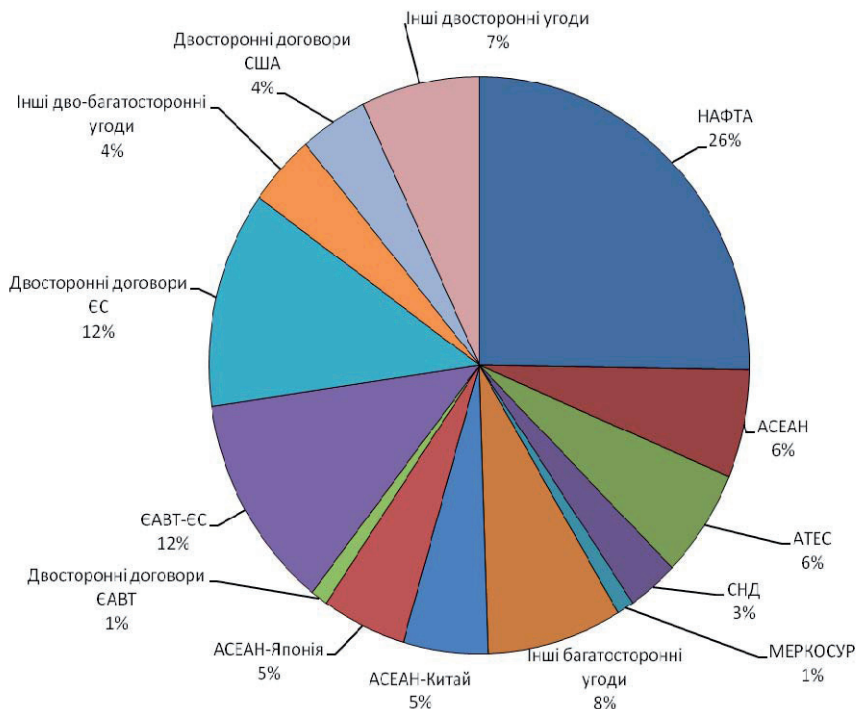


Рис. 3. Частка окремих РТУ в загальному експорті країн-членів РТУ (не включаючи ЄС) в 2008 р., % [8]

Підписання Північноамериканської угоди про вільну торгівлю в 1980-х рр. стало однією з найважливіших подій для американського континенту. Перспективою розвитку НАФТА є створення Панамериканської зони вільної торгівлі (ПЗВТ) – єдиного континентального ринку, у межах якого відбуватиметься вільне пересування товарів, послуг, капіталу і робочої сили (для країн Північної, Центральної та Південної Америки, Карибського басейну, за винятком Куби). Також США уклали ряд угод з різними країнами, у т. ч. із Чилі, угоду про зону вільної торгівлі з Центральною Америкою тощо.

Найбільш активними в укладанні РТУ є Азія та Тихоокеанський регіон, що раніше утримувались від участі в регіональних торговельних угодах, причому переговори ведуться на внутрішньо- та міжрегіональному рівні. Протягом 2007–2010 рр. Японія підписала 11 угод, з яких 8 уже набрали чинності (більшість із них – з країнами АСЕАН). У Південній Азії головним торговим блоком є АСЕАН, який працює над створенням Західноазійської економічної спільноти (заплановано до 2015 р.) у вигляді спільного ринку з вільним рухом товарів, послуг та інвестицій. АСЕАН також співпрацює з іншими країнами, зокрема з Китаєм, Індією, Японією, Кореєю, Австралією, а також перебуває на стадії переговорів з ЄС.

Що ж до змісту торговельних угод, то США більше зосереджуються на питаннях про відкриття ринків, спільні стандарти та регулювання ключових сфер економіки, в той час коли регіональні угоди ЄС (особливо угоди про асоціацію) мають дещо патерналістичний характер, визначають загальні перспективи та включають своєрідні «орієнтири розвитку» для країн із відповідними галузевими орієнтирами.

Висновки. В умовах наростання фрустрації в рамках багатосторонньої системи СОТ країни все більше орієнтовані на регіональні угоди, які викликають глибокі якісні зміни у форматах і змісті регіональної економічної інтеграції. Переважна більшість угод мають міжрегіональний, трансконтинентальний характер, їх центрами тяжіння стають розвинені інтеграційні об'єднання – ЄС, АСЕАН, НАФТА.

З активним підписанням РТУ поступово затверджується більш збалансований погляд на торговельний регіоналізм, позитивні наслідки якого переважають над негативними у питаннях: проведення зваженої торговельної політики, розширення доступу на ринки, позитивної динаміки інвестування, спрощення транскордонних операцій у виробничо-торговельній діяльності компаній; використання переваг доступу на ринок з одночасним застосуванням методів захисту інвестицій, правил конкуренції, державних закупівель; запровадження технічних (із продовольчої безпеки, захисту прав інтелектуальної власності), ціннісних стандартів (екологічних та соціальних); пошук ефективних схем просування суспільних благ на державному рівні, вирішення питань геополітичного, інституційного характеру.

За своїм змістом торговельні угоди стають більш структурованими, що поряд з їх інституціональною основою формує передумови для інтеграції у багатосторонню систему СОТ. На нашу думку, перетворення регіональних угод на міжнародні правила – процес довготривалий, вимагатиме поступової гармонізації спільних торговельних норм, розширення сфери регулювання СОТ із питань інвестиційних правил та нетарифних інструментів регулювання між учасниками, потребує мобілізації політичної волі, передусім, країн-членів ЄС, АСЕАН, НАФТА та СОТ, значних зусиль у сфері комерційної дипломатії.

Бібліографічні посилання

1. **Горациу Р.** Регионализм: краеугольный камень или камень преткновения? / Р. Горациу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=20067
2. **Мосей Г.** Влияние глобализации и регионализации на таможенную политику государств / Г. Мосей. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/5_3_03.htm
3. **Bhagwati J.** The economics of preferential trade agreements / J. Bhagwati, A. Panagariya. – American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ciaonet.org/book/bhj01/bhj01.html>
4. The Future of the WTO: Addressing institutional challenges in the new millennium // Report by the Consultative Board to the Director-General. – WTO, December 2004, p. 19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ipu.org/splz-e/wto-symp05/future_WTO.pdf
5. Двусторонние и региональные торговые соглашения могут ослабить многостороннюю торговую систему и уменьшить пространство для маневра в национальной политике // Мосты. – 2010. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ecoaccord.Org/bridges/3/10.htm>
6. **Вильсон М.** Региональные торговые соглашения и ВТО: друзья или враги? // Мосты. – 2008. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ictsd.org/i/news/10753/>
7. **Acharya R.** Typology of Preferential Trade Agreements / R. Acharya, J. Crawford, M. Maliszewska. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.acp-eu-trade.org/Chauffour&%20Maur_EN_010711_WB_Hanbook%20of%20PTAs%20Ch2.pdf

8. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence : World Trade Report, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report11_e.pdf

9. **Исаченко Т.** Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле / Т. Исаченко // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях : материалы 4-го Конвента РАМИ. В 10 т. / Под ред. А. Ю. Мельвиля; Рос. ассоциация междунар. исследований. – М. : МГИМО-Университет, 2007. – 140 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mgimo.ru/files/server/books/rami4konvent/t5-isachenko.pdf

10. **Спартак А.** Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века / А. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 52–56.

11. WTO Regional Trade Agreements Database. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

12. **Щебарова Н.** Развитие глобализации через либерализацию региональных экономических связей / Н. Щебарова // Вестник МГТУ, Т. 8. – 2005. – № 2. – С. 348–354.

13. Regional trade blocs // World Development indicators. – World Bank, 2011. – P. 344.

14. **Кушниренко Е.** Региональные торговые соглашения / Е. Кушниренко // Мосты. – 2009. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/0809/10.htm>

15. **Осика С.** Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі / С. Осика, В. Пятницький, А. Осика. – К. : УАЗТ, 1999. – 203 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2012.

УДК 338.2

Г. Ю. Єлісєєва

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Дано оцінку зовнішньоекономічної діяльності сільського господарства та рекомендації щодо подальшого розвитку галузі.

Ключові слова: сільське господарство, структура, експорт, імпорт, оцінка, зовнішньоекономічна діяльність.

Даны оценка внешнеэкономической деятельности сельского хозяйства Украины и рекомендации для дальнейшего развития отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство, структура, экспорт, импорт, оценка, внешнеэкономическая деятельность.

The evaluation of foreign economic activities of Ukraine's agriculture sector has been presented in the article and recommendations for further development of the industry have been provided.

Key words: agriculture, structure, exports, imports, evaluation, foreign economic activity.

Вступ. Сільське господарство – одна з головних галузей матеріального виробництва, що має велике значення для постачання продовольства населенню та сировини для промисловості. Це комплекс технологічно й організаційно взаємопов'язаних галузей, що у своїй сукупності утворюють збалансовану, інтегровану систему, функціонально-компонентна структура якої підпорядкована стабільному нарощуванню продовольчої продукції землеробства і тваринництва [2].

© Г. Ю. Єлісєєва, 2013

Прагнення України до інтеграції у світове господарство передбачає реформування всіх сфер народного господарства. Занепад сільського господарства не тільки стримує розвиток інших секторів аграрно-продовольчої системи України, а й залишається однією зі сфер найбільшого розміщення і вкладення обмежених господарських ресурсів. Від розвитку агропромислового виробництва залежить продовольча безпека держави, а рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на соціальне становище у суспільстві та здоров'я нації загалом [1].

Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, побудована на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність посідає провідне місце в економіці будь-якої країни. Вона дає змогу розширювати кордони збуту та придбання товарів і послуг, залучення інвестицій.

Постановка завдання. Метою статті є економіко-статистичний аналіз та оцінка тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільського господарства України.

Результати. Оцінка стану та проблем розвитку експортного потенціалу АПК показала, що сільське господарство і суміжні з ним галузі виступають активними суб'єктами зовнішньоекономічних зв'язків, але тенденції останніх років були не на користь економіки України, незважаючи на тривалу багаторічну історію розвитку і становлення зовнішньоторговельних відносин у цій сфері.

Згідно з рейтингом конкурентоспроможності країн світу у 2012 р., Україна посіла 56-те місце із 59, залишивши позаду Хорватію, Грецію та Венесуелу, це на один щабель вище порівняно з 2011 р.

Переважно поліпшення загального результату в рейтингу відбулося за рахунок зростання капіталізації фондового ринку, зменшення дефіциту бюджету, зростання ВВП та обсягів експорту товарів. Одночасно рейтинг погіршився через зростання інвестиційних ризиків, ризику політичної нестабільності, погіршення іміджу країни за кордоном, зростання вартості капіталу, погіршення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності тощо. Україна посідає низькі місця в рейтингу за показниками захисту прав акціонерів, соціальної відповідальності бізнесу, впровадження етичних практик у компаніях, клієнтоорієнтованості тощо [7].

За останні 12 років (2000–2011) зовнішньоторговельний обіг товарів зріс у 5,29 раза, з них експорт – у 4,69 раза. При цьому зовнішньоторговельне сальдо України, починаючи з 2005 р., стало від'ємним у 2009 р. Експорт перевищував імпорт у 1,2 раза (табл. 1). ВВП ринку сільськогосподарської продукції України у 2011 р. зріс на 33 % (з корекцією на інфляцію) та склав 254,97 млрд грн.

Сільське господарство залишається єдиною галуззю економіки України, яка має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що є свідченням експортної орієнтації галузі у світовий економічний простір. 33,1 % експорту сільськогосподарської продукції припадає на країни Азії, 25, 2 % – на країни Європейського Союзу та – 22 % – на країни СНД.

Експорт сільськогосподарської продукції в 2011 р. перевищив імпорт удвічі. За 2005–2011 рр. зовнішньоторговельний обіг продукції галузі ринку сільськогосподарської продукції зріс у 2,7 раза, причому експорт – у 2,97 раза, зовнішньоторговельне сальдо збільшилось у 2,28 раза.

За 2005–2011 рр. частка експорту сільськогосподарської продукції у структурі експорту товарів України коливалася від 12,5 до 24 %, а частка імпорту сільськогосподарської продукції у структурі імпорту товарів України – від 7,5 до 10,9 % (рис. 1).

Таблиця 1

**Динаміка експорту та імпорту товарів та сільськогосподарської продукції
за 2005–2011 рр.**

Показники	2005	2008	2009	2010	2011
Експорт товарів, млн дол. США	34 228,4	66 967,3	39 695,7	51 405,2	68 394,2
Експорт сільськогосподарської продукції, млн дол. США	4 304,8	10 837,6	9 514,9	9 936,0	12 804,1
Імпорт товарів, млн дол. США	36 136,3	85 535,3	45 433,1	60 742,2	82 608,2
Імпорт сільськогосподарської продукції, млн дол. США	2 683,9	6 456,5	4 936,0	5 763,5	6 346,7

*Розраховано автором за [4, с. 252–258]

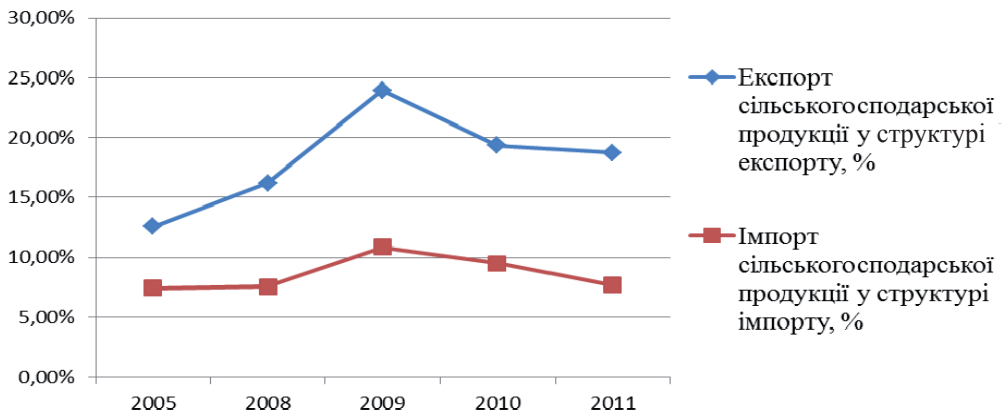


Рис. 1. Динаміка структури імпорту-експорту сільськогосподарської продукції в імпорті-експорті товарів України

*Розраховано автором за [4, с. 252–258]

За досліджуваний період виробництво зерна зросло майже в півтора раза та дорівнює 56 746,8 тис. т, експорт зерна зріс на 17 % – від 12 650 тис. т у 2005 р. до 14 825 тис. т у 2011 р., що відповідає 3,6 млрд дол. США або 5,3 % експортного доходу України. За той же час питома вага експорту зернових злаків у виробництві скоротилася з 33 % у 2005 р. до 26 % у 2011 р.

Виробництво м'яса у 2011 р. порівняно з 2010 зросло на 4 % та з 2005 р. – на 34 %. Імпорт м'яса і м'ясопродуктів за 2005–2011 рр. скоротився на 24 %. У структурі спожитих в Україні м'яса і м'ясопродуктів питома вага імпорту знизилась з 18 % у 2005 до 10 % – у 2011 р.

Виробництво молока знизилось на 19,16 за 2005–2011 рр., за той же час експорт молокопродукції зменшився з 14 до 9 %.

Виробництво цукру в Україні збільшилося майже на 21 % за досліджуваний період, питома вага його експорту у виробництві склала близько 2 % порівняно з 7 % у 2005 р.

Виробництво олії за наведені роки збільшилось майже в 1,3 раза і склало у 2011 р. 3,3 млн т, експорт зріс у 2,1 раза і склав у 2011 р. 2,8 млн т, що відповідає 3,4 млрд дол. США або 5 % експортного доходу України.

Аналіз темпів приросту імпорту та експорту основних сільськогосподарських культур свідчить про наявність тенденції до скорочення імпорту та збільшення експорту сільськогосподарських культур у середньостроковій перспективі. Збереження такого тренду у наступних роках дозволить Україні досягти сталих глобальних конкурентних позицій в сільському господарстві.

Таблиця 2

Експорт та імпорт основних харчових продуктів, тис. т

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт зерна, тис. т	12 650	11 168	4 490	16 668	26 160	14 239	14 825
Темп приросту, %		-11,72	-59,8	271,22	56,95	-45,6	4,12
Імпорт зерна, тис. т	225	235	343	222	136	175	273
Темп приросту, %		4,44	45,96	-35,28	-38,74	28,7	56,00
Експорт м'яса та м'ясних продуктів, тис. т	82	29	45	28	40	48	79
Темп приросту, %		-64,63	55,17 %	-37,78	42,86	20,00	64,58
Імпорт м'яса та м'ясних продуктів, тис. т	325	278	245	550	439	378	244
Темп приросту, %		-14,46	-11,9	124,49	-20,18	-13,9	-35,45
Експорт молока та молочних продуктів, тис. т	1901	950	939	1140	919	956	964
Темп приросту, %		-50,03	-1,16	21,41	-19,39	4,0	0,84
Імпорт молока та молочних продуктів, тис. т	112	150	199	234	455	273	257
Темп приросту, %		33,93	32,67	17,59	94,44	-40,0	-5,86
Експорт цукру, тис. т	154	165	120	103	88	65	51
Темп приросту, %		7,14	-27,3	-14,17	-14,56	-26,1	-21,54
Імпорт цукру, тис. т	177	120	25	91	92	90	48
Темп приросту, %		-32,20	-79,2	264,00	1,10	-2,2	-46,67
Експорт олії, тис. т	900	1678	2140	1590	2483	2850	2814
Темп приросту, %		86,44	27,5	-25,70	56,16	14,8	-1,26
Імпорт олії, тис. т	264	245	410	480	316	319	249
Темп приросту, %		-7,20	67,4	17,07	-34,17	0,95	-21,94

*Розраховано автором за [3, с. 155–159]

За даними платіжного балансу 2011 р. Україна має позитивне сальдо торговельного балансу продовольчими товарами та сировиною для їх виробництва з країнами СНД, Європою, Азією та Африкою. Експорт продовольчих товарів майже вдвічі перевищував імпорт у 2011 р. Найбільша частина експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва припадає на країни Азії, де експорт дорівнював 33,7 % у 2011 р. і 32,9 % – у 2010-му. За 2011 р. експорт продовольчих товарів до країн Азії збільшився на 32 %, а імпорт – на 9,8 %.

Експорт у країни СНД та Європи збільшився у 2011 р. на 12,4 % та 63,3 % відповідно, в той час як його питома вага знизалась з 32,5 до 28,3 % для країн СНД, та збільшилась з 19,8 до 25,1 % для Європи (рис. 2).

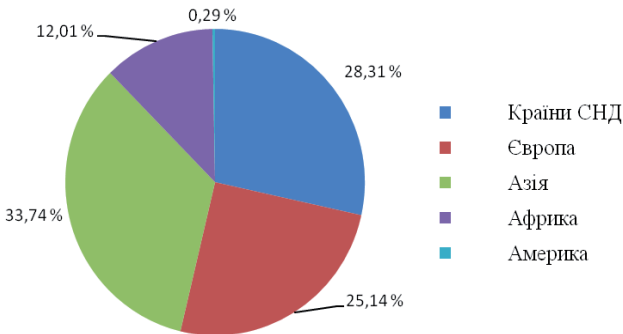


Рис. 2. Структура експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва України у 2011 р.

*Розраховано автором за [5, с. 50]

Найбільша частка імпорту України припадає на країни Європи та склала 43,6 % у 2011 р. (рис. 3). Імпорт продовольчих товарів та сировини для їх виробництва збільшився на 16,4 % – з країн СНД, на 13,2 % – з Європи, на 9,8 % – з країн Азії, на 14 % – з Африки, та зменшився на 4 % – з Америкою.

Отже, сільське господарство є такою галуззю економіки України, яка у 2011 р. збільшила свою експортну складову та у півтора раза збільшила додатне зовнішньоторговельне сальдо. У 2011 р. втретє за всю новітню історію України виробництво зерна перевищило п'ятдесятимільйонний рубіж – у 1990 р. було вирощено 51 млн т, у 2008 р. – 53,3 млн т та у 2011 р. – 56,7 млн т. Порівняно з 2010 р. виробництво зерна збільшилось в півтора раза, що зумовлено як зростанням урожайності в 1,37 раза, так і площі їх збирання на 5 %.

Україна володіє значним експортним потенціалом, здійснює зовнішньоекономічні операції з партнерами 190 країн світу, обсяги експорту товарів у 2011 р. дорівнювали 69,4 млрд доларів. Незважаючи на важливу роль сільського господарства для України, обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство, мисливство та лісове господарство дорівнює 813,4 млн дол. США, що складає 1,6 % від загального обсягу інвестицій.

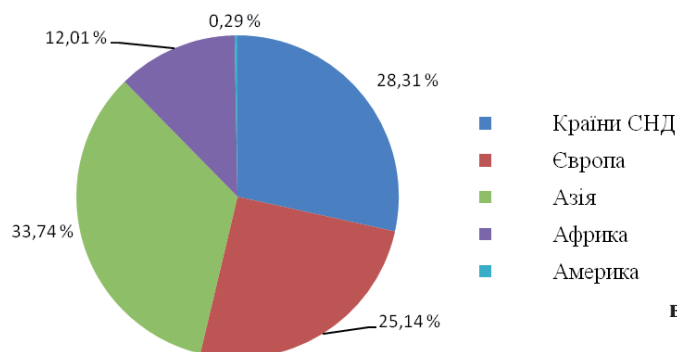


Рис. 3. Структура імпорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва України у 2011 р.

*Розраховано автором за [5, с. 52]

Висновки. Отже, на сучасному етапі необхідна інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності України для більш ефективного використання вітчизняного експортного потенціалу. Це можливо за рахунок подальшої лібералізації ринків та збільшення обсягів експорту-імпорту сільськогосподарської продукції. Належне функціонування внутрішнього агропромислового ринку та його інфраструктури, а також фінансового ринку є важливим фактором подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільського господарства України.

Бібліографічні посилання

1. **Борщевський П.** Сільське господарство України: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П. Борщевський, М. Сичевський // Економіка України. – 2008. – № 8 (501). – 20 с.
2. **Цьомик Ю. В.** Удосконалення державного регулювання експорту та імпорту агропродовольчої продукції в Україні / Ю.В. Цьомик // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 105–110.
3. Сільське господарство України / Статистичний збірник за 2011 рік / Державна служба статистики України. – 386 с.
4. Статистичний щорічник України за 2011 рік / К. ТОВ «Август Трейд». – 2012 / Державна служба статистики України. – 558 с.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України І квартал 2012 року / Аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 112 с.
6. World competitiveness yearbook: 2012 results / IMD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>

Надійшла до редколегії 12.12.2012.

Н. О. Краснікова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО КРИЗОВОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ**

Розкрито сучасні особливості «кризового протекціонізму», зумовлені глобалізацією та діяльністю міжнародних організацій. Визначено зміни у використанні основних інструментів протекціонізму в кризовий період. Установлено причини зміни місць між прибічниками та опонентами протекціонізму.

Ключові слова: кризовий протекціонізм, традиційний протекціонізм, тарифні та нетарифні інструменти, світова економічна криза.

Определены современные особенности «кризисного протекционизма», обусловленные глобализацией и деятельностью международных организаций. Установлены изменения в использовании основных инструментов протекционизма в кризисный период. Определены причины изменения расстановки мест между сторонниками и оппонентами протекционизма.

Ключевые слова: кризисный протекционизм, традиционный протекционизм, тарифные и нетарифные инструменты, мировой экономический кризис.

Features instruments of «crisis protectionism» are determined. Changes in use of basic instruments of protectionism during the crisis are established. Determine the cause of change the balance of seats between the supporters and opponents of protectionism.

Key words: crisis protectionism, traditional protectionism, tariff and non-tariff protectionist measures, global economic crisis.

Вступ. Сучасну ситуацію у регулюванні світової торгівлі економісти порівнюють із наслідками введення на початку «великої депресії» у США тарифу Смута – Хоулі, що підвищив ставки мита на понад 20 тисяч видів імпортованих товарів і вдвічі збільшив середній рівень мита країни. Тариф був уведений для захисту національних виробників і поліпшення торговельного балансу країни під час падіння американського експорту. Але тариф не тільки не змінив ситуацію у країні на краще, а й спричинив подальше зменшення експорту через введені у відповідь протекціоністські заходи торговельних партнерів. Наслідки тієї хвилі протекціонізму світ долав досить довго і став наближуватись до лібералізаційних цілей лише за допомогою створення СОТ. У першу чергу необхідно зазначити, що змінилися середовищні фактори застосування протекціонізму: діяльність Світової організації торгівлі обмежила рівень тарифного захисту рівнем «зв'язування», що охоплює понад 95 % тарифних ліній країн-членів, а також визначила загальне лібералізаційне спрямування стосовно використання тарифів у практиці регулювання зовнішньої торгівлі країн. Таким чином, під час останньої світової економічної кризи рівень протекціонізму зростав завдяки збільшенню кількості та інтенсивності використовуваних нетарифних заходів за практично незмінного рівня тарифного протекціонізму.

Глобалізація світової економіки теж відіграє важливу роль у депопуляризації використання підвищення ставок мита. Розширення світогосподарських зв'язків сьогодні викликало збільшення інтеграції національних економік. Зростаюча інтеграція стимулювала вертикальну спеціалізацію, коли виробники в одній країні залежать від постачальників компонентів матеріальних витрат з іншої країни. Це ускладнило введення або підвищення мита, яке, одночасно з обмеженням імпорту, погіршуватиме стан національних виробників через збільшення собівартості їх продукції і зниження її конкурентоспроможності. Така ситуація активно стимулює уряди до пошуку альтернативних заходів захисту національних виробників.

З іншого боку, введення мита може поліпшити стан не тільки національних виробників, а й іноземних фірм, що виробляють аналогічну продукцію на території держави. В таких умовах замість тарифного регулювання країни обирають пряме субсидування власних підприємств.

Тобто глобалізація зумовила подальшу інтеграцію економік і зниження можливостей країни захищати власні ринки напряму, а криза підштовхнула і прискорила «ефект заміщення» відкритого тарифного захисту на прихований нетарифний.

Проблемі регулювання зовнішньої торгівлі приділяють увагу у своїх працях як українські, так і іноземні науковці: І. В. Бураковський, Д. Г. Лук'яненко, Т. М. Циганкова, Ю. В. Макогон, О. П. Гребельник, П. В. Пашко, В. М. Голомовзий, Л. А. Панкова, В. Г. Драганов, В. Г. Свінухов, І. І. Дюмуден, Ч. П. Бовн, С. Дж. Евенетт, Д. А. Ірвін, Р. Болдвін та інші. Збільшення протекціонізму під час останньої світової кризи 2008 р. сформувало різні варіанти його сприйняття. Генеральний директор СОТ Паскаль Ламі визначив поточну форму торговельних бар'єрів як «протекціонізм низької інтенсивності». Саймон Дж. Евенетт трактував її як «прихований протекціонізм» [1]. Очевидно, що сучасні процеси у світовій економіці викликали зміни в інструментах регулювання міжнародної торгівлі, динаміці їх використання та позиціях сторін, що потребує окремого аналізу.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття поняття «кризового протекціонізму» і визначення його сучасних особливостей, зумовлених глобалізацією та діяльністю міжнародних організацій. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних торговельних організацій і агенцій. Методами дослідження виступали: синтез, аналіз, порівняння, наукова абстракція.

Результати. Природним для економічної політики всіх країн світу є підвищення рівня активності в напрямі захисту національних виробників у кризові періоди. Протекціоністські дії уряду під час кризи можна визначити як «кризовий протекціонізм». Це явище має певні відмінності від будь-яких інших форм протекціонізму в період зростання економіки і навіть її застою.

На початку останньої світової економічної кризи, визнаючи економічну необхідність та історичну неминучість збільшення протекціонізму в країнах світу та з метою протидії йому, на вашингтонському саміті в листопаді 2008 р. країни Великої двадцятки домовились, що протягом року не будуть «використовувати» протекціонізм. Зазначена домовленість виявилась лише декларацією, оскільки в процесі регулювання світової торгівлі присутній дуже сильний «ефект доміно»: якщо хоча б одна велика країна починає використовувати протекціоністські заходи, її країнам-партнерам відмова від захисту внутрішніх ринків стає не вигідною і протекціоністські заходи використовують усі – вибудований попередніми зусиллями малюнок лібералізації світової торгівлі руйнується. У випадку кризи і падіння попиту на продукцію за кордоном країни починають переорієнтовувати продукцію на внутрішній ринок, що вимагає захисту від потрапляння на нього виробників з інших країн – запускається ланцюгова реакція розповсюдження протекціонізму.

Найактивніше під час кризи країни світу використовують антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування для захисту національних виробників. Ці заходи використовуються країнами для запобігання фактам демпінгу та дискримінаційному субсидуванню, а також завданню шкоди з боку масового імпорту. Розслідування застосовуються як у процесі стабільного розвитку світової економіки, так і в період кризи. При цьому такий вид захисту є однаково популярним і для розвинутих країн, і для тих, що розвиваються. Виняток становлять лише найменше розвинені країни, які не використовують такий вид захисту. Переважають у цій групі саме антидемпінгові розслідування. Із загальної кількості (184) «кризових» розслідувань 54 мають явно дискримінаційний характер і належать до

червоної групи. Саме ці 54 заходи завдають шкоди 107 країнам, щодо яких вони застосовуються, торкаються 32 секторів економіки за 316 товарними позиціями.

У 2008 р. кількість антидемпінгових розслідувань, уперше після поступового їх зниження у 2001–2007 рр., почала збільшуватись [2]. Узагалі попередні дослідження вчених довели, що існує від’ємна кореляція між кількістю антидемпінгових розслідувань та динамікою зростання ВВП [3; 4]. До того ж, у період рецесії збільшується частка результативних розслідувань у загальній кількості ініційованих. У минулі періоди погіршення показників світової економіки – 1979–1982 рр., 1990–1992 рр. та 1997–1998 рр. – спостерігалось зростання застосування антидемпінгових заходів, це відбувалося і в сучасний кризовий період. Історично склалося так, що найактивнішими користувачами антидемпінгового захисту є розвинуті країни світу, але останнім часом ситуація дещо змінюється в бік країн, що розвиваються. За період 1995–2008 рр. 63 країни-члени СОТ вдавалися до використання антидемпінгових заходів.

Натомість кількість результативних розслідувань, що залишалась стабільно високою в період із третього кварталу 2008 р. до третього кварталу 2009 р., стрімко зросла у четвертому кварталі 2009 р. Така ситуація пояснюється двома обставинами:

- 1) збільшенням ініційованих розслідувань у попередні періоди;
- 2) історично доведено, що більшість результативних розслідувань реалізується з 12 – 18-місячним лагом після ініціації [2].

Окремо розглядаючи кожен вид розслідувань, зазначимо існуючу різницю у динаміці змін їх кількості у кризові та післякризові роки (див. рис.). Максимальна кількість антидемпінгових розслідувань спостерігалась у 2008 р., потім, протягом двох наступних років, спостерігалось зниження кількості і стабілізація у 2011 р. Така динаміка зумовлена здатністю антидемпінгового розслідування слугувати «швидким» захисним заходом у разі виникнення потреби. Кількість захисних та спеціальних розслідувань продовжувала збільшуватись у 2009 р. з подальшим поступовим зниженням у наступні роки спеціальних розслідувань і з другим сплеском збільшення компенсаційних заходів у 2011 р., що відповідає описаним нижче хвилям кризового протекціонізму. Отже, під час кризи збільшується привабливість використання навіть непопулярних заходів захисту національної економіки, до яких належать спеціальні розслідування.

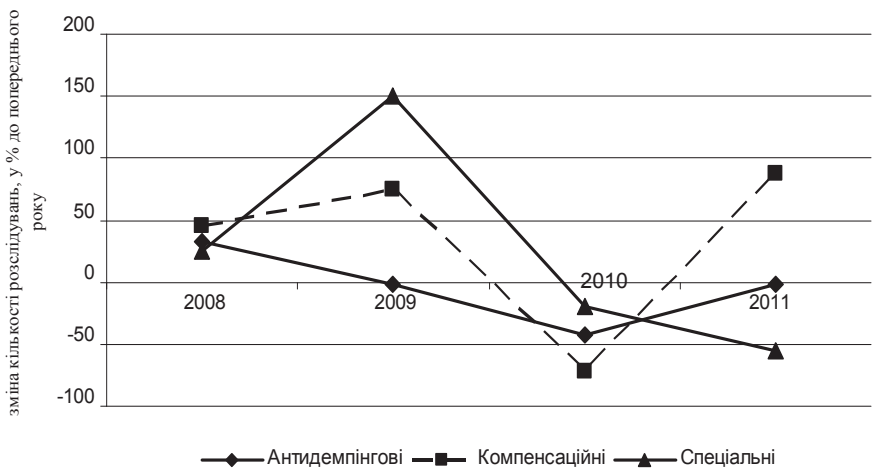


Рис. 1. Динаміка зміни кількості антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних розслідувань [6]

Кризова тенденція на збільшення ініційованих розслідувань країн, що розвиваються, виявилась у збільшенні частки імпорتنих тарифних ліній, які є предметом антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних розслідувань. Так, із 2007 по 2011 р. ця частка збільшилась в Індонезії у 6 разів (з 0,3 до 1,8 %), в Індії на 108 % (з 3,3 до 6,9 %), в Аргентині на 71 %, Туреччині на 60 %, Бразилії на 36 %, КНР на 16 %. Для порівняння: частка таких тарифних ліній у розвинених країнах збільшилась лише у США на 36 % та ЄС на 4 % [5].

З початку кризи відбулось скорочення частки традиційного протекціонізму (тарифні заходи, а також антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування) в загальній кількості протекціоністських заходів. За 2009 р. вона склала менше 36 %, за 2010 р. незначно збільшилась і склала 41 %, у 2011 р. – 39 % [7]. Той факт, що більшість із кризових заходів або не регулюються правилами СОТ, або регулюються не жорстко, доводить, що під тиском кризи країни обходили більш жорсткі багатосторонні торговельні правила. Понад 70 % із загальної кількості кризових заходів для країни Великої двадцятки склали заходи «червоної групи».

На другому місці серед захисних заходів – державне субсидування. За цією категорією із 97 заходів 92 % належать до червоної групи і дискримінують імпорт. До субсидування відносять фінансовий вклад уряду або іншого державного органу, що зумовлює утворення прибутку в отримувача. Форми субсидій, що застосовуються державами, досить різноманітні. Це не тільки прямі виплати держави або фінансування нею пільгових ставок по кредитах, а й податкові знижки та кредити, повернення податків, зниження транспортних тарифів, пільговий порядок продажу валютного виторгу, державні закупівлі за завищеними або заниженими цінами та ін.

Субсидування є досить поширеним антикризовим захисним заходом серед розвинених країн. Якщо виключити з аналізу антидемпінгові розслідування, то всі антикризові захисні заходи розвинених країн можна віднести до субсидій та іншої підтримки, а у країн, що розвиваються, субсидії становлять лише 30 % від загальної кількості застосовуваних захисних заходів [8].

Особливістю субсидування під час кризи є використання здебільшого прямої фінансової допомоги, що належить до червоної групи заходів. За рік із листопада 2008 р. по листопад 2009 р. у світі зафіксовано 90 випадків державного субсидування червоної групи, 80 з яких запровадили країни Європейського Союзу. Найменше розвинуті країни світу взагалі не запровадили жодного заходу державного субсидування.

Необхідно зазначити, що державне субсидування належить до «дорогих» засобів підтримки національної економіки, що беззаперечно і зумовлює географію країн, які їх використовують. Багатші країни використовують субсидування, що полягає у виділенні бюджетних коштів на пільгове кредитування, викуп товарів тощо. Бідніші країни, які об'єктивно не мають зайвих фінансових ресурсів, будують субсидування на недоотриманні бюджетних коштів (податкові пільги тощо). Таким чином, державне субсидування є заходом легалізованої дискримінації бідніших країн. Це робить питання, пов'язане з можливостями субсидування, актуальним для реформування норм СОТ, викликаючи зрозуміле небажання змін із боку розвинених країн.

За кризовий рік збільшилась кількість і легітимних субсидій, що належать до зеленої групи. Основне спрямування цих субсидій можна визначити як «зелений розвиток», тобто спрямування підтримки уряду на активізацію діяльності приватного сектора економіки щодо енергозбереження, вироблення альтернативних джерел енергії, стимулювання використання та розвиток технологічних товарів, націлених на використання саме альтернативної енергії. За даними Hart Energy Consulting, за період із 2009 по 2015 р. світовий обсяг використовуваного біопа-

лива збільшиться вдвічі, і таке збільшення відбудеться як завдяки нарощуванню обсягів основних експортерів біопалива, таких як Бразилія, так і завдяки нарощуванню обсягів виробництва на європейському ринку, лідерами якого є Німеччина та Франція [9]. Отже, розвинуті країни вже сьогодні завдяки довгостроковим програмам підтримки національних виробників альтернативних джерел енергії, а також супровідних товарів спрямовують зусилля на вирішення проблем економічної безпеки держави.

Вплив державного субсидування на економіку країни є неоднозначним. З одного боку, це засіб швидкої прямої підтримки слабких ланок економіки, з іншого – у довгостроковій перспективі субсидування не створює стимулів для кардинальної зміни умов виробництва, що в кінцевому підсумку збільшує суспільні втрати. Ще в часи «великої депресії» Генрі Форд визначав, що додатковий мільйон доларів не може нівелювати мільйон збитку, якщо він використовується в системі, яка породила попередній збиток, бо в результаті збитки становитимуть два мільйони [10]. Це характерно і для сучасної економіки. Субсидування, особливо довгострокове, консервує неефективність певних секторів економіки, якщо воно не підкріплюється додатковими стимулами, спрямованими на довгострокові зміни.

Достатньо вагомим є охоплення тарифних ліній щодо дискримінаційного впливу на торговельних партнерів специфічних обмежень, які стимулюють внутрішній попит на національні товари, що отримали загальну назву «купуй національне». Половина із 28 застосованих заходів належить до червоної групи і охоплює 368 тарифних ліній, що є найбільшим показником для засобів нетарифного регулювання. Основою методу є вимога вмісту місцевого компонента, коли у виробництві кінцевого товару необхідно використовувати внутрішню продукцію та/або матеріали, робочу силу. Метою методу є підтримання рівня зайнятості в найменше розвинених галузях та підтримка високотехнологічних галузей, що динамічно розвиваються. Цей захід теж належить до заходів прямого впливу на величину імпорту і його дію під час останньої світової кризи економісти порівнюють із дією тарифу Смута – Хоулі за часів «великої депресії». Захід використовують країни з різним рівнем розвитку – від найменше розвинених (Афганістан) до найрозвинутіших (США, країни Європейського Союзу).

США виявили антикризову протекціоністську спрямованість у програмі, що отримала назву «купуй американське». Всі проекти, які отримуватимуть державне фінансування в США, можуть використовувати лише американську сталь з дозволу використовувати імпорт лише у випадку економії понад 25 %.

Зміни щодо подолання світової економічної кризи, викликані діями урядів, кардинально поміняли місцями прибічників та опонентів протекціонізму. Тепер країни, що розвиваються, зацікавлені в зменшенні протекціоністських бар'єрів із боку розвинених країн з огляду на дві обставини. По-перше, менше розвинені країни були поставлені в умови поступової лібералізації економіки під контролем СОТ і вже відчутно лібералізували власні економіки. По-друге, інтереси експортерів у сучасних економіках значно важливіші для держав, ніж інтереси галузей, що конкурують з імпортом. Особливо це стосується випадків, коли національні виробники залежать від імпорту.

Висновки. Узагальнюючи, можна виділити такі риси «кризового протекціонізму»: по-перше, ініціаторами й активними користувачами виступають найрозвинутіші країни; по-друге, масовість (як за кількістю заходів, так і за кількістю країн, що їх активно використовують); по-третє, заходи здебільшого є відкрито дискримінаційними; по-четверте, негативний вплив на світовий експорт і, завдяки невизначеному терміну дії заходів, довгострокове гальмування спроб збільшення обсягів світової торгівлі; по-п'яте, його складно призупинити, оскільки країни-лідери світової економіки не зацікавлені у зниженні захисту національних виробників і, відповідно, бойкотують лібералізаційні домовленості СОТ.

Сучасний «кризовий протекціонізм» наділений низкою власних особливостей, сформованих глобалізаційними процесами та діяльністю міжнародних організацій:

- висока частка заходів, що не належать до традиційного протекціонізму (близько 60 % від загальної кількості);
- тарифний протекціонізм проявляється не у збільшенні рівня митно-тарифного захисту, а у призупиненні його зниження і у призупиненні практично всіма країнами світу розширення преференційних режимів для нових країн;
- посилення активності у використанні не популярних заходів, а також повернення до практики використання заборонених заходів;
- зміна локомотива лібералізації: відкрите затягування переговорних процесів та нехтування правилами та нормами СОТ із боку розвинених країн, що виявляється у великій частці заходів, які належать до «червоної групи»; активізація дії країн, що розвиваються, на протипагу захисту розвинених країн, у тому числі і стосовно активізації переговорного процесу в СОТ;
- різке диференціювання країн за можливостями використання «дорогих» заходів протекціонізму, що посилює дискримінацію слабших;
- використання субсидування з метою розвитку виробництва високотехнологічних «товарів майбутнього» та «зелених товарів».

Отже, «кризовий протекціонізм» – це завжди крок назад у практиці регулювання світової торгівлі. Титанічні зусилля, витрачені державами для побудови правил торгівлі, що стимулювали протягом десятиліть неухильну лібералізаційну тенденцію, опиняються під загрозою поточної необхідності створення умов для виходу економік із кризи.

Прямим короткостроковим ефектом світової економічної кризи стало зниження рівня функціональної відкритості економік завдяки зниженню експортної квоти практично всіх держав світу. Це стимулювало потребу переорієнтації національних виробництв на національні ринки. Оскільки така переорієнтація вимагала забезпечення більшої привабливості національних товарів відносно іноземних та внутрішніх ринків, відбулась перша хвиля «кризового протекціонізму» завдяки стрімкому підвищенню рівня захисту національних економік від імпорту. Друга хвиля «кризового протекціонізму» – це результат протидії застосуванню дискримінаційного захисту, що належить до «червоної групи» через механізми СОТ, а саме: врегулювання торговельних суперечок, компенсаційних розслідувань тощо.

За силою впливу найпотужнішою виявилась перша хвиля, яка зумовила вихід проблеми кризового протекціонізму з національного на світовий рівень. На думку експертів, можливі два шляхи розв'язання ситуації зі світовою торгівлею: перший – це посилення ролі СОТ та вдосконалення правил світової торгівлі у напрямі унеможливлення стрімкого розвитку протекціонізму у світі; другий – встановлення сучасного стану захисту у світі як базового для подальшого розвитку світової торгівлі. Ймовірно, перший шлях є бажанішим з огляду на переваги вільної торгівлі як для окремих держав, так і для світової економіки в цілому, але після кризовий розвиток світової торгівлі та незавершеність Доського раунду переговорів СОТ переконує у вкоріненні саме другого.

Бібліографічні посилання

1. **Baldwin R.** The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20 [Електронний ресурс] / Richard Baldwin and Simon J. Evenett. – 2009. – Access mode : www.cepr.org.
2. **Bown C. P.** Antidumping, safeguards, and protectionism during the crisis: two new insights from 4th quarter 2009 [Електронний ресурс] / Chad P. Bown. – Access mode : <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4635>.

3. **Irwin D. A.** The Rise of US Anti-dumping Activity in Historical Perspective / Douglas A. Irwin // The World Economy. – 2005. – Vol. 28. – № 5. – P. 651–668.
4. **Taro H.** Macroeconomic Fluctuations and Anti-Dumping Filings: Evidence from a New Generation of Protectionist Countries / Hallworth Taro and Piracha Matloob // Journal of World Trade. – 2006. – 40(3) – P. 407–423.
5. **Bown C. P.** Import protection update: Antidumping, safeguards, and temporary trade barriers through 2011 [Електронний ресурс] / Chad P. Bown. – Access mode : <http://www.voxeu.org/article/import-protection-update-antidumping-safeguards-and-temporary-trade-barriers-through-2011>.
6. Overview of developments in the International trading environment / [Електронний ресурс] // Документ COT WT/TPR/OV/14. – 2011. – Access mode : http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/WTPROV14.doc.
7. The 11th GTA Report on Protectionism [Електронний ресурс]. – Access mode : http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA11_0.pdf
8. **Gamberoni E.** Trade protection: Incipient but worrisome trends [Електронний ресурс] / Elisa Gamberoni, Richard Newfarmer // Research-based policy analysis and commentary from leading economists, 4 March 2009. – Access mode: <http://www.voxeu.org/?q=node/3183> vox.
9. Мировой рынок биотоплива увеличится в два раза к 2015 году [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.bellona.ru/news/news_2009/1255079974.0.
10. **Форд Г.** Моя жизнь, мои достижения / Генри Форд. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 206 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2012.

УДК 320.145.14

В. В. Македон

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Т. Шевченка*

ІНФОРМАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ТА ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ СПРОТИВУ ПРОЦЕСАМ М&А У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Статтю присвячено практичному питанню забезпечення інформаційного супроводу угод злиттів та поглинань та оцінці основних методів можливого спротиву таким угодам з боку зацікавлених сторін, які мають вплив на міжнародну компанію.

Ключові слова: міжнародна компанія, інформаційний супровід, злиття та поглинання, менеджмент компанії, акціонери, корпоративна інтеграція, організований спротив.

Статья посвящена практическому вопросу обеспечения информационного сопровождения соглашений слияний и поглощений и оценке основных методов возможного сопротивления таким соглашениям заинтересованных сторон, которые имеют влияние на международную компанию.

Ключевые слова: международная компания, информационное сопровождение, слияния и поглощения, менеджмент компании, акционеры, корпоративная интеграция, организованное сопротивление.

The article is sanctified to the practical question of providing of informative accompaniment of agreements of mergers and acquisitions and estimation of basic methods of possible resistance to such agreements from the side of parties concerned, that have an influence on an international company.

Key words: international company, informative accompaniment, mergers and acquisitions, management of company, integration of international companies, organized resistance.

Вступ. В умовах глобалізації світового господарства одним із найважливіших факторів, що визначають конкурентоспроможність будь-якої країни, є ефективне функціонування її бізнес-середовища. Для постійного розвитку та завоювання лідерських позицій в умовах жорсткої конкуренції країні необхідні ефективні власники, здатні вивести компанії на вищий рівень і постійно їх вдосконалювати. Процеси злиттів та поглинань є одним із механізмів перерозподілу власності, і тому безпосередньо впливають на те, як функціонуватиме економіка далі. Саме тому дослідження процесів злиттів та поглинань, а також визначення тенденцій розвитку даного ринку є дуже актуальним.

У сучасних умовах значного падіння економіки та обсягів внутрішніх ринків особливо гостро відчувається посилення конкурентної боротьби для вітчизняних підприємств. Якщо проаналізувати фактори конкурентоспроможності українських підприємств, такі як енергомісткість, матеріаломісткість, продуктивність праці, якість продукції, то тих, хто буде в більш-менш нормальному (і то лише для внутрішнього ринку) становищі, виявиться не так уже й багато. Якщо ж порівнювати ці підприємства із зарубіжними аналогами, цей перелік скоротиться взагалі до одиниць. Причому ця конкурентоспроможність є короткостроковою, а не довгостроковою, тому що для досягнення останньої відчувається постійна нестача фінансових ресурсів. Відповідно диверсифікація в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів вбачається недосяжною, оскільки лише посилить цей дефіцит і може призвести до кризи і краху компанії взагалі.

В результаті стратегії концентрації та спеціалізації можуть виявитись більш вигідними. Тому інтеграційні процеси стають інструментом, без якого важко динамічно розвиватись у сучасних умовах. Вони дозволяють збільшувати вартість компаній, створювати ефективні бізнес-одиниці, зменшувати витрати компаній за рахунок масштабів та нових ринків збуту, скорочувати витрати за рахунок об'єднання в одне ціле технологічного циклу, тобто отримувати унікальні конкурентні переваги, консолідуючись саме з тією компанією, яка найкраще придатна для цих цілей.

Проблемам злиття та поглинання та особливостям перебігу таких угод присвячено дослідження зарубіжних та вітчизняних авторів, це: В. Багацький, Р. Брейлі, П. Гохан, М. Девіс, Д. Депамфіліс, К. Ксу, С. Майєрс, Т. Педерсен, О. Редькін, М. Рої, М. Рудик, І. Сазонець, О. Субботін, О. Фолом'єв, Ю. Якутін.

У той же час принципові питання інформаційного супроводу угод злиттів та поглинань із поєднаним визначенням та оцінкою спротиву з боку провідних учасників господарської діяльності та управлінського складу вивчені не досить якісно. Саме ці положення і визначають необхідність та актуальність таких досліджень у системі світового корпоративного менеджменту.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, існує необхідність подальшого дослідження процесів злиття та поглинань, а також визначення особливостей та тенденцій їх здійснення на вітчизняних теренах, оскільки специфіка проведення цих процесів в українських умовах значно відрізняється від зарубіжної практики і потребує окремого дослідження можливостей використання досвіду розвинутих країн, що є надзвичайно актуальним у сучасних умовах активного долучення країн до глобалізаційних процесів.

Постановка завдання. Головною метою статті є всебічний аналіз та ґрунтовна оцінка джерел інформаційного супроводу корпоративних угод злиттів та поглинань і на цій основі визначення причин і провідних технологій організації спротиву таким інтеграційним операціям із боку менеджменту компанії, акціонерів, управляючої компанії. Потребують визначення умови забезпечення інтересів акціонерів та менеджменту з метою недопущення організованого та довготривалого спротиву корпоративним змінам, особливо при переформатуванні акціонерного капіталу та зміні організаційно-правової форми діяльності.

Результати. Якісні приготування до здійснення процесів M&A включають у себе вивчення результатів попередніх етапів і їх коригування на предмет можливих обмежень і таких якісних чинників як варіанти поведінки нових власників, складності інтеграції, інформаційний супровід. Виділимо в цьому процесі для розгляду економічні результати з урахуванням невизначеності, інформаційний, організаційний, законодавчий і соціальний аспекти.

У першу чергу, на основі отриманих результатів менеджмент міжнародної компанії повинен переконатися, що прийняте рішення про інтеграцію було обгрунтоване і є найбільш оптимальнішим варіантом досягнення поставлених цілей, ніж інші можливі шляхи корпоративного розвитку. Наприклад, компанія може направити вільні кошти безпосередньо власникам (акціонерам), а вони самі розподілятимуть їх з метою збільшення свого добробуту (назад у компанію, або на фондовий ринок). Процес інтеграції також буде обгрунтований за умови, що за рахунок потенціалу, технологій, коштів і досвіду учасників інтеграції збільшується можливий економічний ефект відносно інших способів його досягнення. Наприклад, альтернативою розширення діяльності за рахунок залучення коштів через випуск облігацій може стати інтеграція з одним з учасників ринку і придбання паралельно з ресурсами синергій у вигляді досвіду, зв'язків і іміджевого потенціалу.

У той же час учасники (споживачі інформації) в момент проведення процесу інтеграції перебувають у стані невизначеності, яка пояснюється тією обставиною, що вони, аналізуючи процес (джерело інформації), не знають, яке з n -можливих повідомлень/результатів вони отримають.

У ситуації невизначеності можна виділити три випадки [8]:

- 1) стохастична визначеність (для кожного плану дій відома ймовірність здійснення усіх можливих результатів);
- 2) ймовірність не відома в силу відсутності необхідної статистичної інформації;
- 3) ситуація не статистична і про об'єктивну ймовірність говорити немає необхідності.

На нашу думку, при аналізі процесів інтеграції ми маємо справу з першим і другим випадком. Перший випадок більше придатний для західної практики, яка характеризується безліччю досліджень, присвячених цій темі. У цій ситуації врахування максимальної кількості чинників на етапах стратегії корпоративної інтеграції дозволяє знизити ризик негативних результатів процесу.

Нерідко одним із важких для вирішення учасниками питань стає повне нерозуміння, а часто і неприйняття усього, що відбувається, з боку головних зацікавлених осіб: персоналу, клієнтів і акціонерів міжнародної компанії. Це може статися через відсутність чітко сформульованих цілей інтеграції і розуміння вигід для усіх сторін, які беруть участь у процесі корпоративної інтеграції. Здолати цю перешкоду можуть лише ті учасники, які ще до підписання інтеграційної угоди мають чітко розроблену стратегію процесу інтеграції і подальших дій.

Деякі упущення в цій процедурі можуть бути використані при застосуванні методів опору інтеграції або позначитися на репутації учасників надалі. Інформаційно несупроводжувані процеси здатні стати джерелом маси чуток, у т. ч. і негативних.

Потенційні учасники інтеграційного процесу можуть розбити інформаційний супровід на дві фази – підготовча й основна. Перша характерна до етапу реалізації, друга – при здійсненні (але опрацювання її тактики здійснюється заздалегідь) [12]. Кожна фаза характеризується ступенем і набором заходів, які будуть реалізовані, активною або пасивною позицією і залежить від конкретної необхідності і стану інформаційного поля навколо учасників і, зокрема, навколо запланованої угоди (рис. 1).



Рис. 1. Інформаційний супровід процесу інтеграції

Відразу зазначимо, що інформаційне забезпечення може здійснюватися власними силами (існуюча служба зв'язків із громадськістю, фахівці, залучені в проєкт з інших підрозділів) або найманими працівниками (спеціалізовані консультанти з управління репутацією – як наймані менеджери, так і компанії).

Початком підготовчої фази може бути будь-який з перших чотирьох етапів інтеграційного процесу, в ідеалі ним є перший, але часто на нього звертають увагу перед початком переговорів (етап здійснення). Першими кроками є аудит репутації учасників, який включає моніторинг преси, опитування і з'ясування думок з урахуванням конфіденційності інформації про учасників процесу (і неявно про плановану інтеграцію) у представників економічних ЗМІ, органів влади, співробітників, клієнтів і партнерів.

Наступним кроком є оцінка можливих негативних моментів при проведенні комплексу запланованих заходів на основі зібраної на кроці аудиту інформації. Найпоширенішим серед них є формування негативної репутації як заходів опору інтеграції або способів боротьби з боку конкурентів процесу інтеграції або заподіяння неправильними діями учасника шкоди вже наявній репутації.

Правильна оцінка ризиків сприяє точному визначенню параметрів дій на цільову аудиторію і самої аудиторії, що є наступним кроком підготовчої фази інформаційного супроводу. Розробляють програму дій (методи, ступінь, джерела) на ту або іншу аудиторію, при цьому, приділяючи особливу увагу виявленим джерелам потенційних загроз (учасник, що ініціюється, владні органи і т. д.) і враховуючи можливі дії і зміни у позиції інших учасників.

Розглянуті варіанти і кроки більшою мірою описують пасивну відносно ринку позицію, але не виключені варіанти активних попередніх дій, що полягають в опрацюванні і здійсненні вже на підготовчому етапі заходів впливу на аудиторію потенційного процесу, – в основному такі стандартні методи «створення» репутації як реклама, прес-релізи і статті, що стосуються поточної діяльності учасників, поводження із соціальними і комерційними пропозиціями в органи влади, меценатство тощо.

Важливим елементом даного етапу є опрацювання кризових сценаріїв. При цьому прогнозуються можливі дії конкурентів, профспілок, менеджменту, а також аналізуються адміністративні ризики, приділяється особлива увага можливим заходам у відповідь конкурентам на інформаційному полі, і на основі цієї інформації розробляються варіанти пасивної і активної позиції таких заходів.

Основною фазою інформаційної дії є безпосередній супровід етапу здійснення процесу інтеграції. Його можна поділити на інтеграційний і післяінтеграційний період. Обидва ці періоди включають такі стандартні заходи як проведення прес-конференцій, розсилка прес-релізів і тому подібне. Винятково важливим стає якомога ширше залучення представників владних структур до обговорення і оголошення угоди, їх залучення до участі в прес-конференціях та інших публічних заходах. Особливо це стосується ситуацій можливих неетичних методів опо-

ру або створення негативного образу ініціатора і його планів. Учасники процесу можуть впливати на цільові групи за допомогою детального ознайомлення з їх поточною ситуацією, планами на майбутнє. Постійна активна позиція повинна супроводжуватися пасивними заходами – моніторинг ЗМІ, аналіз змін у законодавстві, плани конкурентів [4].

Чіткої межі в діях учасників між двома періодами основної фази існувати не повинно. Детальне вивчення публікацій і дій окремих зацікавлених учасників триває. Активні дії при цьому опрацьовуються і вживаються у разі здійснення негативних дій – судові позови, використання адміністративного ресурсу.

Опрацювання інформаційного супроводу процесу інтеграції є одним із чинників його економічної ефективності. У той же час це лише один з існуючих аспектів, що вимагають урахування. Аналіз інформаційного супроводу процесу інтеграції у діяльності міжнародної компанії переходить у визначення спротиву учасників інтеграції або спротиву з боку регулятора чи інших гравців на ринку.

Ініціатор процесу M&A може наштотхнутися на негативне сприйняття з боку потенційних учасників інтеграції. Форма узгодженості інтеграції визначається наявністю мотивації учасників процесу. Якщо ми говоримо про неузгоджену інтеграцію, то маємо на увазі можливість опору інтеграції в середовищі міжнародних компаній. Є думка, що учасники інтеграції прагнуть підвищити витрати ініціатора або отримати максимальний вигаиш. Ми не враховуватимемо причини особливо го або схожого характеру, основний принцип – інтереси власника.

Неузгодженість може бути зумовлена тим, що інтереси одних учасників не збігаються і/або суперечать інтересам інших або з причин теорій самовпевненості й агентських витрат (причому з обох боків), або з об’єктивних економічних причин. Виходом у цій ситуації для ініціатора може бути відмова від інтеграції або врахування можливості опору як чинника додаткових витрат. Для того, щоб адекватно оцінити можливі витрати при виборі варіанта продовження процесу інтеграції (рух по етапах), необхідно визначити можливі дії при спротиві. Наведемо комплексний підхід до спротиву інтеграції з чотирьох етапів: стратегічний, превентивний, оперативний і тактичний, змінивши назву і зміст запропонованої Брейлі і Майерсом [2] класифікації, що містить стратегічні, оперативно-тактичні і тактичні заходи (рис. 2).

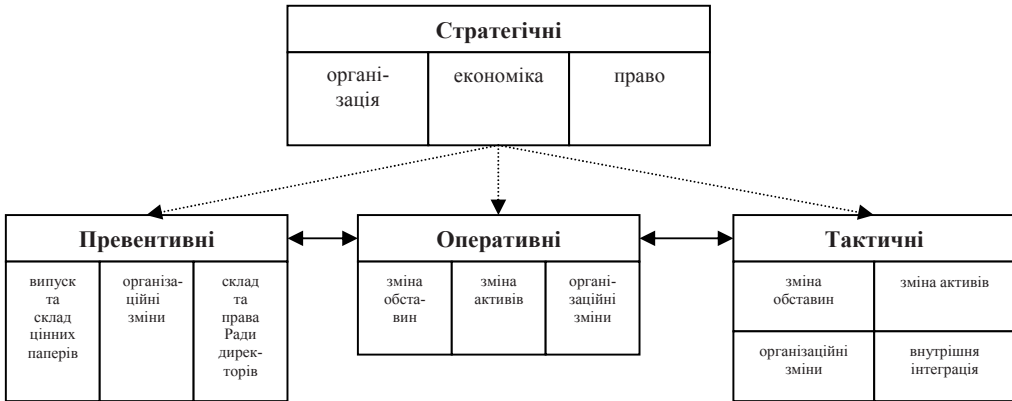


Рис. 2. Заходи спротиву інтеграції у середовищі міжнародних компаній

Ураховуватимемо, що користувачами цього підходу є учасники інтеграції, які ініціюються. Урахування цього факту і впливу спротиву на здійснення процесу пояснює необхідність аналізу та правильного трактування цих заходів.

1. Стратегічні заходи характеризуються довгостроковим характером дії. Основною ідеєю на цьому етапі вважатимемо не запобігання послабленню між-

народної компанії або агресивну участь в інтеграційних процесах, а ефективну діяльність в інтересах власників, що враховує, в т. ч., і такі ризики як неузгоджена інтеграція. Виділимо організаційний (процедури діяльності і ухвалення рішень, склад і інтереси власників), економічний (якість роботи виконавчого органу, фінансові результати, координація бізнес-процесів, адекватність ринкової вартості, економічна безпека) і правовий блоки (дотримання законодавчих норм: поточна діяльність, минулі події і плани на майбутнє). Іншими словами, це заходи загальної стратегії компанії [6].

2. До превентивних заходів відноситимемо дії учасника, що ініціюється, спрямовані на створення реальних перешкод до розгляду варіанта неузгодженої інтеграції.

В першу чергу, відмітимо заходи, пов'язані з випуском цінних паперів:

– урахування можливої конвертації і/або розміщення додаткової емісії із затвердженням положення про оголошені акції;

– увага до участі привілейованих акцій (ПА) в голосуванні щодо реорганізації і можливе зростання кількості голосуючих акцій за рахунок ПА на загальних зборах акціонерів (ЗЗА), що йде за зборами, на яких не було прийнято рішення про виплату дивідендів. Ця можливість зберігається до моменту погашення цих зобов'язань;

– передбачити право на розміщення захисних зобов'язань («отруйні пігулки»), конвертованих в акції (АП, емісійні цінні папери – ЕЦП) або ті, що збільшують витрати інтеграції (боргові цінні папери). Слід зазначити, що варіанти конвертації цінних паперів в облігації або право на викуп акцій за «справедливою» ціною;

– випуск соціальних і кредитних зобов'язань, що полягають в грошових гарантіях у разі зміни власника (в т. ч. «золоті парашути») і дострокове погашення зобов'язань) [10].

3. Наступною групою заходів є організаційні зміни:

– утворення/припинення виконавчого органу рішенням ЗЗА, передача частини його функцій Раді директорів (РД), зниження рівня значних корпоративних угод із метою затrudняти можливості його зміни, укладення договору або залучення компанії, яка буде управляти;

– закріплення порядку скликання і проведення загальних зборів акціонерів;

– створення сервісних компаній (взаємодія з ринком через дублюючі компанії), опосередковане володіння активами (діюча компанія орендує основні засоби у власника, створення офшорного центру прибутку);

– співпраця і підтримка владних органів, у т. ч. отримання владних повноважень (призначення, вибори).

– І, нарешті, склад і права Ради директорів (РД) [13]:

– відстежування змін у реєстрі акціонерів;

– вибір членів РД кумулятивним методом і, як наслідок, проведення позачергових зборів акціонерів, ініційованих із метою переобрання РД, здійснюється впродовж не 40, а 70 днів;

– підвищення розміру контролю, необхідного для входження до складу РД, за допомогою встановлення мінімального складу його членів;

– право РД на ухвалення рішень про розміщення додаткових акцій, облігацій та інших емісійних цінних паперів, конвертованих в акції;

– вирішальне право голови РД при рівності голосів і підвищення вимог до визначення кворуму проведення РД (50 %).

Уведення положень про поділ Ради директорів на групи і переобрання їх у різні терміни і про супербільшість не можуть ураховуватися, оскільки члени РД обираються до чергового ЗЗА, і рішення про реорганізацію приймається $\frac{3}{4}$ голосів ЗЗА.

Можливе врахування та закріплення виняткової компетенції РД в роботі з управляючою компанією, депозитарієм, реєстратором, оцінювачем і аудитором.

При цьому слід додержуватися таких положень:

1. Обмеження пов'язані більшою мірою з теорією агентських витрат і інтересами менеджменту.

2. Значною визнається угода, що перевищує 25 % балансової вартості активів, для схвалення потрібна одностайна згода РД або більшість ЗЗА і $\frac{3}{4}$ голосів ЗЗА, якщо вартість угоди перевищує 50 %.

Зміст та необхідність превентивних заходів полягає в моніторингу діяльності міжнародної компанії і виявленні причин реалізації мотивів інтеграції відносно даного учасника. З урахуванням попереднього етапу відсікається можливість проходження етапу оцінки й аналізу у складі стратегії ініціатора інтеграції.

4. Група оперативних заходів вживається у тому випадку, якщо варіант неузгодженого процесу розглянутий і схвалений ініціатором і з'явилася інформація про можливість неузгоджених дій.

Як першу підгрупу розглядатимемо заходи, пов'язані зі зміною зобов'язань, які стали можливими в результаті дій попереднього етапу, – випуск соціальних і кредитних зобов'язань за рішенням і на умовах більшості РД. Що стосується захисних зобов'язань, конвертованих в акції, то їх доцільно розміщувати по закритій передплаті. Сюди ж можна віднести використання позик для виплати дивідендів, щоб «прив'язати» акціонерів до акцій.

Як другий захід можна запропонувати збільшення статутного капіталу (СК) за рахунок емісії акцій або збільшення номінальної вартості акцій при переоцінці майна. Рішення про емісію акцій може прийняти РД, але тільки одностайно. При її здійсненні за рахунок майна величина збільшення СК не повинна перевищувати різницю чистих активів і СК плюс резервний фонд, при цьому акції розміщуються серед діючих акціонерів [1; 2].

У разі, якщо розглядатиметься варіант емісії акцій по закритій передплаті, потрібно знати, що для відкритої форми компанії потрібно схвалення $\frac{3}{4}$ голосів ЗЗА, хоча акціонери мають переважне право на викуп акцій і конвертованих ЕЦП. При цьому існує вимога про збереження можливої частки держави при збільшенні СК (якщо вона складала понад 25 %).

Іншим способом збільшення розміру контролю може бути викуп акцій на баланс. Ці акції не матимуть права голосу і нарахування дивідендів, але впродовж року вони мають бути продані (повторна купівля при цьому не заборонена).

Друга підгрупа оперативних заходів буде пов'язана зі зміною активів учасника і включатиме такі заходи як процеси розділення або виділення. Поступове придбання майна і збільшення СК обходить обмеження придбання активів, не привабливих для ініціатора або які створюють імовірність домінуючого положення.

Третя підгрупа оперативних заходів урахуватиме організаційні зміни, такі як перереєстрації, або перетворення товариства. Але слід розуміти, що зміни, пов'язані із засновницькими документами, вимагають схвалення $\frac{3}{4}$ голосів ЗЗА. У випадку з перетворенням, наприклад, акціонерної компанії на компанію з обмеженою відповідальністю, потрібне схвалення $\frac{3}{4}$ ЗЗА, а якщо передбачається перетворення компанії з обмеженою відповідальністю на акціонерну компанію, то одностайне [3].

Доцільно розглянути угоду із стратегічним партнером у вигляді договірних угод, створення зонтичної управляючої компанії, можливий «показовий» обмін пакетами акцій (незначними). Іншим варіантом може бути викуп акцій менеджментом за рахунок позикових коштів.

Буде неможливо врахувати такі методи як рекапіталізація вищого класу, обмеження прав голосів, що мають на увазі випуск акцій із пріоритетним правом голосу і свободи голосування. Також ускладнена розробка програми опціонів для

менеджменту в силу теорії агентських витрат і нерозвиненості фондового ринку. Кроки у межах оперативних заходів з урахуванням попередніх етапів робляться з метою уникнути етапу здійснення процесу інтеграції.

5. Останніми із запропонованих груп заходів є тактичні, такі, що реалізуються при зіткненні з реальним фактом проведення процесу неузгодженої інтеграції (етап здійснення). У першу чергу, це деталізовані заходи, розроблені на попередніх етапах, – зміна зобов'язань у вигляді реалізації захисних, соціальних і кредитних зобов'язань, розміщення акцій по закритій передплаті; зміна активів за допомогою [9]:

- продажу окремих і/або придбанні непрофільних активів;
- «захисту Пекмена», що полягає в неузгодженій інтеграції у відповідь. Але дієвість цього методу схильна до ризику, як і будь-який процес інтеграції (особливо неузгодженої), до того ж, відбувається відтік коштів власників.

Виділимо аналогічний попередній групі блок організаційних змін у вигляді створення інформаційного забезпечення, орієнтованого на позитивну інформацію про компанію з метою «прив'язати» її поточних акціонерів до акцій. Це, передусім, перспективні плани подальшого розвитку і високі поточні фінансові результати.

Це може супроводжуватися критикою ініціатора процесу і його планів, зверненням до судів із спростуванням законності придбання і виконання необхідних процедур, наданням неправильної інформації. Наприклад, придбання в сукупності більше 30 % акцій повинні супроводжуватися повідомленням емітента впродовж 30–90 днів до операції і пропозицією усім акціонерам про викуп їх акцій впродовж 30–90 днів після купівлі.

Додатково використовуються законодавчі процедури, які максимально затрудняють швидке проведення інтеграції, що виражаються в перевірці фінансового стану, використанні крайніх термінів закінчення процедур.

Згадане вище стратегічне партнерство може змінитися на «білого лицаря» – погоджена інтеграція зі стратегічним партнером. Співпраця з владними органами може реалізуватися у вигляді тиску на ініціатора. Заходи реалізуються з метою уникнути напружених ситуацій, які можуть супроводжувати неузгоджений процес: звільнення, закриття підпорядкованих компаній, концентрація стратегічно важливих галузей у приватних руках.

Розширити тактичні заходи пропонується за рахунок зворотної інтеграції, що включає кроки, схожі з діями учасника-супротивника за рахунок як власних, так і позикових коштів [5; 11]:

- не лише скупка прав контролю акцій, що вільно обертаються на ринку, й акумуляція акціонерного контролю за допомогою доручень і/або кредиторської заборгованості як інструментів придбання корпоративного контролю. Викуп позиковими коштами враховується в цій же групі, а не окремим елементом, оскільки по суті є скупкою, хай і на позикові кошти. Потрібний облік схвалення $\frac{3}{4}$ голосів ЗЗА для розміщення по відкритій передплаті понад 25 % акцій;

- поява внутрішньої заборгованості у вигляді «створення» зобов'язань перед афілійованими компаніями, а також залучення кредитів і позик під заставу майна (залучення коштів плюс обтяження);

- скупка акцій може проводитися не лише для акумуляції, а й з метою, підвищення їх ціни на ринку і відповідно витрат покупця;

- укладення домовленості з ініціатором процесу про зворотний викуп прав корпоративного контролю з премією, швидше за все, матиме сенс, якщо відбувається відшкодування його потенційних синергій.

Висновки. Слід визначити такі особливості реалізації угод злиттів та поглинання у діяльності міжнародних компаній під впливом інформаційного поля та виникаючого спротиву цим угодам з боку внутрішнього та зовнішнього середовища.

1. Спротив змінам у діяльності міжнародної компанії необхідно розглядати під впливом чотирьох векторів: стратегічного, превентивного, оперативного і

тактичного. Кожен із них визначає «больові точки» незбігу інтересів менеджменту компанії та акціонерів, що і формує умови такого спротиву;

2. Доведено, що саме загальні збори акціонерів мають вирішальне право голосу при визначенні параметрів угоди злиття та поглинання, а не менеджмент, як це прийнято стверджувати. Інакше формуються умови для блокування таких рішень акціонерами і створення умов спротиву та тривалий термін, із значними матеріальними та іміджевими збитками для міжнародної компанії;

3. Визначено, що якісне та правильне інформаційне забезпечення угод злиттів та поглинань дозволяє полегшити компанії роботу з акціонерами та підтримувати позитивний імідж як на фондовому ринку, так і в очах конкурентів, що не створює умов для діяльності «чорних лицарів», які здатні завдати значної шкоди іміджу компанії та її ринковій вартості. Основним завданням інформаційної підтримки є безпосередній супровід етапу здійснення процесу інтеграції. Його можна поділити на інтеграційний і післяінтеграційний періоди. Обидва ці періоди включають такі стандартні заходи як проведення прес-конференцій, розсилка прес-релізів тощо.

Бібліографічні посилання

1. Багацький В. Детермінація конфлікту інтересів у корпоративному управлінні / В. Багацький // Вісник Терноп. акад. народ. госп. – 2002. – Вип. 7. – С. 75–79.
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. 2-е рус. изд. [пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд.] / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
3. Македон В. В. Корпоративний контроль як складова інтеграційних процесів компанії / В. В. Македон // Вісник ДонНУЕТ. Серія: економічні науки. – 2007. – № 4 (36). – С. 210–216.
4. Редькін О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління : моногр. / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ. – Одеса : Евен, 2004. – 216 с.
5. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2005. – 244 с.
6. Сазонець І. Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації: моногр. / І. Л. Сазонець, Ю. М. Варич. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 275 с.
7. Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний / А. К. Субботин – М. : Урис, 2003. – 367 с.
8. Якутин Ю. В. Условия повышения эффективности интеграционного взаимодействия в корпоративных структурах. В кн. : Корпоративные проблемы экономического реформирования России : Сб. науч. тр. / Под общ. ред. Ю. Б. Винслава. – М. : ОАО «НПО «Экономика», 2005. – 183 с.
9. Davies M. The impracticality of an international «one size fits all» corporate governance code of best practice / M. Davies, B. Schlitzer // Managerial Auditing Journal. – 2008. – Vol. 23. – Iss: 6. – P. 532 – 544.
10. Gaughan P. Mergers, acquisitions, and corporate restructuring / P. Gaughan. – New York, NY, Wiley, 2006. – 578 p.
11. Pedersen T. Ownership Structure and Value of the Largest European Firms: the Importance of Owner Identity / T. Pedersen, S. Thomsen // Journal of Management and Governance. – 2003. – № 7. – p. 27–55.
12. Roe M. Political and legal restraints on ownership and control of public companies / M. Roe // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 27. – № 1. – P. 73–82.
13. Xu X. Ownership Structure, Corporate Governance, and Firms' Performance: The Case of Chinese Stock Companies / X. Xu, Y. Wang. – Working Paper, World Bank, 2007. – 253 p.

Надійшла до редколегії 25.11.2012.

О. Г. Михайленко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМИ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Розглянуто основні ознаки відкритої економіки. Проаналізовано індекс легкості ведення бізнесу, індекс свободи економіки, індекс глобальної конкурентоспроможності та індекс глобалізації для України, а також експортну, імпорتنу та зовнішньоторговельну квоти. На основі індексів визначено існуючі проблеми на шляху до інтеграції України у світовий простір.

Ключові слова: відкрита економіка, індекс легкості ведення бізнесу, індекс свободи економіки, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс глобалізації, експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота, інтеграція.

Рассмотрены основные признаки открытой экономики. Проанализированы индекс легкости ведения бизнеса, индекс свободы экономики, индекс глобальной конкурентоспособности и индекс глобализации для Украины, а также экспортная, импортная и внешнеторговая квоты. На основе индексов определены существующие проблемы на пути к интеграции Украины в мировое пространство.

Ключевые слова: открытая экономика, индекс легкости ведения бизнеса, индекс свободы экономики, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс глобализации, экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота, интеграция.

It was considered the characteristic signs of an open economy. The Index of Doing Business, index of freedom of economy, Global competitiveness index and index of globalization, export quota, import quota, foreign trade quota are analyzed. On the basis of the indexes and determined different problems on the way of integration.

Key words: open economy, index of Doing Business, index of freedom of economy, Global competitiveness index, index of globalization, export quota, import quota, foreign trade quota, integration.

Вступ. Стратегія інтеграції в нашій державі має на меті створення в Україні конкурентоспроможної міцної економіки та сприятливих умов для інтеграції країни в міжнародний простір. Проте формальній інтеграції має передувати реальна інтеграція економічних суб'єктів української економіки та економік країн світу. Однак суб'єктів економічної діяльності з інших країн на українському ринку цікавлять лише переважно торгові операції – адже в першу чергу їм необхідна сировина для виробництва кінцевого продукту, який набагато якісніший, ніж український, і в той же час дешевший, а тому і більш конкурентоспроможний на ринку товарів. Але в цей же час для України постає проблема низької зацікавленості іноземних інвесторів, що спричинює зниження інвестування економіки, а це, у свою чергу, є зменшення темпів зростання економіки. Ринок товарів і послуг заповнюється дешевою китайською продукцією, високоякісною технікою з Німеччини, високотехнічними пристроями з прогресивної Японії тощо. Цей перелік можна продовжувати і далі, але, на жаль, навряд чи ми зустрінемо в ньому Україну. Все та ж причина нестачі інвестування в економіку країни негативно позначається на економічних показниках розвитку України, особливо в умовах світової фінансово-економічної кризи. Головною причиною є рівень країнових ризиків України (їх індикаторами є міжнародні рейтинги), зумовлені нестабільною політичною ситуацією, економічним становищем та недосконалістю нормативно-правового поля.

Фінансова криза 2008 р. підкосила українську економіку і зробила декілька кроків назад у показниках відкритості економіки і в можливостях інтеграції. Пи-

тання формування відкритої економіки залишається постійно предметом численних наукових дискусій як у вітчизняній, так і у зарубіжній практиці. Крім того, значну увагу вчені приділяють конкурентоспроможності країни та рівню її глобалізації. Проблеми розвитку внутрішнього і зовнішнього ринку за умов зростаючої відкритості економіки та питання зв'язку глобалізаційних процесів і внутрішньогосподарської діяльності щодо перехідної економіки досить широко розглядаються в сучасній економічній літературі такими вітчизняними науковцями як А. С. Гальчинський, В. Базилович, О. І. Рогач, Л. Г. Лук'яненко, А. С. Філіпенко, Л. Лазебник, О. С. Власюк, А. А. Чухно, О. І. Черепніна, О. С. Шнипко, Т. Є. Циба та інші. Серед зарубіжних учених – Л. Петровська, Дж. Сакс, М. Поумер, Генрі Моргентау та інші. Крім того, заслуговують на увагу дослідження українських учених, які вивчають результати міжнародних рейтингів: Б. Данилишина і О. Веліч, А. Арсененко.

Постановка завдання. Попри численні публікації, не визначено системного показника, який би міг охарактеризувати рівень відкритості економіки, та не виявлено залежності економічного розвитку країни від позиціонування у тому чи іншому рейтингах. Саме тому метою даної статті є спроба узагальнити окремі рейтинги, що певною мірою відображають відкритість економіки України та її можливості для євроінтеграції.

Оцінкою рівня країнових ризиків і укладанням міжнародних рейтингів займаються авторитетні установи, серед яких рейтингові агенції, міжнародні організації, приватні фонди та періодичні видання. Як інформаційну базу аналізу економічної, політичної, соціальної конкурентоспроможності України у світовому просторі обрано дані міжнародних звітів «Ведення бізнесу» (Doing Business), які щорічно публікуються Всесвітнім банком, дані по індексу глобалізації (Index Globalization), розрахованому швейцарським економічним інститутом, а також використаний індекс економічної свободи, розрахований дослідницьким інститутом The Heritage Foundation (USA), індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), розрахований Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ).

Результати. Сучасні глобальні процеси руйнують національну замкненість України, прискорюючи товарні і фінансові потоки між країнами, а також міжнародний рух капіталу та міграцію робочої сили. Процеси глобалізації поєднують національні господарства країн світу у русі до все більшої відкритості. Серед вітчизняних та іноземних учених немає одностайності щодо визначення поняття «відкрита економіка». На думку О. Даниленка, це – національна економіка, яка має високий ступінь включеності у міжнародні економічні відносини [1]. Під відкритою економікою розуміють таке господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки посилюються, при цьому зовнішньоторговельний обіг досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальне економічне зростання [1].

На думку Г. Аніловської, поняття відкритої економіки визначається як сукупність усієї господарської взаємодії із зарубіжжям, а саме: міграцією капіталів, науково-технічним обміном, пересуванням робочої сили, валютними зв'язками і, звичайно, товарообміном [2].

Тобто, якщо існує вільне переміщення товарів, капіталу, людських ресурсів та інформації, автор вважає, що економіку можна визначати як відкриту. Крім того, Г. Аніловська виділяє дві основні ознаки відкритості економіки:

- господарська демократія, що визначає організацію виробничих відносин всередині країни, «відкриває» внутрішні ринки;
- відкритість економіки назовні, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, спрямованість на всебічне використання зовнішньої сфери з метою стимулювання економічного зростання та добробуту [2]. Це не лише лібералізація, а й інтенсифікація міжнародних зв'язків, спрямованість на всебічне ви-

користання зовнішньої сфери з метою стимулювання економічного зростання та добробуту [2].

Отже, чинників, які впливають на розвиток відкритості економіки, можна назвати чимало. І. Антоненко назвала такі: обсяги внутрішнього споживчого ринку, рівень міжнародної кооперації у сфері виробництва товарів і послуг, сукупний платоспроможний попит [3]. Господарське обґрунтування відкритості економіки є доволі систематичним, але не достатнім. Адже у визначенні навіть не згадується про роль держави у забезпеченні вільного переміщення товарів, послуг, фінансових потоків тощо.

І. Антоненко наголошує, що важливе місце у формуванні відкритості національних господарств відіграють уряди. Вони стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країн шляхом контролю за налагодженою діяльністю експортного виробництва, заохочуючи вивезення товарів і послуг, сприяючи кооперації із зарубіжними фірмами. Відкрита економіка виникає з обмеження державного втручання, поступової ліквідації (зокрема, у постсоціалістичних країнах) державної монополії у сфері зовнішньої торгівлі, що надає стимулів упровадженню різноманітних форм спільного підприємництва, створенню зон вільної торгівлі або спеціального фінансового режиму [3].

Серед російських учених теж знаходимо найрізноманітніші трактування відкритості економіки. А. Булатов вважає, що відкрита економіка «...це національне господарство, в якому відкрито доступ іноземним інвестиціям до більшості ринків, галузей і сфер» [4, с. 4]. Таке визначення говорить лише про фінансові потоки між державами, але цього не достатньо, щоб говорити про відкритість економіки. На думку Н. Охлопкової, відкриту економіку характеризує необмежене переміщення товарів, капіталів і робочої сили через кордони країни [4, с. 4]. Тобто відкритою є та економіка, в якій повністю скасовані будь-які обмеження для торгівлі – але в сучасних умовах таких економік майже не зустрічається. Найпоширенішим і найбільш традиційним визначенням поняття відкритості економіки прийнято вважати термін, який вивів Є. Авдокушин: «... відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності у міжнародні економічні відносини» [4, с. 4]. Справді, «відкритість» економіки пов'язується з відносинами, що визначають умови розширення та межі можливостей економічної системи у розвитку міжнародного співробітництва.

Із позицій економічних теорій неолібералізму відкритість – це вільний рух товарів, капіталу, людських ресурсів та знань, які передають технології і ведуть до економічного зростання в усіх країнах [5, с. 95].

М. Поумер (Каліфорнія, США) визначає три принципово важливі, на його думку, аспекти відкритої економіки:

- 1) відкрита економіка сприяє посиленню міжнародної економіки, що забезпечує ринкову дисципліну;
- 2) відкрита економіка створює сприятливі умови для зрушень у соціальній та політичній сферах;
- 3) перехід до відкритої економіки має бути поступовим [6].

Відкрита економіка, тобто національна економіка, яка має значні можливості інтеграції в міжнародні економічні відносини, сприяє поглибленню міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва; раціональному розподілу ресурсів залежно від ступеня її ефективності; поширенню світового досвіду через систему зовнішньоекономічних відносин; зростанню конкуренції на внутрішньому ринку, який стимулюється конкуренцією на світовому ринку. Більше того, розширення відкритості національної економіки спричиняє суттєве посилення впливу зовнішніх чинників на динаміку української економіки. Вплив може бути як позитивний, так і негативний. Серед позитивних впливів світових економік на національну можна виділити:

– можливість спеціалізації у виробництві продукції та послуг, у яких країна володіє конкурентними перевагами;

– отримання доступу до світових ринків капіталів, залучення іноземних фінансових ресурсів у національну економіку;

– можливість доступу до найновіших розробок товарів і технологій світу [2].

Але не слід забувати, що поруч із позитивними аспектами існують і негативні фактори. Адже надто швидкий перехід до відкритої економіки країни, яка не має достатніх економічних потужностей, може спричинити значні економічні втрати.

Визначення рівня відкритості продовжує залишатись досить дискусійним питанням серед суспільно-економічних та політичних наук. До кількісних показників відкритості можна віднести питому вагу експорту та імпорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Їх обсяги можуть дати уявлення про наявні економічні зв'язки національної економіки зі світовим ринком. У 2008 р., на початку фінансової кризи, Україна імпортувала товарів і послуг на суму 80 757,1 млн дол., а експорт становив 63 046,2 млн дол. Від'ємне сальдо торговельного балансу свідчить про залежність України від світових ринків, адже внутрішня економіка не здатна забезпечити країну достатньою кількістю потрібної продукції. З розгортанням фінансової кризи експорт та імпорт скоротились удвічі і склали 35 602,9 млн дол. та 40 417,9 млн дол. відповідно. У 2011 р. обсяг експорту та імпорту майже досяг докризових показників. Але як і до кризи збереглось від'ємне сальдо торговельного балансу [7].

До числа більш комплексних показників відкритості звичайно відносять зовнішньоторговельну квоту, яка являє собою питому вагу зовнішньоторговельного обігу у ВВП. Україна належить до країн із доволі високою експортною (у 2011 р. 37 %) і імпортною (у 2011 р. 45 %) квотами у валовому внутрішньому продукті, і цей показник має тенденцію до збільшення [8]. Проте найпоказовішою є зовнішньоторговельна квота, хоча вона і не враховує експорт та імпорт капіталу, а також взаємний обмін національних валют. Цей показник визначається через відношення зовнішньоторгового обороту до ВВП у вартісному еквіваленті. Для України у 2011 р. зовнішньоторговельна квота становила близько 83 %, що свідчить про значну відкритість економіки. Простежується залежність – при доволі маленькому подушному ВВП відкритість економіки висока. Це зумовлено тим, що національному виробнику для того, щоб залишатися на ринку, необхідні значні інвестиції, новітні технології і тому міжнародні ринки для збуту своєї продукції. А на національному ринку збільшується реалізація товарів і послуг іноземних суб'єктів.

Питання економічної відкритості дуже тісно переплітається з іншими сферами суспільного життя. Наприклад, із легкістю здійснення економічної діяльності, участі країни у глобальних процесах тощо. Рейтинг держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу Всесвітнього банку (The Doing Business project) складається на підставі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, що враховують час і вартість виконання підприємцем вимог держави з реєстрації нового підприємства, діяльності підприємства, ведення торговельних операцій, оподатковування і закриття підприємства. Кожний індикатор має однакову вагу. При цьому не враховуються такі змінні як макроекономічна політика, якість інфраструктури, коливання валютних курсів, думки інвесторів і рівень злочинності. Висока позиція в індексі легкості ведення бізнесу означає, що регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Порівнюючи рейтинги Doing Business 2012 і 2011 рр., маємо деякі позитивні зрушення: показник у сфері відкриття бізнесу Україна підняла на шість позицій і досягла 112-ї позиції, що свідчить про спрощення умов для відкриття бізнесу в країні. Цього було досягнуто шляхом відміни вимоги отримувати згоду МВС для виготовлення нової печатки. Завдяки цьому скоротилась кількість процедур при реєстрації підприємства (з 10 до 9) і кількість днів, необхідних для реєстрації підприємства (з 27 до 24). Також слід відзначити прогрес і показника отримання дозволу на будівництво – піднявся із 182-ї до 180-ї позиції.

Проте позитивні зрушення стають непомітними на фоні падіння позицій у сфері свободи міжнародної торгівлі (було 136-те, стало 140-ве місце), захисту інвесторів (було 108-ме, стало 111-те місце), отримання кредитів (було 21-ше, стало 24-те місце), і у сфері реєстрації прав власності (було 165-те, стало 166-те місце). Незмінними залишилися лише позиції в галузі сплати податків (181-ше місце із 183), незважаючи на те, що був прийнятий новий Податковий кодекс; у галузі електрифікації (169-те місце) і у галузі виконання договорів (44-те місце) [9].

На основі показника Doing Business можна зрозуміти, що розпочинати бізнес в Україні доволі важко – цьому заважають непрості умови його реєстрації, податкове навантаження, правове навантаження і повна незахищеність інвесторів. Саме через це світова спільнота не поспішає інвестувати українську економіку. Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну з урахуванням переоцінки, втрат і курсової різниці за I півріччя 2012 р. становив 2,369 млрд дол., а це на 3 % менше, ніж аналогічний період 2011 р. (2,452 млрд дол.). За даними Державного комітету статистики, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 липня 2012 р. становив 52,427 млрд дол., а головними інвесторами країни були Кіпр (14,522 млрд дол.) і Німеччина (7,404 млрд дол.) [7]. Інвестиційна привабливість України не є високою, це підтверджує і однойменний індекс, який щорічно з 2008 р. оголошує Європейська асоціація бізнесу в Україні (рис. 1) [10].

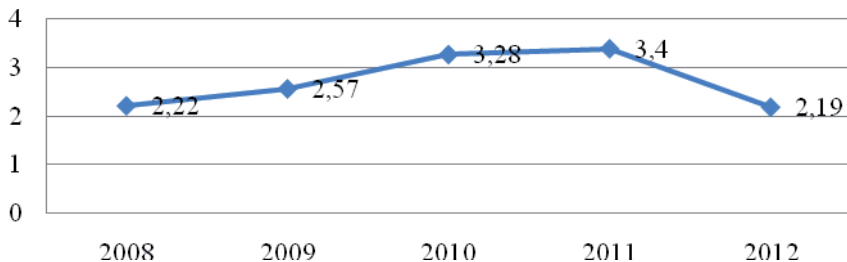


Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України
За даними Європейської асоціації бізнесу

На думку респондентів опитування – 115 топ-менеджерів членських компаній Асоціації, основними причинами стабільно низького рівня інвестиційної привабливості країни є посилення тиску на бізнес із боку владних структур, фаворитизм, складне адміністрування податків та корупція [7].

Наступним індексом, що характеризує відкритість національної економіки, є оцінка економічної свободи, яка проводиться американським незалежним центром стратегічного дослідження «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation). Експерти Фонду визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за винятком необхідних громадянам захисту і підтримки свободи як такої» [11]. Залежно від отриманої величини індексу економічної свободи (ІЕС), усі країни поділяються на такі умовні групи:

- з вільною економікою – при величині ІЕС від 80,0 до 100,0;
- з переважно вільною економікою – при величині ІЕС від 70,0 до 79,9;
- з помірно вільною економікою – при величині ІЕС від 60,0 до 69,9;
- з переважно невільною економікою – при величині ІЕС від 50,0 до 59,9;
- із невільною економікою – при величині ІЕС від 0 до 49,9.

Слід зазначити, що для України величина індексу зросла з 39,9 бала в 1995 р. до 45,8 бала в 2011 р. Незважаючи на це, Україна так і залишилася в групі країн із невільною економікою (рис. 2). З рисунка видно, що останніми роками спосте-

рігається істотне зниження індексу свободи економіки, а це свідчить про суттєве втручання державного управління в економічні процеси.

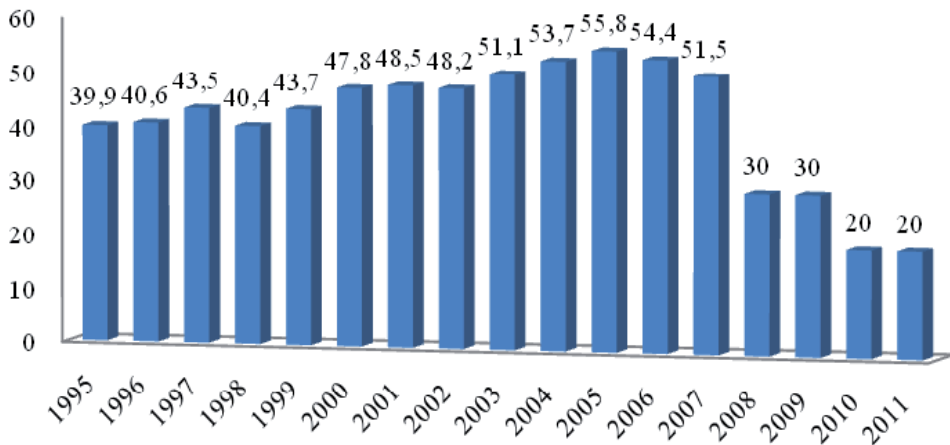


Рис. 2. Динаміка індексу економічної свободи України
 Складено за даними *Economic Freedom of the World. Annual Report*

Далі розглянемо індекс глобальної конкурентоспроможності. Всесвітній економічний форум почав розраховувати цей індекс з 1979 р., а Україна була включена до рейтингу в 1997-му [11].

Індекс глобальної конкурентоспроможності економіки складається з 12 субіндексів: державні та громадські установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; середня, вища та професійна освіта; ефективність товарного ринку; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; удосконалення бізнесу; інновації.

Україні, після падіння протягом двох попередніх років на 17 пунктів, у рейтингу ГІК 2011/2012 вдалося «відвоювати» сім пунктів і зміститися з 89-го (серед 139 країн у рейтингу ГІК 2010/2011) до 82-го місця (серед 142 країн). Найкращий результат серед складових індексу конкурентоспроможності України у 2011 р. продемонстрував субіндекс «Макроекономічне середовище» – зростання на 20 пунктів. Поліпшення даного субіндексу відбулося завдяки досягненню кращих показників розвитку національної економіки на фоні більш повільних темпів відновлення економік країн світу після фінансової кризи 2008–2009 рр. Зростання рейтингу відбулося за показниками «дефіцит державного бюджету» (на 29 п.), «дисконтна ставка центрального банку країни» (на 22 п.), «рівень внутрішніх національних заощаджень» (на 11 п.) та «індекс споживчих цін» (на 8 п.). Завдяки загальній макроекономічній стабілізації показник «кредитний рейтинг країни» зріс на 9 пунктів. Але значний державний борг негативно вплинув на показник «державний борг» (зниження на 24 п.). Також поліпшилася оцінка субіндексів «рівень розвитку фінансового ринку» (на 3 п.) та «державні та суспільні установи» (на 3 п.).

Поряд із позитивними зрушеннями невід'ємно співіснують негативні, а саме: значення субіндексу «удосконалення бізнесу» скоротилося на 3 пункти, що пов'язано з погіршенням умов розвитку кластерної кооперації між виробництвом і науково-дослідницькою сферою (падіння на 13 п.), готовністю делегувати повноваження у корпоративному правлінні (на 11 п.), а також сприяння розвитку підприємницької ініціативи на локальному рівні (на 9 п.). Без змін залишився субіндекс «ефективності товарного ринку» (129-те місце). Найкращим показником України залишився субіндекс «розмір ринку», за яким Україна посіла найвищу свою пози-

цію – 38-ме місце (без змін відносно рейтингу попереднього року). Тобто потенціальні ринки збуту для українських товарів, як внутрішній, так і зовнішній, залишаються досить місткими і здатні інтегруватися у міжнародний розподіл праці на засадах конкурентного змагання [12].

Наявні дані про конкурентоспроможність України вимальовують не дуже гарну картину. Країна і надалі залишається серед країн із низьким показником конкурентоспроможності, показуючи лише в одиничних індексах позитивні зрушення.

Залучення країни у глобальне середовище та активність у глобальному просторі визначається такими факторами: участь у світовій торгівлі, у міжнародному інвестуванні, міграційних процесах та ін. У світовій практиці рівень глобалізованості країни визначається Швейцарським економічним інститутом KOF індекс глобалізації. Він розраховується на основі таких складових:

1. Економічна глобалізація, яка визначає торговельні потоки та інвестиційні (прямі та портфельні інвестиції) й обмеження, до яких належать приховані імпортні бар'єри, загальна тарифна ставка, податки на міжнародну торгівлю;

2. Соціальна глобалізація, у параметри якої входять особисті контакти (міжнародний туризм та подорожі, міжнародні перекази і листування); інформаційні потоки (кількість користувачів Інтернету, доступ населення до кабельного телебачення і радіомовлення та ін.); культурна близькість (в тому числі чисельність ресторанів McDonald's, **що є абсолютно безглуздом, бо аж ніяк не сприяє культурній взаємодії країн.** У цьому випадку підтверджується теза про відмінність європейських та американських підходів до змісту культури.

3. Політична глобалізація, факторами якої є кількість посольств в окремій країні, членство в міжнародних організаціях, участь у місіях Ради безпеки ООН [13].

У 2012 р. Україна посіла 44-те місце серед 186 країн світу з індексом 68,48.

За показником політичної глобалізації вона отримала 43-тє місце. Це свідчить про істотну глобалізованість політичного життя країни. Але в той же час недостатня соціальна глобалізація знижує загальний рейтинг. Недостатній рівень соціальної культури, міжнародної соціалізації свідчить те, що Україні ще треба рости і рости на шляху інтеграції в світовий економічний, соціальний і політичний простір.

Висновки. Відкритість національної економіки, інтенсифікація зовнішньоекономічних зв'язків у формі міжнародних потоків товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій тощо, зумовлюють зростаючу роль впливу економічного середовища на внутрішньогосподарські процеси у перехідних економіках, посилюючи взаємодію внутрішнього та зовнішнього ринків. Україна як незалежна держава не надто багато досягла у своєму прагненні бути вільною, конкурентоспроможною і з сильною економікою. На сьогодні основними проблемами, які заважають інтеграції України у світовий економічний простір, є: недостатнє правове забезпечення і захист економіки і бізнесу в країні, надто високий рівень корупції в державних органах влади, незначна кількість внутрішніх і зовнішніх інвестицій у всі сфери економіки, значне втручання держави в національні економічні процеси тощо. Проте Україна має значний економічний потенціал, який необхідно реалізовувати. Необхідно підтримувати на правовому рівні економічних суб'єктів, збільшувати інвестиційну привабливість країни шляхом зниження тиску на бізнес, підтримувати і розвивати галузі економіки, які мають конкурентні переваги на світовому ринку.

Бібліографічні посилання

1. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О. Л. Даниленко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%200.l.doc.htm.

2. Відкрита економіка: проблеми економічної безпеки / Г. Я. Аніловська // Наук. вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. – 2009. – № 1. – С. 36 – 47.
3. Відкрита економіка в умовах глобалізації суспільства [Електронний ресурс] / І. Антоненко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14 / Antonenko%20.pdf.
4. Відкритість економіки та напрями її оцінки [Електронний ресурс] / О. І. Кремень. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist /1PDF . pdf.
5. Взаємозумовленість трансформаційних процесів і розвитку світового господарства: О. І. Черепніна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1(31). – С. 92–99.
6. О степени открытости экономики: М. Поумер // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 4.
7. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
8. Отчет МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
9. Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
10. Європейська асоціація бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>
11. The 2011 Index of Economic Freedom / Индекс экономической свободы. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
12. The Global Competitiveness Report 2010–2011/2009–2010/2008–2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gcr.weforum.org>
13. Індикатори оцінки відкритості економічної системи України [Електронний ресурс] / О. Р. Саніна, Ю. А. Кірієнко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment /2011_704/25.pdf Рівень індексу економічної свободи і аналіз його складових [Електронний ресурс] / О. Колеснікова-Стейнруд, Л. Дудка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_15_2/dudka.pdf
14. Порівняльний аналіз умов ведення бізнесу в Україні та постсоціалістичних державах Європейського Союзу: А. Ю. Арсененко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
15. Світова економіка : підруч. [А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков] та ін. – К. : Либідь, 2000. – 582 с.
16. Об'єктивні критерії зростання відкритості та прагматичності національної економіки у глобальному економічному середовищі [Електронний ресурс] / Б. М. Пунько. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui / 2012_1 / PDF / 12pbmges.PDF
17. Сучасне положення України на економічній карті світу [Електронний ресурс] / В. В. Швед, А. Шибанов – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural / Nvuuv/Ekon/2011_33_sv1/SOURCE/42.pdf

Надійшла до редколегії 14.01.2013.

УДК 330.3 + 378

Ю. Н. Мосейкин

Российский университет дружбы народов (Москва)

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИЙ В БИЗНЕСЕ И ОБРАЗОВАНИИ

Обоснован сегмент Российской Федерации на мировом рынке наукоемкой продукции. Исследовано влияние глобализации на формирование инновационных подходов в системе высшего образования. На примере Российского университета дружбы народов изучен опыт реализации инноваций в управлении, организации и преподавании.

Ключевые слова: система высшего образования, Российская Федерация, мировой рынок наукоемкой продукции, инновации, глобализация.

Обґрунтовано сегмент Російської Федерації на світовому ринку наукоємної продукції. Досліджено вплив глобалізації на формування інноваційних підходів у системі вищої освіти. На прикладі Російського університету дружби народів вивчено досвід реалізації інновацій в управлінні, організації та викладанні.

Ключові слова: система вищої освіти, Російська Федерація, світовий ринок наукоємної продукції, інновації, глобалізація.

In the article grounded Russian Federation's segment on world market of high technology production. Investigated the influence of globalization on innovation in higher Education. Studied Peoples' Friendship Universities of Russia experience in the implementation of management, institutional and academic innovations.

Key words: higher education, Russian Federation, world market of high technology production, innovation, globalization.

Введение. Что сегодня определяет прогресс во всех сферах нашей жизни? Конечно, то, что называется инновациями. Этот термин стал настолько популярным, что его употребление превзошло такие термины как «нефть и газ», хотя последние символизируют в России фундамент сегодняшней экономики.

Если в поисковике Яндекс набрать слово «инновации», то мы получим 43 млн ссылок, а вот сочетание «нефть и газ» даст нам всего лишь 25 млн откликов. Это свидетельствует о популярности обсуждаемых проблем, связанных с инновационностью современного этапа развития. Однако, как гласит древняя мудрость, сколько ни повторяй слово «халва», во рту слаще не станет! А реалии таковы, что от созерцания достижений российской науки остается горький привкус.

Сегодня доля страны на мировом рынке наукоёмкой продукции является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности. Россия, имея очевидные конкурентные преимущества, состоящие не только в природных богатствах, многоотраслевой промышленности, но и в имеющемся научно-техническом потенциале и квалифицированных кадрах, располагая крупной научной базой (12 % от числа ученых во всем мире), на мировом рынке гражданской наукоёмкой продукции, по различным оценкам, имеет долю лишь в 0,3 – 0,5 %, в то время как доля США составляет 35, Японии – 25 %.

Постановка задачи. В ходе исследования инновационных аспектов развития мирового сообщества необходимым является определение роли инноваций в жизни, бизнесе и системе образования Российской Федерации.

Системный подход к цели исследования позволяет выделить такие задачи: изучить структуру мирового рынка наукоёмкой продукции по национальной принадлежности стран-участниц и обосновать сегмент РФ с позиций государственной поддержки и финансирования научной деятельности; оценить влияние глобализации на особенности развития и управления в системе высшего образования, трансформацию государственной образовательной политики; обобщить опыт Российского университета дружбы народов (РУДН) относительно практических аспектов реализации тезиса об инновациях в преподавании.

Результаты. Исследуя структуру мирового рынка гражданской наукоёмкой продукции, мы сталкиваемся с тем фактом, что величина сегмента России очень мала (рис. 1) [6; 7]. В чем причина такого отставания?

Во-первых, в стране практически отсутствует современная высокотехнологичная промышленность. А спрос рождает предложение! Внутренний рынок настолько мал и непритязателен, что вряд ли можно говорить о его привлекательности для тех, кто вздумает заработать что-то на нем.

И потом, в отсутствие связи, сращивания науки с промышленностью невозможно создать какой-либо инновационный продукт, обладающий рыночной привлекательностью.

Во-вторых, невозможно оценить достоинства инновационного продукта, не выведя его на мировой рынок. И здесь наше государство похоже на «собаку на сене»:

с нефтью, с газом, с другим сырьем – пожалуйста, торгуйте, а ученому, с результатом его научной деятельности, с продуктом его ума на внешний рынок нельзя!

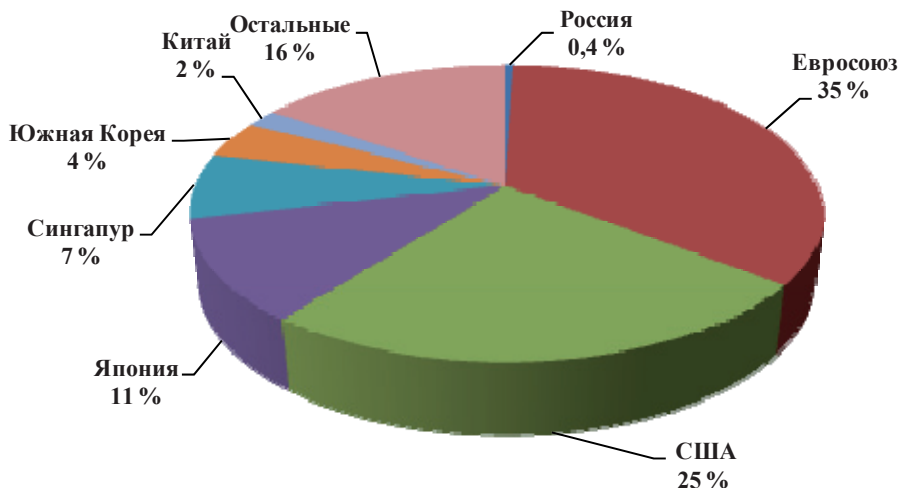


Рис. 1. Структура мирового рынка наукоемкой продукции по национальной принадлежности стран-участниц в 2011 г., %

И наконец, отсутствие минимально благоприятных условий для инновационного предпринимательства и законов о защите интеллектуальной собственности резко тормозит этот процесс и лишает предпринимателя каких-либо стимулов в создании и продвижении интеллектуального продукта на внешний рынок [1].

Мы много говорим о модернизации и инновационности, на уровне слов и мероприятий задействован практически весь необходимый лексикон: инновационная промышленность, рынок, инвестиции (даже ангел-инвесторы), венчур, фонды, менеджмент, технопарки... Но, опять же, они все ориентируются не на мировой, а на внутренний, российский рынок, который сейчас составляет меньше процента от мирового. Вместо того чтобы конкурировать по жестким мировым инновационным критериям, наука теряет уровень, ориентируясь на удовлетворение куда более доступных потребностей российской промышленности. В среднем для инновационного проекта в России объем рынка, по оценкам Эдуарда Годика, в прошлом заместителя директора Института радиотехники и электроники РАН, а ныне консультанта по инновационным технологиям в США, составляет несколько миллионов долларов в год, по сравнению с сотнями миллионов на мировом рынке. И это при сопоставимых затратах на разработку и производство продукта [2].

В нормальных условиях, как это принято в западных странах, государственная поддержка и финансирование играют очень существенную роль. Но и здесь наше государство по объему финансирования науки значительно отстает от западных стран, не давая при этом развернуться и предпринимателю. А ведь подход должен быть прозрачен, понятен и сформулирован простой фразой: чем выше возможность коммерческого использования результатов научных разработок, тем ниже доля финансовой поддержки государством этих исследований, и наоборот. То есть государство могло бы активно поддерживать фундаментальную науку, но при этом дать возможность предпринимательскому сектору зарабатывать на инновациях.

На западе основными центрами научных исследований являются компании и университеты, причем как прикладных, так и фундаментальных исследований.

Отсюда и обоснованное желание разобраться: а что же происходит с университетами? Ведь именно они ведут разработки и формируют кадры будущих исследователей, разработчиков и изобретателей.

Высказывание Э. Тоффлера, с точки зрения автора, как нельзя лучше отражает сегодняшний вызов, стоящий перед университетами: «...нельзя сохранять гомогенную систему образования тогда, когда остальная часть общества стремится к гетерогенности» [5, с. 447]. Проецируя данное высказывание на заданную тематику, можно сформулировать тезис: инновации во всех сферах невозможны без внедрения инновационных подходов в образование.

Связь, казалось бы, очевидная, но об этом приходится говорить, поскольку высшая школа сегодня переживает непростые времена, меняется сам контекст существования высшей школы. В чем это проявляется?

Прежде всего, следует отметить глобализацию как процесс, охватывающий все стороны современной жизни. Увеличивается не только реальная, но и виртуальная мобильность людей, капитала, ресурсов, знаний; размывается концептуальное понятие «государство-нация»; подрывается способность государства контролировать экономические и политические преобразования и т. д. Можно и дальше перечислять, но все это сопровождается усложнением процессов в культуре.

На фоне глобализации сформировались и новые тенденции в высшем образовании: возрос и продолжает увеличиваться спрос на высшее образование, размываются национальные рынки, возникает рынок высшего образования без границ, перед государствами встает задача выработки новой образовательной политики.

Формирование глобального рынка высшего образования приводит к тому, что стремительно растет мобильность – и студенческая, и преподавательская, в том числе и научных кадров университетов. По данным ЮНЕСКО, за период с 1987 по 2010 г. студенческая мобильность возросла более чем на 300 %. К 2015 году около 5,4 млн студентов будут учиться за границей, к 2025-му – около 9 млн человек. Для многих стран это стало очень выгодным бизнесом и существенной статьей в доходной части бюджета (рис. 2) [3; 6; 7].

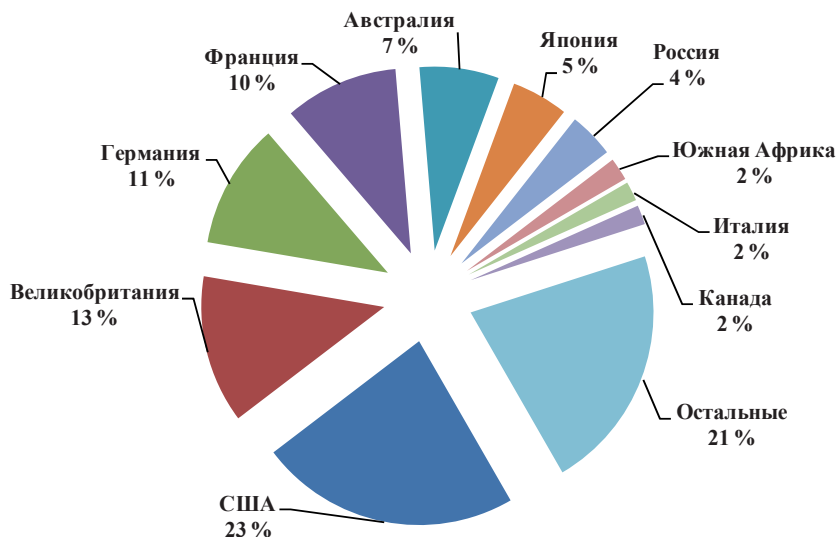


Рис. 2. Структура потока мобильных студентов в разрезе принимающих стран в 2011 г., %

Эти тенденции порождают множество проблем, которые требуют скорейшего разрешения. Среди этих проблем можно выделить такие как нерешенность во-

проса о государственном и международном признании дипломов, выполнение критериев обеспечения качества, распространение двойных дипломов, которое диктует необходимость определения структуры и правового статуса таких программ, их распространенность на уровне бакалавриата значительно меньше, чем в магистратуре, и т. д.

Решить эти проблемы на базе старых подходов невозможно. Поэтому предлагаем рассмотреть инновации в образовании как инновации в управлении, организации, преподавании.

Сегодня много говорят о новых подходах в управлении образовательными учреждениями. Если говорить о национальном уровне, то сегодня в России маятник качнулся в сторону автономизации государственных университетов. И это хорошо, поскольку все уже намучились с законом о государственных закупках и тотальным контролем казначейства, когда даже пригласить иностранного преподавателя становится порой неразрешимой проблемой. На уровне самого университета использование системы стратегического менеджмента дает все возможности сохранить университетские традиции академической среды и выстроить траекторию развития университета на перспективу. Примером тому может служить почти десятилетний опыт РУДН, который, не относясь ни к категории федеральных, ни к категории научно-исследовательских, а значит, не получая никаких дополнительных финансовых вливаний, предусмотренных для этих категорий, тем не менее устойчиво сохраняет позиции четвертого вуза страны. Появляющиеся время от времени попытки представить образовательный процесс в университете как некий бизнес-процесс и на этой основе проводить реинжиниринг бизнес-процессов, мне кажутся чрезмерными и не вписывающимися в культурную и образовательную среду высшего учебного заведения.

В организации образовательного процесса последней инновацией, ответом на вызовы глобализации, стал Болонский процесс, вышедший уже за рамки Европейского Союза, поскольку к нему присоединились и другие страны. Болонский процесс (который официально получил свое завершение в 2010 г.) – это трехуровневая система образования – бакалавриат, магистратура, аспирантура (в России и бакалавриат и магистратура – это лишь разные ступени высшего образования и только аспирантура – это постградуальная форма); европейская система трансфера зачетных единиц (кредитов); единая система академических степеней, содействие мобильности и т. д. К этому процессу присматриваются, и многие вещи перенимают и в других странах американского и азиатского континентов. В России с 2011 г. все университеты перешли на двухступенчатую подготовку, упразднены специальности и многие из них укрупнены в рамках направлений, приняты стандарты нового поколения, о которых можно говорить отдельно.

Парадокс современности состоит в следующем: в обществе, стремящемся к разнообразию, мы пытаемся унифицировать систему образования как на глобальном уровне – Болонский процесс, так и на национальных уровнях.

Есть ли пути разрешения этого парадокса? На наш взгляд, решение лежит в плоскости выделения базового образовательного уровня, унифицированного по направлениям и по объемам трудозатрат (и не более того), закладывающего фундамент в той или иной отрасли знаний и дающего основу для последующей специализации в рамках выбранного направления. А вот дальнейшая диверсификация постградуальных программ – этот тот инструмент, который наилучшим образом способен улавливать потребности общества и рынка. И здесь велика роль университетов, которые обязаны эти потребности удовлетворять. Но способны ли сегодня университеты уловить те сдвиги в технике и технологиях, которые скоро потребуют специалистов нового профиля?

Здесь кроется третий аспект инноваций в образовании – инновации в преподавании, главное содержание которых состоит в смычке практики, на-

уки и образования. В связи с этим мне хотелось бы немного рассказать об опыте экономического факультета и Института мировой экономики и бизнеса РУДН. Благодаря усилиям нашего факультета Российский университет дружбы народов едва ли не единственный в стране имеет лицензию на осуществление космической деятельности. Началось все с выполнения небольших заказов на проведение исследовательских работ экономического характера (хоздоговорных работ). Затем встал вопрос о подготовке кадров для ведущих предприятий Роскосмоса. В рамках этого запроса была создана базовая кафедра прикладной экономики, которая стала первой в своем роде кафедрой, выпускающей высококвалифицированных специалистов в области экономических наук для предприятий ракетно-космической промышленности РФ. На кафедре открыты аспирантура и две магистерские программы – «Экономика инновационной деятельности» и «Управление наукоемкими отраслями».

Магистрам и аспирантам базовой кафедры предоставляется редкая возможность участия в научно-исследовательских работах в области прикладной экономики и математического моделирования, направленных на решение актуальных задач для ФГУП «ЦНИИмаш» и других ведущих организаций ракетно-космической промышленности РФ, разрабатывающих и выпускающих наукоемкую продукцию. Магистры и аспиранты базовой кафедры привлекаются к проведению комплексных экономических исследований, а также анализа эффективности государственных инвестиционных проектов в интересах Федерального космического агентства «Роскосмос» (и его ведущих организаций – ФГУП «ЦНИИмаш»; ФГУП «Организация «Агат»; РКК «Энергия» и др.).

В период обучения студенты приобретают практикоориентированные навыки в области инновационной экономики, способности планирования и прогнозирования инновационных процессов.

По окончании обучения выпускники базовой кафедры могут применить свои навыки и полученные знания как в передовых, так и в развивающихся и традиционных отраслях экономики РФ и зарубежных стран, работать в государственных и муниципальных органах власти.

Сегодня совокупный портфель заказов экономического факультета и Института международной экономики и бизнеса (ИМЭБ) на проведение научно-исследовательских работ хоздоговорной тематики от Роскосмоса достигает уже 20 млн рублей.

Важно внедрять в образовательный процесс продукты и результаты инновационной деятельности предприятий Роскосмоса. Совсем недавно на экономическом факультете Российского университета дружбы народов открылся инновационно-образовательный Центр космических услуг, созданный в соответствии с соглашением о сотрудничестве между ОАО НПК «Рекод» и РУДН. ОАО НПК «Рекод» является структурным подразделением Роскосмоса и головным предприятием в сфере практического использования космической деятельности в интересах РФ и ее регионов [4]. Сотрудничество с РУДН, в котором ежегодно обучаются студенты из более чем 145 стран мира, направлено на достижение основной цели – продвижения отечественных программных продуктов на мировой рынок. Деятельность Центра направлена на практическую реализацию результатов космической деятельности в интересах социально-экономического и инновационного развития регионов России, муниципальных образований, отраслей национального хозяйства. В аудитории экономического факультета, где будут проходить занятия для студентов экономического, юридического, инженерного и экологического факультетов, установлены аппаратно-программные средства целевых систем мониторинга основных отраслей экономики.

В связи с тем, что геоинформационные системы (ГИС) вводятся на всех уровнях государственного управления, потребности в знаниях подобного рода являются жизненно необходимыми как в образовательном процессе, так и в реальной жизни. РУДН и ОАО НПК «Рекод» договорились о совместной разработке учебных курсов, программ дополнительного образования, методического обеспечения, а также о совместной междисциплинарной магистерской программе «ГИС в управлении отраслями и территориями».

Реализация этого проекта позволит внедрить результаты космической деятельности в образовательный процесс и практику, укрепить международный престиж российского образования, обеспечить преподавание на современном уровне. Немаловажным фактором становится оказание услуг по дополнительному образованию госслужащих.

Выводы. Подводя итоги исследования инновационных аспектов развития мирового сообщества и роли инноваций в жизни современной России, можно сделать следующие выводы:

- незначительность сегмента России на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции (0,3 – 0,5 %) может объясняться: низкими темпами развития национальной высокотехнологической промышленности и незначительностью связей между наукой и промышленностью, что обуславливает недоразвитие внутреннего рынка; недостаточностью государственного стимулирования и поддержки научной деятельности в стране вследствие приоритетности финансирования экспортноориентированных отраслей национальной экономики сырьевой направленности; фрагментарностью системы законодательно-институционального обеспечения эффективности использования интеллектуальной собственности;

- процессы глобализации способствуют формированию инновационных подходов к системе высшего образования, изменяя контекст ее существования. Возрос и продолжает увеличиваться спрос на высшее образование, размываются национальные рынки, возникает глобальный рынок высшего образования – рынок без границ. Перед государством встает задача выработки новой образовательной политики, учитывающей стремительно растущую студенческую, преподавательскую мобильность, что в крупнейших странах, принимающих мобильный поток, является выгодным бизнесом и существенной статьей в доходной части бюджета;

- практическая деятельность Российского университета дружбы народов показывает, что инновации в образовании представляют собой инновации в управлении, организации и преподавании. Автономизация в управлении государственными университетами, организационное формирование базового образовательного уровня, унифицированного по направлениям и по объемам трудозатрат, с дальнейшей диверсификацией постградуальных программ, поиск путей смычки практики, науки и образования, используется университетом как инструмент, который наилучшим образом способен улавливать потребности общества и рынка.

Библиографические ссылки

1. **Акимова Т. А.** Экономика устойчивого развития : учеб. пособ. / Т. А. Акимова, Ю. Н. Мосейкин. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2009. – 430 с.
2. **Мосейкин Ю. Н.** Экономическая политика государства : учеб. пособ. для вузов; Изд. 2, перераб. и доп. / Ю. Н. Мосейкин, И. И. Маловичко, Е. А. Мукайдех. – М. : Изд-во РУДН, 2010. – 258 с.
3. **Мосейкин Ю. Н.** Международный транснациональный капитал в Латинской Америке / Ю. Н. Мосейкин. – М. : Изд-во РУДН, 2010. – 220 с.
4. ОАО «Научно-производственная корпорация «Рекод». Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа к странице: www.nprekod.ru/
5. **Тоффлер Э.** Шок будущего: пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М. ООО «Изд-во АСТ», 2003. – 557 с.

6. The Science of Innovation. ESF-STOA policy brief / European Science Foundation, 2012. – 12 p.

7. Cross-National and Multi-Level Analysis of Human Values, Institutions and Behaviour (HumVIB) / European Science Foundation, 2012. – 32 p.

Надійшла до редколегії 14.01.2013.

УДК 339.92

Г. В. Нямешук, І. А. Суходольський

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проаналізовано поточні міжнародні інноваційні проекти космічної галузі України, що мають за мету комерціалізацію технологій. Визначено перспективні напрями управління інноваційною діяльністю підприємств галузі.

Ключові слова: освоєння космосу, космічні технології, інноваційний проект, «Морський старт», «Циклон-4», «EgyptSat», «GMES».

Проанализированы текущие международные инновационные проекты космической отрасли Украины, целью реализации которых является коммерциализация технологий. Определены перспективные направления управления инновационной деятельностью предприятий отрасли.

Ключевые слова: освоение космоса, космические технологии, инновационный проект, «Морской старт», «Циклон-4», «EgyptSat», «GMES».

Analyzed the current international innovative projects Ukrainian space industry, which is to implement the commercialization of technologies. Determined perspective directions of innovative activities of the industry.

Key words: space exploration, space technology, innovative project, «Sea Launch», «Cyclone-4», «EgyptSat», «GMES».

Вступ. Інноваційний вектор розвитку становить основу системоутворюючих урядових проектів «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року», «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», активно розробляється профільними відомствами, зокрема Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України, мережею регіональних центрів з інвестицій та розвитку. До розробки та техніко-економічного обґрунтування конкретних заходів щодо реалізації інноваційної моделі економіки залучаються провідні наукові організації України: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, Державне підприємство «Інститут економіки і прогнозування НАН України» тощо [6].

Питанням прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання через прийняття соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку присвячені праці плеяди вчених-економістів: М. Абрамовіца, Е. Денісона, Л. Канторовича, Р. Солоу, Г. Чернікова і Д. Чернікової, Й. Шумпетера. Дослідженням можливостей адаптації економічної системи України до вимог інноваційної моделі займаються й національні видатні спеціалісти: Л. Антонюк; А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, А. Поручник, В. Савчук, В. Семиноженко, Л. Федулова та ін. Особливості здійснення і розвитку космічної діяльності відображено у ро-

ботах вітчизняних фахівців: О. Білоруса, З. Варналія, В. Горбуліна, О. Дегтярева, Л. Кістерського, С. Конюхова, А. Шевцова, В. Шеховцова.

Постановка завдання. Сучасний стан досліджень з цієї тематики дозволяє авторам стверджувати про необхідність: аналізу тенденцій розвитку діяльності у сфері освоєння і використання космічного простору за окремими сферами; оцінки найбільш витратних міжнародних інноваційних проектів створення космічної техніки і технологій; вивчення поточних, реалізовуваних інноваційних проектів підприємств космічної галузі України з метою окреслення перспективних напрямів управління їх інноваційною діяльністю.

Результати. Розвиток міжнародної співпраці в процесах освоєння і використання космічного простору на сьогодні може бути описаний цілим рядом тенденцій за основними сферами діяльності: цивільним і військовим космосом, комерційним сектором космічної діяльності [2; 3].

У сфері цивільної космічної діяльності такими тенденціями є:

- збільшення числа країн, які розвивають національну космічну програму, а також більш амбітний характер їх національних космічних політик;
- розширення спектра можливостей співпраці і координації у сфері освоєння і дослідження космічного простору, у тому числі при спільній реалізації державних і комерційних інноваційних проектів, програм;
- активізація країн азіатського регіону, де, внаслідок конкурентної боротьби, нові учасники профільної діяльності (Монголія, В'єтнам) долучаються до реалізації проектів із країнами і космічними організаціями, які є більш досвідченими і технологічно досконалими (Південна Корея, Японія, багатонаціональний регіональний азіатсько-тихоокеанський форум космічних агентств (APRSAF));
- зростання і, як наслідок, переважна концентрація уваги учасників ринку космічних технологій на комерційній діяльності, комерціалізація і трансфер технологій, організація конкурсів інноваційного характеру.

У розвитку сфери військово-космічної діяльності як основні можна назвати такі тенденції:

- процеси використання космічних апаратів, реалізація програм закупівель і налагодження мереж зв'язку набувають характеру спільного координування урядами різних країн;
- модель державно-приватного партнерства у сфері військового космосу набуває все більшого поширення і наближається до оптимальної внаслідок системного зростання витрат на виконання інноваційних проектів;
- в галузі моніторингу оперативної обстановки в космічному просторі спостерігається підвищення вимог до якості, повноти і функціонального навантаження інформації.

Сфера комерційної космічної діяльності і підприємництва, представники якої є найактивнішими учасниками інноваційної діяльності серед підприємств галузі, розвивається за такими напрямками:

- розширення ланцюжків переділів, що зумовлює імпорт і експорт усе більш складних компонентів;
- міжнародні ринки і міжнародні продажі стають ключовими для стратегічного планування нових бізнесів;
- зростаюча роль інноваційних призів (грантів), що стимулюють міжнародну космічну діяльність підприємств.

Триєдина дія вказаних сфер космічної діяльності формує сучасні реалії функціонування підприємств космічної галузі:

- переорієнтація ринку на комерційні застосування та інноваційні проекти;
- комерціалізація, тобто поява постачальників усього спектра космічних послуг на комерційній основі, так само як і залучення прямих і портфельних інвесторів;

- підвищення зацікавленості крупного промислового і наукового капіталу в активності на ринку космічних послуг як в якості продавця, так і покупця;
- перетворення ринку космічних послуг на високодохідний і, як наслідок, швидкосамоокупний бізнес;
- поглиблення інфраструктури ринку і поява нових обслуговуючих галузей (страхування пусків, лізинг космічних апаратів на орбіті).

Значна вартість міжнародних інноваційних проектів у сфері космічних пошукувань стимулює уряди країн до пошуку аспектів спільного їх виконання і реалізації (табл.) [4].

Таблиця

**Найкрупніші міжнародні інноваційні проекти
у сфері освоєння та використання космічного простору**

Проект	Учасники	Вартість, млрд дол.	Ефект синергії
Міжнародна космічна станція	Росія, США, ЄС, Японія, Канада, Італія	95	Спільне фінансування і науково-технічні розробки
Термоядерний реактор - ІТЕР	ЄС, Японія, Канада, Росія, Казахстан	13	Відсутність дублювання функцій, розподіл праці, спільні розробки
Галілео	ЄС, Росія, Індія, Китай, Україна, Ізраїль, Марокко, Саудівська Аравія	4,5	Загальна користь при менших витратах для кожного учасника, сучасна координація проекту
Морський старт	Україна, Росія, США, Норвегія	1,5–2	Відбір найкращих складових, спеціалізація праці, що забезпечує високу якість

Унікальність розробок змушує звертатися до партнерів, оскільки це є не тільки дешевшим, й іноді єдиним способом виконати встановлене завдання. Так, приблизна вартість проекту «Міжнародна космічна станція», за даними «Росавіа-космосу», складає 100 млрд дол., а річні бюджети провідних учасників проекту у 2008 р. були затверджені на такій позначці: Космічне агентство США (NASA) – 17,9 млрд дол., Космічне агентство Російської Федерації (ФКА) – 250 млн дол.

Достатність коштів ще не гарантує вдалої реалізації космічного проекту, оскільки, зазвичай, колектив однієї держави не в змозі розробити усієї наукової і технологічної бази або ж додаткові дослідження роблять програму надто тривалою, а тому не вигідною.

Космічні агентства провідних космічних держав використовують механізми залучення необхідних коштів із джерел приватного капіталу, налагоджуючи зв'язки з приватними підрядниками: Європейське космічне агентство (ЄКА) – з авіаційно-космічним концерном EADS, Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору США (NASA) – з Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics. Космічне агентство Японії (JAXA) – з Mitsubishi Heavy Industries. Державні контракти забезпечують, наприклад, підрядникам NASA дохід до 1,5 млрд дол. за один проект. Портфель замовлень французької Arianespace містить 40 супутників загальною вартістю близько 3 млрд євро.

Джерелами фінансування наукових досліджень, виробництва високотехнологічної космічної продукції у провідних космічних країнах є: федеральний бюджет (28–34 %), приватний капітал (США, ЄС – 30–40 %), внутрішні джерела підприємств (Росія – 15–20 %), міжнародні контракти, внутрішні та зовнішні позики [5].

Усі вказані вище тенденції є справедливими для підприємств космічної галузі України, які беруть участь у реалізації інноваційних проектів, керованих Державним космічним агентством України.

До сфери управління Державного космічного агентства України входять 32 суб'єкти господарювання: 19 державних підприємств, 7 акціонерних товариств та 6 бюджетних установ.

За напрямками діяльності підприємства космічної галузі України поділяють на такі групи (рис.) [7].

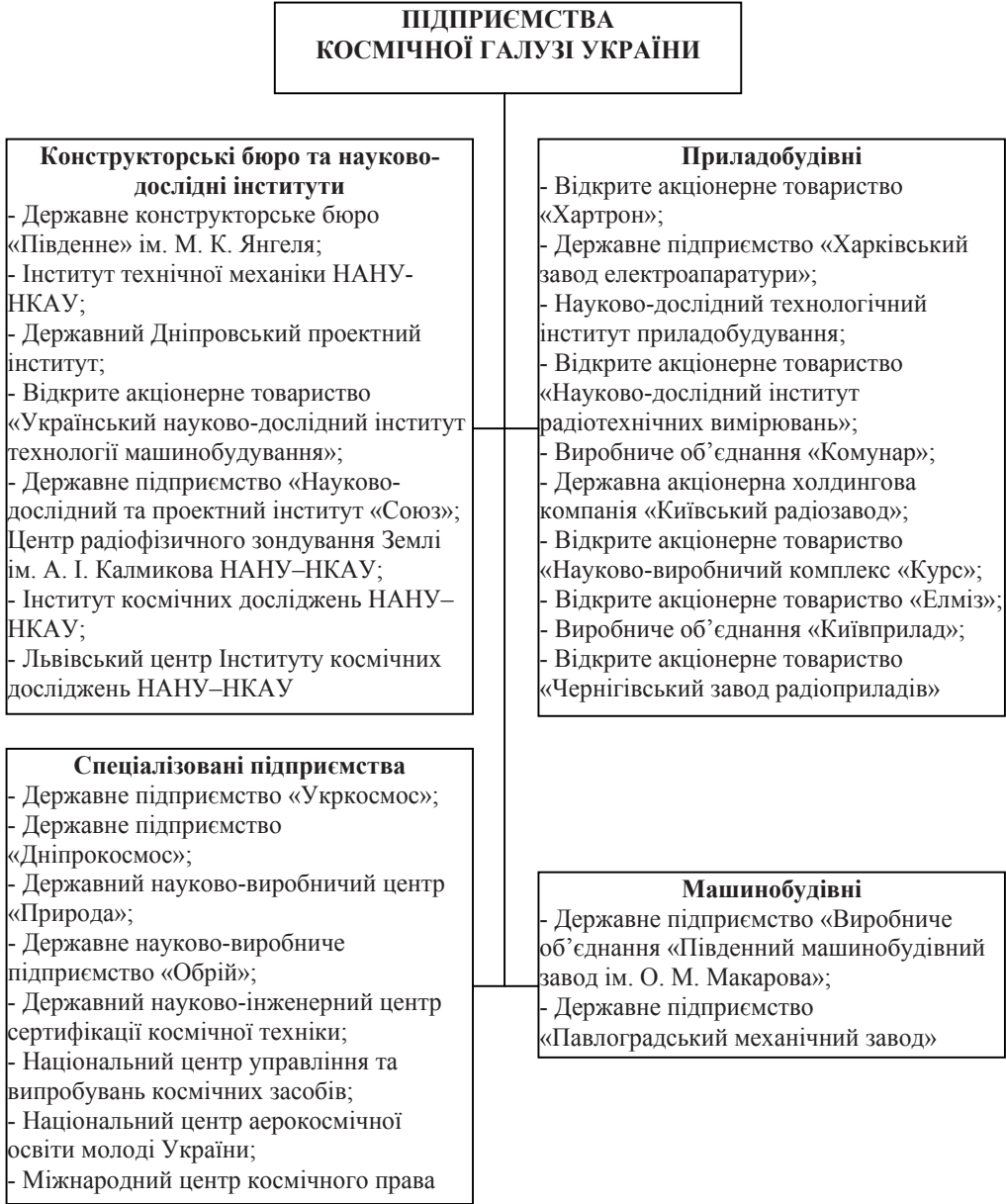


Рис. Групи підприємств космічної галузі України за спеціалізацією діяльності

Як бачимо з рисунка, для космічної галузі України характерним є чіткий розподіл підприємств за профілем діяльності. Така спеціалізація, з одного боку, дозволяє підприємствам галузі гарантувати високу якість виконуваних робіт та, з іншого, окреслює перспективи участі у реалізації комерційних міжнародних проєктів для створення нових зразків інноваційної космічної техніки та технологій.

Комерційними міжнародними проектами, в яких на сьогодні бере участь Україна, є «Циклон-4», «EgyptSat» та «GMES».

Українсько-бразильський договір, підписаний на міждержавному рівні, «Про довгострокове співробітництво у рамках використання ракети-носія «Циклон-4» заклали основи бінаціонального підприємства «Алькантара Циклон Спейс» («Alcantara Cyclone Space»). **Спільне бінаціональне підприємство, створене на основі рівних вкладів учасників, бере на себе управління проектом [1].** Роботи зі створення космічного ракетного комплексу включатимуть розробку нової модифікації ракетноносіїв сімейства «Циклон»; створення експериментального наземного випробувального обладнання; будівництво споруд технічного і стартового комплексів. Особливе значення проекту «Циклон-4» для України пояснюється декількома причинами. По-перше, на 90 % космічний комплекс буде створюватися за рахунок кооперації українських розробників і виробників ракетно-космічної техніки, приладобудівних, металургійних, хімічних підприємств і спеціалізованих будівельних організацій, що забезпечить близько 40 тисяч робочих місць. По-друге, роботи в ході проекту значно збагатять наукову, технологічну та інтелектуальну базу українських підприємств, об'єктивно підвищать інноваційний потенціал космічної галузі. По-третє, українські пускові технології закріпляться на міжнародному ринку пускових послуг у сегментах низьких та середніх орбіт, що при унікальних можливостях космодрому Алькантара забезпечить Україні одне з провідних місць серед космічних країн [8].

Українське підприємство Державне конструкторське бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля (ДКБ «Південне») у 2001 році перемогло у міжнародному тендері на створення першого єгипетського супутника дистанційного зондування Землі EgyptSat-1, випередивши інших учасників тендера – Велику Британію, Росію, Корею та Італію [8]. Замовником від уряду Єгипту виступила компанія NARSS (Єгипет), яка фінансувала проектування, виготовлення, запуск, навчання та передачу технологій для супутника. У квітні 2007 р., через 6 років після укладання контракту, конверсійна ракета-носіє «Дніпро-1» вивела з космодрому Байконур супутник на сонячно-синхронну орбіту. Окрім EgyptSat-1, ракета-носіє вивела ще шість супутників Саудівської Аравії космічним апаратом SaudiSat-3, космічними апаратами серії «SaudiComSat» і сімома космічними апаратами «CubeSat». Група високотехнологічних підприємств забезпечила не тільки розробку і виготовлення супутника, а й сприяла розгортанню в Єгипті наземної станції керування супутником у польоті та модернізації станції прийому даних дистанційного зондування. До цієї групи підприємств, окрім ДКБ «Південне», увійшли Науково-дослідний інститут радіотехнічних вимірів (Харків), науково-виробничі підприємства «Хартрон-Консат» і «Хартрон-Юком» (Запоріжжя), Державне науково-виробниче підприємство «КОНЕКС» (Львів), КП «ЦКБ «Арсенал» (Київ). Перспективний запуск сімейства єгипетських супутників відкриває нові перспективи для космічних підприємств України, які вже подали заявку на участь у тендері щодо запуску EgyptSat-2.

Як налагодження партнерських зв'язків між Україною та Європейським космічним агентством слід розглядати участь підприємств галузі в ініціативі GMES. Проект «GMES – Україна», у ході якого передбачається створення української ракетної і наземної підсистеми (сегмента), спрямований на отримання інформації щодо навколишнього середовища та безпеки. Інститут космічних досліджень НАНУ–ДКАУ, який виступає координатором робіт підготовчого етапу, згуртує навколо себе провідні установи та інститути космічної галузі держави, Національної академії наук, університети, які забезпечать науковий потенціал реалізації проекту. Пріоритетними напрямками робіт за проектом є такі: навантаження на довкілля, що спричиняє зростання ризиків; моніторинг рослинного покриву, ризиків повені та лісових пожеж; моніторинг Азовського та Чорного морів, атмосфери і космічної погоди.

Висновки. Сучасними реаліями функціонування підприємств космічної галузі є: переорієнтація ринку на комерційні застосування та інноваційні проекти; комерціалізація; підвищення зацікавленості крупного промислового і наукового капіталу в активності на ринку космічних послуг; перетворення ринку космічних послуг на високодохідний і швидкосамоокупний бізнес; поглиблення інфраструктури ринку і поява нових обслуговуючих галузей.

Унікальність і значна витратність найбільших міжнародних інноваційних проектів у сфері освоєння космічного простору зумовлює функціонування партнерств. Космічні агентства провідних космічних держав для реалізації інноваційних проектів використовують механізми залучення необхідних коштів із джерел приватного капіталу, налагоджуючи зв'язки з приватними підрядниками.

Перспективними напрямками управління інноваційною діяльністю підприємств космічної галузі України є: якісне перетворення національної системи управління у мережі підприємств Державного космічного агентства; участь національних підприємств у міжнародному співробітництві на основі чіткого розподілу праці; розвиток супутникового сегмента, космічного туризму і виготовлення космічних апаратів важкого класу.

Бібліографічні посилання

1. Інформаційні матеріали про стан аерокосмічного ринку / Інтернет-сторінка «Аерокосмічний портал України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.space.com.ua
2. Космическая деятельность ведущих государств мира [Препринт] / М. : ЦНИИ-МАШ, 2010. – 117 с.
3. **Молдабеков Е. М.** Перспективы сотрудничества стран СНГ в космической отрасли / Е. М. Молдабеков, Е. Ю. Винокуров. – Алматы : Евразийский банк развития, 2010. – 52 с.
4. На чем может заработать Украина как игрок на мировом рынке, и в чем ее конкурентные преимущества? // Компаньон. – 2003. – 23 января. – С. 16–22.
5. **Нямешук Г. В.** Вплив іноземних інвестицій на формування економічного потенціалу підприємств космічної галузі України : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г.В. Нямешук. – Д. : ДНУ, 2009. – 24 с.
6. **Нямешук Г. В.** Розвиток світового ринку космічних технологій в контексті сучасних інтеграційних процесів / Г. В. Нямешук // Вісник Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Світове господарство та міжнародні економічні відносини. – Вип. 4. – 2012. – С. 150–159.
7. Річний звіт Національного космічного агентства України за 2011 рік. – К. : Спейс-Інформ, 2011. – 28 с.
8. Офіційний сайт Державного космічного агентства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua>

Надійшла до редколегії 25.12.2012.

УДК 339.923: 531.62

С. А. Пелих, И. П. Сидоров, М. В. Городько

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ БЕЛАРУСИ ЧЕРЕЗ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННУЮ ФОРМУ СОБСТВЕННОСТИ

Дано авторське бачення неоіндустріалізації Білорусі та інших країн СНД через створення вертикально-інтегрованих холдингів із приватно-державною формою

власності. Розглянуто позитивні сторони створення вітчизняних і міжнародних корпорацій.

Ключові слова: неоіндустріалізація, вертикально-інтегровані холдинги, ланцюжок створення доданої вартості, інтелектуальний потенціал, CALS-технології, світові ціни, стандарти ISO-9000.

Дано авторское видение неоиндустриализации Беларуси и других стран СНГ через создание вертикально-интегрированных холдингов с частно-государственной формой собственности. Рассмотрены позитивные стороны создания отечественных и международных корпораций.

Ключевые слова: неоиндустриализация, вертикально-интегрированные холдинги, цепочка создания добавленной стоимости, интеллектуальный потенциал, CALS-технологии, мировые цены, стандарты ISO-9000.

Given the author's vision neoindustrializatsii Belarus and other CIS countries through the creation of a vertically integrated holding company with public-private ownership. We consider the positive aspects of the development of domestic and international corporations.

Key words: neo-industrialization, vertically integrated holdings, value chain, intellectual capacity, CALS-technologies, world prices, the ISO-9000.

Введение. Известно, что индустриализация имеет не одну, а две фазы, что индустриализация не заканчивается на электрификации рабочих мест, а продолжается их компьютеризацией и автоматизацией, вплоть до становления единой автоматизированной системы производительных машин, взаимно интегрированных микропроцессорными или цифровыми технологиями. Эта вторая фаза и означает неоиндустриализацию.

Конкретным количественным индикатором хода неоиндустриализации может служить удельный вес автоматизированных рабочих мест. В наиболее индустриальных странах мира доля таковых колеблется от 12 до 24 % из общего количества в соответствующих секторах. Это означает, что самые развитые державы планеты вступили в этап крупномасштабной неоиндустриализации.

Имеется более строгий критерий. В классической экономической науке мощь индустриальной производительной силы измеряется в так называемых «машинных работниках». Для примера, в промышленности США насчитывается сейчас около 6,5 млрд машинных работников, из них автоматизировано примерно 15 %, в промышленности России – 2,3 млрд, в том числе автоматизированных – менее 2 % [1]. На 1 % жителей, проживающих в индустриально развитых странах, приходится 3,4 % машинных работников, действующих в мировом хозяйстве. В России и Беларуси на 1 % населения приходится 2 % машинных работников, что в 1,7 раза меньше, чем в развитых странах. Отсюда можно сделать вывод, что мы отстаем от передовых стран, поскольку отстаем в неоиндустриальном развитии. Вступление на путь неоиндустриализации – этап, который ведущие промышленно развитые страны проходят начиная с 1970-х годов, обуславливает создание и функционирование экономической системы, приведенной в полное соответствие с законом вертикальной интеграции.

Постановка задачи. Цель работы состоит в том, чтобы обосновать безальтернативность создания в странах СНГ вертикально-интегрированных холдингов для устойчивого экономического развития.

Результаты. Основное требование данного объективного закона сводится к следующему: извлечение прибыли допускается из конечного обрабатывающего производства и не допускается из добывающего или промежуточного.

Сущность и значимость интегрированных формирований определяются, во-первых, возможностью минимизации затрат по этапам технологического цикла, во-вторых, эффектом масштаба.

При традиційному господарюванні підприємства – виробники сировини продають продукцію по цінам, формуючись з урахуванням транзакційних витрат. В свою чергу, наступні ланки технологічної ланки продають свій продукт також з урахуванням комерційних витрат і різноманітних відчислень. В результаті цих процесів відбувається нагромадження і різке збільшення витрат з відповідним зростанням цін. Інша ситуація спостерігається в інтегрованих економічних системах, коли сировина або проміжний продукт передається (або продається на основі авансових розрахунків) по етапам технологічного циклу на основі нормативних витрат з мінімізацією інших витрат і платежів. При цьому знижується собівартість кінцевої продукції, що дозволяє при її реалізації сформувати ціни на рівні трохи нижче ринкових, що в поєднанні з високим якістю призводить до можливості завоювання і утримання більшої ринкової частки.

Перевагою вертикальної інтеграції є можливість керувати з «ядра» холдингу ланкою створення доданої вартості. Наприклад, створення вітчизняних агрохолдингів дозволить рівномірно розподілити доходи в сільському господарстві. На сьогоднішній день прибуток і трудовитрати розподілені наступним чином: на сировину йде 80 %, на переробку і реалізацію – 20 % трудовитрат. Дохід же розподіляється зворотньо пропорційно: 20 % – виробнику сировини, 80 % – переробникам і реалізаторам кінцевої продукції.

Розглянемо, яким чином зараз виготовляється складна машинобудівна продукція світовими виробниками. Її виготовляють холдинги – підприємства з мережею структурою, в центрі якого знаходиться так зване «ядро», яке представляє собою конструкторське бюро і науково-дослідницькі лабораторії, що формують вигляд виробу, розробляють його, моделюють і випробовують експериментальні зразки і т. д. Тут же знаходяться збірні підрозділи з бюро логістики, які організовують кооперовані поставки. В «ядро» входить і фінансово-економічний підрозділ, який формує ланку створення доданої вартості. Для максимального скорочення терміну виготовлення нового виробу, для створення високої доданої вартості, для виведення екологічно шкідливих виробів за межі своїх країн, для звільнення своєї робочої сили від рутинних важких робіт виріб формується за принципами модульності і блоковості. Тобто він як би складається з модулів – вузлів, причому 20 % з них – визначають вигляд виробу для збереження контролю над новими областями знань і технологій – «ядро» виготовляє само, а 80 % решти вузлів на конкурсній основі віддає тим виробникам, які краще, швидше і дешевше поставлять їх на збірку. Ці підприємства можуть бути як «родовими», т. є. входять в структуру холдингу, так і «чужими» з конкуруючого підприємства. Головне тут – висока якість і ціна. Причому ці серійні вузли і деталі купуються з невисокою доданою вартістю 7 – 12 %, а, наприклад, літак «Боїнг» продається з доданою вартістю 2 500 %.

Така політика дозволяє розвиненим країнам, які, в основному, мають 90 % «ядер», контролювати і регулювати отримання доходів за наукоємною продукцією і розвитком нових технологій, оволодіння 5 і 6-го технологічних укладів, назавжди консервувати своє лідерство в розвитку. Розвиваючись країнам вони «дозволяють» освоювати 3 і 4-й технологічні уклади. Деякі з них, наприклад, Південна Корея, Тайвань і Малайзія, накопивши кошти від такої кооперації, роблять прорив в 5-й технологічний уклад. Можливо, з великим жальцем, констатувати, що ми маємо наукові розробки 5 і 6-го технологічних укладів, кілька сотень «ядер», які могли б сформувати вигляд наукоємного виробу з високою доданою вартістю, але все це ми не

можем продать на мировой рынок, так как мы не владеем языком общения – нет мировых цен и международных стандартов серии ИСО 9000-14000. Модульность не получится, если вы купите где-то узел, а он не пристыкуется к вашему изделию, и, наоборот, если вы поставите узел, а он не сможет встроиться в основное изделие где-то в Европе.

Так же обстоит дело и с мировыми ценами. МАЗ не может поставить на серийные машины современный двигатель, бортовой компьютер и другие современные и надежные узлы мирового класса, так как он работает по ценам в три раза ниже мировых. Цена его тягача составляет 45–50 тыс. дол. США, а на мировом рынке тягач такого класса, но выпущенный по правилам, стоит 140 тыс. дол. США. Поэтому при таком потолке цены «ядро» закладывает лучшие в мире дизельные двигатели и другие узлы, цена которых составляет 50–70 тыс. дол. США. Наш МАЗ имеет на все покупные узлы 10–13 тыс. дол. США. Это сразу диктует докупку дизельного двигателя с наименьшей ценой, а значит, и наименьшего качества – двигатели Ярославского завода. По этим причинам наши производители узлов тоже не могут участвовать в мировом разделении труда, ибо им тоже надо покупать станки и технологии, чтобы достичь мирового уровня качества, а это часто составляет сумму в несколько раз больше их стоимости.

Нам надо срочно осваивать международные стандарты, иметь чертежи на электронных носителях и переходить на работу во всем народном хозяйстве по мировым ценам. Этот переход затрагивает все народное хозяйство и, прежде всего, его институциональную основу, но у нас нет другого, обходного пути. Теоретически, выход известен. Это переход к определению валютного курса рубля по паритету покупательной способности. Тогда курс рубля поднимется в три раза, и мы заговорим на одном языке с мировыми товаропроизводителями.

Сущность эффекта масштаба заключается в концентрации производства, когда на базе большей интенсивности (в том числе посредством reinvestирования экономии издержек или большей прибыли в затраты последующего технологического цикла) производится большее количество конечной продукции, что позволяет снизить удельные издержки и (при наличии возможности сбыта) повысить рентабельность производства. Обусловлено это тем фактом, что по мере увеличения объема выпуска и продаж продукции изменяется только часть издержек (переменные затраты), тогда как постоянные издержки стабильны или растут существенно меньшими темпами по сравнению с увеличивающимися размерами производства.

Как уже отмечалось, важнейшим результатом процесса интеграции выступает именно синергетический эффект. Экономическая составляющая синергетического эффекта по сути представляет собой возможные результаты совместных усилий нескольких предпринимательских организаций (или отдельных подсистем одного комплексного предприятия), превышающие итоговый показатель их самостоятельной деятельности. Согласно данному определению, показателями эффекта выступают: прибыль, рентабельность, издержки производства, организационные (загрузка производственных мощностей) и другие более абстрактные выгоды, которые принято называть управленческой синергией. В качестве итога оценки синергетического эффекта выступает соответствующая разность значений выбранного показателя, а сам синергетический эффект рассматривается как результат организующей роли менеджмента, организации труда, производства, планирования, организации принятия решений. Однако на практике оценка результативности деятельности интегрированной структуры обычно проводится на основе анализа только экономических выгод и издержек интеграции. При этом экономические выгоды могут возникнуть лишь при условии, что рыночная стоимость формирования, созданного путем интеграции, выше, чем сумма стоимостей, образующих его предприятий и организаций до их объединения:

$$B = PC_{\kappa c} - (PC_1 + PC_2 + \dots + PC_n),$$

где B – выгоды от интеграции;

$PC_{\kappa c}$ – рыночная стоимость корпоративной структуры;

$PC_1 \dots PC_n$ – рыночная стоимость предприятий до их объединения;

n – количество предприятий – участников корпоративной структуры.

Подход, основанный на теории транзакционных издержек, концентрирует внимание на разных формах экономии, достигаемых через упорядочение рыночного поведения отдельных предприятий путем централизованного регулирования совместной деятельности. В качестве главного показателя эффективности процесса интеграции выступает экономия, определяемая путем сопоставления величины транзакционных издержек до и после создания интегрированной структуры. Другими словами, важнейшим критерием эффективности механизма управления созданным формированием является выполнение условия:

$$Y_i < Y_j,$$

где Y_j – суммарный среднегодовой уровень транзакционных издержек участников интегрированной структуры до начала работ по ее созданию;

Y_i – суммарный среднегодовой уровень транзакционных издержек формирования в период его устойчивого функционирования.

Согласно данному подходу, экономическая эффективность процесса формирования интегрированной структуры определяется показателем:

$$\Delta Y = Y_j - Y_i.$$

Существенным достоинством данного подхода является возможность его использования как при анализе эффективности функционирования уже существующих корпоративных структур, так и при перспективном анализе потенциальной эффективности интеграции.

При учете транзакционных издержек на стадии создания и становления интегрированной структуры могут выступать: затраты, связанные с разработкой организационного проекта формируемой структуры и созданием управляющей компании; затраты на развертывание коммуникационной корпоративной системы (в связи с налаживанием дополнительной отчетности и механизма текущего информационного обмена, участия в органах управления); планируемая экономия издержек предприятий-участников на базе централизации выполнения определенных общекорпоративных задач (маркетинга, консалтинга и др.).

В то же время при использовании данного подхода не предполагается учет влияния на итоговую эффективность таких трудно поддающихся количественной оценке факторов как увеличение рыночной власти, возможность преодоления внешних отрицательных эффектов, выгоды от совместного управления финансовыми ресурсами. Как правило, при оценке результативности действующей интегрированной структуры в качестве основных показателей в рамках данного подхода рассматриваются: фактическая экономия расходов на содержание управленческого персонала на основе централизации выполнения ряда общекорпоративных функций; динамика общей (по формированию) величины накладных расходов на одного занятого в составе производственного персонала; динамика абсолютной величины накладных расходов по всем участникам структуры; средняя доля накладных расходов в общей величине себестоимости продукции по объединению в целом.

Экономическая система, настроенная на строгое осуществление требований закона вертикальной интеграции собственности и производительного капитала, приобретает особый характер и трансформируется в государственно-корпоративную. Такая система уже создана в развитых странах и нам, конечно, надо изучить и творчески использовать их опыт, методы и функции.

В Беларуси имеются уникальные стартовые условия для преобразований. Это, прежде всего, государственная собственность большинства крупных предприятий разных отраслей, которые будут «ядром» будущих национальных и транснациональных корпораций. Опыт развитых стран показывает, что вначале они свои предприятия реструктуризировали, превратив их на основе сетевых структур в холдинги, состоящие из сотен небольших предметноориентированных предприятий. Такие предприятия, состоящие из 100–200 человек, легко приватизировать без особых рисков для корпорации в целом. Сейчас же приватизировать, например, Минский тракторный завод, состоящий из 30 000 работников и оцениваемый по рыночным условиям 40 млрд долл. США, правительство не решается из-за слишком больших рисков и непредсказуемых социально-экономических последствий. Кроме того, будут созданы предпосылки для кооперации с предприятиями других стран независимо от политических предпочтений. Открываются возможности истинной интеграции наших государств, которая диктуется общностью и взаимностью коренных экономических стратегических интересов.

Беларусь имеет мощную и современную нефтехимическую отрасль, в которой нет сырьевой базы. Политическими методами эту задачу не удалось решить, а посредством вертикальной интеграции собственности такое решение будет найдено на уровне субъектов хозяйствования.

Итак, формула верного системного выбора единственна, по сути, императивна: неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция. Исходя из данной формулы, алгоритм общественно необходимых системных преобразований, решений и действий задается фактически однозначно.

Во-первых, применительно к отношениям собственности надо снять ложную и старую системную альтернативу, замкнутую между двумя крайностями: денационализация и ренационализация. Меры национализации, приватизации и обратные допустимы лишь в той степени и постольку, поскольку диктуются приоритетами и темпами становления вертикально интегрированного строения отечественной экономики.

Во-вторых, центр тяжести системных преобразований следует перенести на основное системное звено, т. е. на основное звено собственности, присвоения и воспроизводства промышленного капитала – это должно быть воспроизводственное звено принципиально нового для нашей страны межотраслевого типа, интегрирующего целостные цепочки производства наукоемкой продукции конечного спроса с высокой добавленной стоимостью. Организационной формой такого воспроизводственного звена выступает вертикально-интегрированная корпорация. С установлением ее макроэкономического господства в главенствующую форму собственности выльется интегрированная и институциональная, или деперсонифицированная.

В-третьих, государственно-корпоративная экономическая система должна полностью исключать саму возможность и даже всякие помыслы об извлечении прибыли асоциальными средствами:

- за счет цен;
- за счет налогоплательщиков;
- за счет промежуточных продуктов;
- за счет низких индустриальных переделов;
- за счет биржевого оборота спекулятивного капитала.

Помимо избегания этих очевидных потерь в экономике, будут другие позитивные результаты.

Сейчас в Беларуси уже создано 25 отечественных агрохолдингов, что позволило создать устойчивую социально-экономическую среду в сельском хозяйстве. Идет процесс создания промышленных холдингов и транснациональных компаний (МАЗ + КАМАЗ). Здесь мы сталкиваемся с значительной недооценкой наших предприятий из-за отсутствия в активах предприятий интеллектуального ка-

питала. Так, например, МАЗ вначале оценили в 1 млрд долл. США, а при учете нематериальных активов – бренда, более 100 моделей действующих изделий, мощного конструкторского бюро, цена составляет 40 млрд долл. США. Значит, надо наладить систему оценки и сохранения интеллектуального потенциала в наших странах. Имеются и другие позитивные выгоды от введения отечественных холдингов.

Выводы. Во-первых, будут созданы 100 – 150 тыс. малых предприятий, вовлеченных в эти вертикально-интегрированные корпорации с частно-государственной собственностью.

Во-вторых, экономический потенциал более равномерно разместится в регионах, так как там дешевле инфраструктура, есть избыток рабочей силы, поддержка региональных руководителей и населения.

В-третьих, будет ускоренным образом создана логистическая система страны, гармонично встроена в европейскую. Это даст только на первом этапе до 15 млрд долл. США экспорта услуг и около 300–500 тысяч высококвалифицированных рабочих мест.

В-четвертых, появится возможность инвестировать средства населения в свою экономику, создастся внутренний спрос на товары, услуги, кредиты.

В-пятых, упростится система управления народным хозяйством, что позволит высшим эшелонам власти заниматься долгосрочными стратегическими проектами и реально даст возможность сократить расходы на госуправление.

Введение отечественных холодильников:

- позволит гармонизировать внутренние цены с мировыми, так как это необходимое условие создания транснациональных компаний;
- даст возможность быстрее создать институты рынка: рынок ценных бумаг, институт собственности, ипотеку и т. д.;
- создаст средний класс, который будет гарантом гражданского общества Беларуси;
- изменит региональную политику, заинтересует региональные элиты к развитию своих регионов и подготовит к переходу на федеральную бюджетно-налоговую модель;
- остановит отток интеллектуального потенциала, так как разительно изменится инновационная среда в стране.

Библиографические ссылки

1. Губанов С. И. Державний прорыв / С. И. Губанов. – М. : Книжный Мир, 2012.
2. Государственное регулирование переходной экономики / Под ред. проф. С. А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2008.

Надійшла до редколегії 23.12.2012.

УДК 330.322

О. В. Пирог

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НАЦІОНАЛЬНІ ПРОЕКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Проаналізовано динаміку залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України та запропоновано як сучасний інструмент стимулювання прямих іноземних

інвестицій національні проекти з метою забезпечення сталого розвитку та стійкого економічного зростання.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції, інструменти стимулювання, бюджетне фінансування, державно-приватне партнерство, Україна.

Проанализирована динамика привлеченных прямых иностранных инвестиций в экономику Украины и в качестве современного инструмента стимулирования прямых иностранных инвестиций предложены национальные проекты с целью обеспечения устойчивого развития и поступательного экономического роста.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, прямые иностранные инвестиции, инструменты стимулирования, бюджетное финансирование, государственно-частное партнерство, Украина.

The article analyzed the dynamics of foreign direct investment in Ukraine and offered as a modern tool to stimulate FDI national projects to promote sustainable development and sustainable economic growth.

Key words: investment activities, foreign direct investments, stimulating instruments, state-private partnership, Ukraine.

Вступ. Сталий розвиток національної економіки та її ефективне реформування потребує масштабних внутрішніх та іноземних інвестицій. Саме іноземні інвестиції, як відомо, в умовах глобалізації зі збільшенням масштабів міжнародного переміщення капіталу виступають важливим чинником сталого розвитку та стійкого економічного зростання, додатковим джерелом вкладень капіталу в національне виробництво товарів та послуг, що супроводжуються передачею технологій, ноу-хау, новітніх методів управління, можуть змінювати структуру й динаміку розвитку економіки країни.

Значний вплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на прискорення темпів розвитку приймаючих країн підтверджує технологічний прорив країн Південно-Східної Азії, насамперед, Тайваню та Південної Кореї, та зростання економічних показників країн Латинської Америки. Не оминули ці процеси й країни Центральної та Східної Європи, істотну частину притоку інвестицій в яких складає збільшення обсягів уже вкладених раніш інвестицій. Світовий досвід переконує, що для стійкого економічного зростання іноземні інвестиції повинні бути на рівні 19–25 % від ВВП [1, с. 61], що можливо за умов наявності відповідної інвестиційної інфраструктури і позитивного ставлення до інвесторів з боку уряду і місцевих органів влади.

Відповідно, Україна програє багатьом іншим державам на шляху залучення іноземного капіталу. Незважаючи на активізацію діяльності іноземних інвесторів у сучасний період, держава не отримує позитивного впливу від ПІІ на рівень економічного та соціального розвитку. Зазначене співвідношення притоку прямих іноземних інвестицій та ВВП не було досягнуте за весь період незалежності України. При цьому, мультиплікативний ефект від ПІІ на економічний розвиток України залишається незначним: зростання ПІІ на 1 % зумовлює лише 0,05 % зростання національної економіки [2, с. 196].

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженнями становлення та розвитку інвестиційної діяльності, знайшло відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема: П. Гайдуцького, В. Гейця, Б. Губського, М. Денисенка, С. Захаріна, Т. Майорової, А. Пересади, В. Федоренко, А. Філіпенка, Л. Гофмана, Дж. Даннінга, У. Шарпа та інших. Однак питання щодо інструментів стимулювання інвестиційної діяльності в цілому та прямих іноземних інвестицій зокрема недостатньо вивчені й потребують уточнення і подальшого розвитку в сучасних умовах глобалізації світового господарства.

Постановка завдання. Мета статті – на основі встановлених тенденцій прямого іноземного інвестування національної економіки країни обґрунтувати національні проекти як сучасний інструмент залучення іноземних інвестицій.

Методологічним інструментарієм проведеного дослідження були наукові методи емпіричного аналізу: комплексний системний аналіз, методи порівняльного та логічного узагальнення.

Результати. З моменту отримання незалежності Україна є країною з відкритою економікою, що передбачає високий ступінь включення національної економіки у міжнародні економічні відносини та вимагає від країни відповідати ринковим законам та вимогам конкурентного світового середовища. Відповідно, Україна намагається зайняти належне місце на світових ринках у цілому та інвестиційному ринку зокрема.

Протягом 2011 р. в економіку України залучено 7,37 млрд дол. США іноземних інвестицій зі структурою 89 % – прямі інвестиції та 11 % – портфельні інвестиції [3]. Іноземні інвестори протягом 2011 р. вклали в національну економіку 4,5 млрд дол. США прямих інвестицій, що на 4,2 % менше, ніж за 2010 рік.

Узагальнюючи результати дослідження інвестиційної діяльності та його значення для економічного розвитку України за 2000 – 2011 рр., можна зробити висновок, що, незважаючи на зростання прямих іноземних інвестицій в абсолютних та відносних показниках, в інвестиційній діяльності простежуються певні тенденції:

- темпи зростання інвестиційної діяльності щороку збільшуються, тоді як її вплив на економічне зростання залишається незначним та не позначається на стані основних фондів;

- регіональна структура залишається незмінною: стабільно інвестуються східні та центральні області України. П'ятірку регіонів, до яких переважно надходять прямі іноземні інвестиції, складають м. Київ (49,6 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій станом на кінець 2011 р.), Дніпропетровська (16,2), Харківська (5,6), Донецька (5,1) та Київська (3,5) області;

- у галузевій структурі відбулись певні зрушення: від інвестування переважно лише промисловості та транспорту, зв'язку до інвестування фінансової діяльності, послуг підприємцям та сільського господарства. Пріоритетними видами економічної діяльності для іноземних інвесторів є такі прибуткові та низькотехнологічні галузі: фінансова діяльність (33,1 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій станом на кінець 2011 р.) та промисловість (30,9 %), а саме – сировинний вид промислової діяльності – металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (12,3 %).

Отже, наслідком нерівномірного розподілу прямих іноземних інвестицій по регіонах та видах економічної діяльності є диспропорції в економічному та соціальному розвитку регіонів України. Вважаємо, що для досягнення сталого розвитку національної економіки в цілому мають бути подолані суттєві відмінності в економічному та соціальному розвитку регіонів України. Тому держава має здійснювати ефективну інвестиційну політику шляхом запровадження сучасних форм та методів управління та регулювання інвестиційної діяльності, використовуючи при цьому провідні інструменти. Серед різноманіття інструментів залучення прямих іноземних інвестицій, на нашу думку, оптимальним інструментом для забезпечення сталого розвитку економіки України, досягнення стратегічних цілей та стимулювання інвестиційної діяльності можуть бути національні проекти.

Національні проекти – масштабні економічні проекти, що мають стратегічне значення для цілих галузей національної економіки і спрямовані на вирішення окремих соціальних проблем або радикальне економічне оновлення цілих регіонів та реалізуються під патронатом Президента України. Саме через організацію та реалізацію національних проектів можна залучити необхідні обсяги інвестицій в умовах кризи й вивести країну на рівень економічного розвитку країн G20.

На сьогоднішній день розробляються правові норми щодо національних проектів в Україні. Вперше визначення «національного проекту» було закріплене у постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку

(національні проекти)» від 8.12.2010 р. № 1255. У Верховній Раді України зареєстрований законопроект «Про національні проекти України» [4], який перебуває на стадії опрацювання в Комітеті з питань економічної політики. Даний законопроект визначає правові, економічні засади діяльності суб'єктів відносин у сфері підготовки, впровадження та реалізації національних проектів, які є пріоритетними для розвитку економіки України.

Відповідно до цього законопроекту [4], національний проект – це комплекс підготовлених та затверджених, взаємопов'язаних послідовних заходів, реалізація яких має стратегічне значення для розвитку економіки або соціальної сфери і є пріоритетною для держави або її окремих регіонів.

Загальними вимогами до національних проектів є:

- стратегічне значення для розвитку економіки України, її окремої галузі, соціальної сфери або її окремої території;
- сприяння розвитку інновацій в Україні;
- позитивний вплив на економічне та соціальне життя України;
- можливість технічної реалізації.

Національні проекти реалізуються за моделлю державно-приватного партнерства, оскільки саме розвиток взаємодії держави та бізнесу є однією з найважливіших умов для формування ефективної інвестиційної політики, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури. Основним фінансовим джерелом (80 %) реалізації національних проектів визначені приватні інвестиції, а не кошти бюджетів різних рівнів.

В Україні затверджено до реалізації 16 національних проектів по всій території країни, перелік яких затверджено постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» від 8.12.2010 р. № 1256 [5]. Загальна характеристика затверджених проектів станом на вересень 2012 р. наведена в таблиці.

Усі наведені національні проекти стосуються різних сфер національної економіки та видів економічної діяльності, але мають соціально орієнтований характер.

Таким чином, національні проекти виступають майданчиками для практичної реалізації економічних реформ та механізмом залучення обсягу інвестицій у розмірі 15 млрд дол. США [6] протягом наступних років. За розрахунками Робочої групи з національних проектів Комітету з економічних реформ [6], за період 2011 – 2014 рр. від діяльності з реалізації національних проектів очікується приріст ВВП України на 4,7 %.

Загальний обсяг інвестицій, задекларований іноземними компаніями для реалізації проектів в Україні через сервіс «Єдине інвестиційне вікно», станом на початок 2012 р. становить 4,5 млрд дол. США [6], що складає 61 % від загальної суми іноземних інвестицій. Головними результатами роботи Департаменту «Єдиного інвестиційного вікна» щодо безпосереднього залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України є підписання восьми меморандумів про взаєморозуміння з компаніями, що задекларували намір здійснити конкретні інвестиційні проекти в Україні. Галузева структура цих інвестиційних проектів така: два проекти пов'язані з видобувною галуззю, чотири – із сільським господарством та харчовою промисловістю, два – із хімічною галуззю; географія походження інвестицій – країни Західної Європи, Азії та Північної Америки.

Державним бюджетом України на 2011 р. на діяльність Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України було передбачено видатки у сумі 1,158 млрд грн, фактично з яких використано 1,047 млрд грн (90 % від запланованого обсягу фінансування). Видатки на розробку техніко-економічних обґрунтувань, необхідних для реалізації десяти Національних проектів, склали 100,0 млн грн (рис. 1).

Таблиця

Характеристика національних проектів України

Назва національного проекту	Опис проекту / Плановий обсяг інвестицій	Період реалізації	Сфера	Очікуваний результат реалізації проекту
1. Нова енергія				
LNG Україна	Проект передбачає будівництво терміналу для регазифікації скрапленого природного газу в районі м. Южного на чорноморському узбережжі України, поруч із нафтовим терміналом ВАТ«Укртранснафта» та морським торговельним портом «Южний» (Одеська обл.). Орієнтовний обсяг інвестицій складає 856 млн євро, у т. ч. технологічна частина 780 млн євро	2011 – 2016 рр.	Енергопостачання, диверсифікація джерел енергопостачання	– Підвищення рівня енергетичної безпеки держави за рахунок диверсифікації джерел та маршрутів постачання природного газу в Україну; – досягнення економічно обґрунтованого рівня цін на природний газ; – додаткові стимули для розвитку енергоємних галузей економіки
Енергія природи	Будівництво електростанцій, що працюють на базі відновлюваних джерел енергії, встановленою потужністю 2 000 МВт та будівництво заводів із виробництва твердого альтернативного палива (сонячних та вітроелектростанцій – у Донецькій, Запорізькій, Херсонській, Миколаївській, Одеській обл., в АР Крим та в районі Карпат; малих гідроелектростанцій – регіони Західної України; біоенергетика – майже на всій території України). Загальнооцінюваний обсяг інвестицій – 30 млрд грн	7 років	Енергопостачання, диверсифікація джерел енергопостачання	– Диверсифікація джерел енергоживлення країни та посилення енергозбереженості держави; – заощадження на споживанні імпортованих енергоресурсів (середня річна економія природного газу – 1,3 млрд м³); – застосування електростанцій на базі відновлюваних джерел енергії дозволить Україні щорічно виробляти 4,5–5 млрд кВт/год екологічно чистої енергії протягом 25 років терміну корисної експлуатації сонячних та вітроелектростанцій; – започаткування процесу реєстрації основних фондів електроенергетичної галузі України; – зменшення викидів речовин, шкідливих для здоров'я людей і для довкілля (середнє річне запобігання викидам діоксиду вуглецю 33,6 млн т, середнє річне запобігання викидам оксиду сірки 33,0 тис. т, середнє річне запобігання викидам оксиду азоту 21,6 тис. т.); – створення ринку енергоефективного та наукового обладнання, відповідної техніки та технологій, технічне та технологічне переоснащення енергоємного виробництва

Продовження таблиці

Назва національного проекту	Опис проекту / Плановий обсяг інвестицій	Період реалізації	Сфера	Очікуваний результат реалізації проекту	
				2. Нова якість життя	
Доступне житло	Проект передбачає створення системи проектів комплексного будівництва доступного житла (першочергово, в містах: Київ, Одеса, Донецьк, Львів, Харків). У ході реалізації проекту прямі інвестиції у будівельну та суміжні їй галузі складуть орієнтовно 11,2 млрд грн	–	Житлово-комунальне господарство	Підвищення ефективності державної служби через якісну мотивацію державних службовців та соціальна підтримка громадян	
«Нове життя» – нова якість охорони материнства та дитинства	Проект, спрямований на забезпечення якісною та доступною висококваліфікованою медичною допомогою матерів та новонароджених дітей, створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави, підвищення рівня національної безпеки шляхом створення мережі регіональних перинатальних центрів III рівня, забезпечених інноваційними технологіями та сучасним обладнанням. Фінансування здійснюється в межах видатків, передбачених у державному бюджеті (5 %), місцевих бюджетах (25–30 %), за рахунок додаткових джерел та допомоги міжнародних організацій	2011 – 2013 рр.	Охорона здоров'я	Створення засад для досягнення оновлених Цілей розвитку тисячоліття, озвучених Президентом України на саміті ООН у 2010 р. щодо поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності: – зменшення на 17 % рівня материнської смертності; – зменшення на 17 % рівня смертності серед дітей віком до 5 років. Створення до 2014 р. 27 регіональних перинатальних центрів	
Чисте місто	Проект спрямований на комплексне вирішення проблеми забруднення навколишнього середовища побутовими відходами та зменшення емісії CO ₂ шляхом будівництва в Україні сучасних комплексів із переробки твердих побутових відходів та впровадження інноваційних технологій поводження з відходами. Середній обсяг необхідних інвестицій в один комплекс, залежно від його потужності та обраної технології, складає від 30 до 60 млн євро	4 роки	Житлово-комунальне господарство	Будівництво нових сучасних комплексів із переробки твердих побутових відходів у містах-складових проекту, які дозволять у майбутньому поліпшити санітарний та екологічний стан міських поселень, насамперед великих міст, і привести його до європейських норм та стандартів; значне зменшення обсягів захоронення побутових, будівельних відходів на полігонах; суттєве зменшення емісії CO ₂ та забруднення підземних водоносних горизонтів	

Продовження таблиці

Назва національного проекту	Опис проекту / Плановий обсяг інвестицій	Період реалізації	Сфера	Очікуваний результат реалізації проекту
Якісна вода	Проект передбачає розбудову мережі автоматичних комплексів очищення та продажу води колективного користування, яка вирішить системну проблему забезпечення населення високоякісною та недорогою водою в безпосередній близькості від місць проживання. Загальний обсяг інвестицій складає 3,0 млрд грн	5–6 років	Житлово-комунальне господарство, соціальна сфера	Установлення близько 700 пунктів очистки води, в першу чергу, в закладах соціальної сфери
Відкритий світ	Проект передбачає створення сучасного освітнього інфраструктурного комплексу з метою значного поліпшення рівня знань учнів середніх шкіл. Базовими елементами цієї інфраструктури є доступ до широкосмугового радіодоступу (4G) мережі, забезпечення учнів спеціальними нетбуками, а також створення освітньої «хмари» – електронної бази знань, адаптованої до потреб системи середньої освіти. Обсяг інвестицій складає 676 млн дол США.	2012 – 2016 рр.	Освіта, інформаційні технології (зв'язок)	Підвищення конкурентоспроможності України та освітнього сектора національної економіки, доступність українських учнів та вчителів до кращих міжнародних освітніх ресурсів, а також поліпшення якості життя громадян України за рахунок рівних можливостей доступу до освітніх ресурсів найвищого ґатунку
Вчасна допомога	Проект, спрямований на створення єдиних регіональних оперативно-диспетчерських служб із використанням сучасних GPS - технологій для зменшення часу прибуття бригад швидкої медичної допомоги до пацієнта	–	Охорона здоров'я, інформаційні технології (зв'язок)	–
Місто майбутнього	Проект передбачає формування інноваційної інфраструктури та стратегічного планування розвитку міст	10 років	Державне управління	Реалізація механізму розвитку регіону через розробку стратегічного плану, що дасть можливість отримати синергетичний ефект від реалізації проектів розвитку у всіх сферах: будівництві, транспорті, туризмі, культурі та послугах
3. Нова інфраструктура				
Індустріальні парки України	Проект передбачає створення промислововиробничої інфраструктури (десяти щільних індустріальних майданчиків) у різних регіонах України	–	Наука, промисловість	–

Закінчення таблиці

Назва національного проекту	Опис проекту / Плановий обсяг інвестицій	Період реалізації	Сфера	Очікуваний результат реалізації проекту
Повітряний експрес	Проект передбачає залізничне пасажирське сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону: «Дунайський коридор» – розвиток транспортного сполучення та судноплавства в Дунайському регіоні. Загальний обсяг 372.3 млн дол. США	–	Транспорт, житлово-комунальне господарство	Посилення конкурентних позицій українських авіаперевізників, запровадження кращих європейських і світових практик в обслуговуванні пасажирів, поліпшення інфраструктури області, зростання інвестиційної та туристичної привабливості країни
Технополіс	Проект передбачає створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій	–	Наука, промисловість	–
4. Олімпійська надія – 2022				
Олімпійська надія - 2022	Проект, спрямований на розвиток спортивно-туристичної інфраструктури та здобуття права на проведення в Україні зимових Олімпійських та Паралімпійських ігор 2022 р., включаючи сприяння активному залученню приватних інвесторів (Львівська та Закарпатська обл. із центром у Львові). Обсяг інвестицій складає 6,9 млрд дол. США, з яких 30 % – приватні інвестиції	10 років	Туризм, спортивна інфраструктура	Розбудова, відповідно до вимог Міжнародного олімпійського комітету, олімпійської інфраструктури, здатної забезпечити належний рівень підготовки вітчизняних спортсменів до участі в міжнародних змаганнях, та прийняти Зимову олімпіаду 2022 р. Підвищення туристичної привабливості Карпатського регіону та України в цілому, формування позитивного міжнародного іміджу держави, створення сучасних умов для розвитку зимових видів спорту, фізичної культури та популяризації здорового способу життя, залучення інвестиційних ресурсів для розвитку туристичної інфраструктури та створення нових робочих місць
5. Агроперспектива				
Зерно України	Проект спрямований на зростання внутрішнього валового продукту, модернізація галузі зерноновиробництва та нарощування її експортного потенціалу.	–	Сільське господарство, промислово-виробнича інфраструктура	–
Відроджене скотарство	Проект спрямований на забезпечення продовольчої безпеки в частині виробництва молочної продукції та яловичини, збільшення експортного потенціалу галузі тваринництва.	–		–
Зелені ринки	Проект спрямований на розбудову мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції та задоволення споживчого попиту населення.	–		–

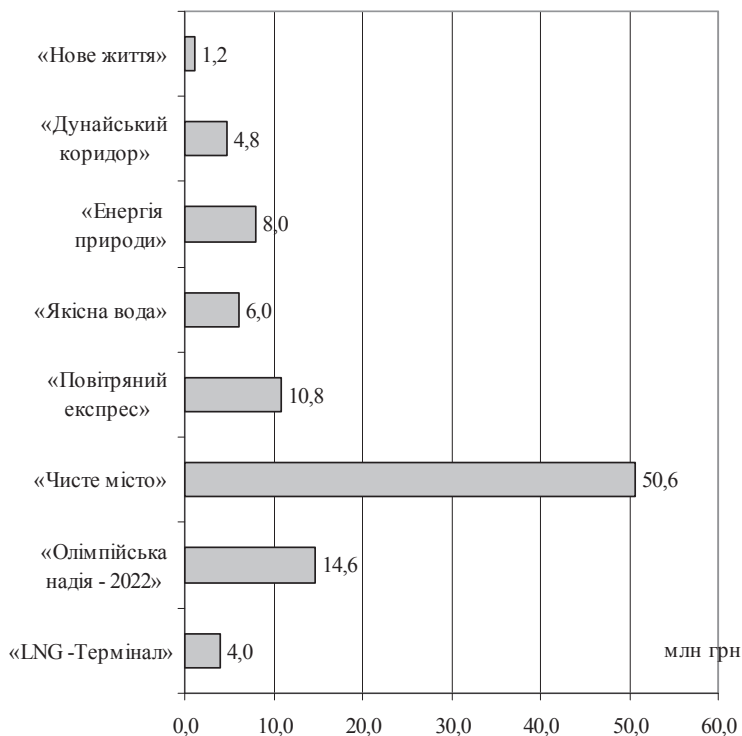


Рис. 1. Видатки з державного бюджету на розробку техніко-економічних обґрунтувань національних проектів у 2011 р., млн грн

Щодо фінансування національних проектів у 2012 р., то законом України «Про Державний бюджет на 2012 рік» передбачено фінансування за рахунок державних коштів двох національних проектів «Новое життя – нова якість охорони материнства та дитинства» та «Олімпійська надія – 2022».

Станом на початок 2012 р. три національні проекти: «Повітряний експрес», «Новое життя» й «Відкритий світ» перейшли у фазу практичної реалізації:

1) «Повітряний експрес» – створення швидкісного залізничного сполучення між Києвом та аеропортом Бориспіль, що увійшов у фазу будівництва 28 грудня 2011 р.;

2) у 23 областях України запущено Національний проект «Відкритий світ» із залученням понад 5 тис. учителів та близько 15 тис. учнів;

3) у 2011 р. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України здійснило видатки у сумі 108,2 млн грн на співфінансування реалізації національного проекту «Новое життя – нова якість охорони материнства та дитинства»: на реконструкцію, технічне переоснащення, забезпечення інноваційними технологіями та сучасним обладнанням мережі регіональних перинатальних центрів III рівня у п'яти областях (Кіровоградській, Дніпропетровській, Харківській, Донецькій та Житомирській) та Автономній Республіці Крим (м. Сімферополь), офіційне відкриття яких відбулось протягом 10 місяців 2012 р.

Наступним масштабним національним проектом, який буде реалізовано протягом 2012 – 2021 рр., є «Олімпійська надія – 2022». У 2012 р. Уряд та Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами активізували діяльність із підготовки до реалізації даного проекту. Так, 10 вересня 2012 р. Кабінет Міністрів України прийняв розпорядження «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури» (№ 701-р) [7], яким затвердив техніко-економічне

обґрунтування (ТЕО) даного проекту. Розробником ТЕО національного проекту «Олімпійська надія – 2022» виступили компанія PROPROJEKT Planungsmanagement&Projektberatung GmbH (Німеччина), досвід якої включає підготовку Олімпійських ігор у Баку – 2016 р., в Мюнхені – 2018 р., та Чемпіонату світу з футболу в Катарі – в 2022 р. Отже, передбачається подання заявки Міжнародному олімпійському комітету у 2014 р. від Львова як від базового міста та будівництво таких об'єктів у 2012 – 2021 рр.:

– спортивної інфраструктури, у тому числі на території м. Львова, на території селища Тисовець та прилеглих до нього територіях, у межах Воловецького та Міжгірського районів (гірськолижний комплекс «Боржава»);

– об'єктів транспортної інфраструктури, у тому числі аеропортів, автомобільних доріг та об'єктів залізниць;

– об'єктів інфраструктури розміщення, у тому числі олімпійських селищ;

– міжнародного медіа-центру.

У межах національного проекту «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури» передбачено реалізацію таких проектів: «Львів – олімпійське місто», «Боржава-резорт», «Спортивний курорт Тисовець».

В остаточному варіанті ТЕО підготовка зимової Олімпіади – 2022 обійдеться в 6,9 млрд дол. США. Фінансування національного проекту «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури» планується здійснювати за рахунок коштів приватних інвесторів (30 %), фінансування з державного і місцевих бюджетів, у тому числі на умовах співфінансування, та державної підтримки, що надається в установленому порядку у формі державних гарантій.

Планові витрати на підготовку до зимової Олімпіади – 2022 наведено на рис. 2.

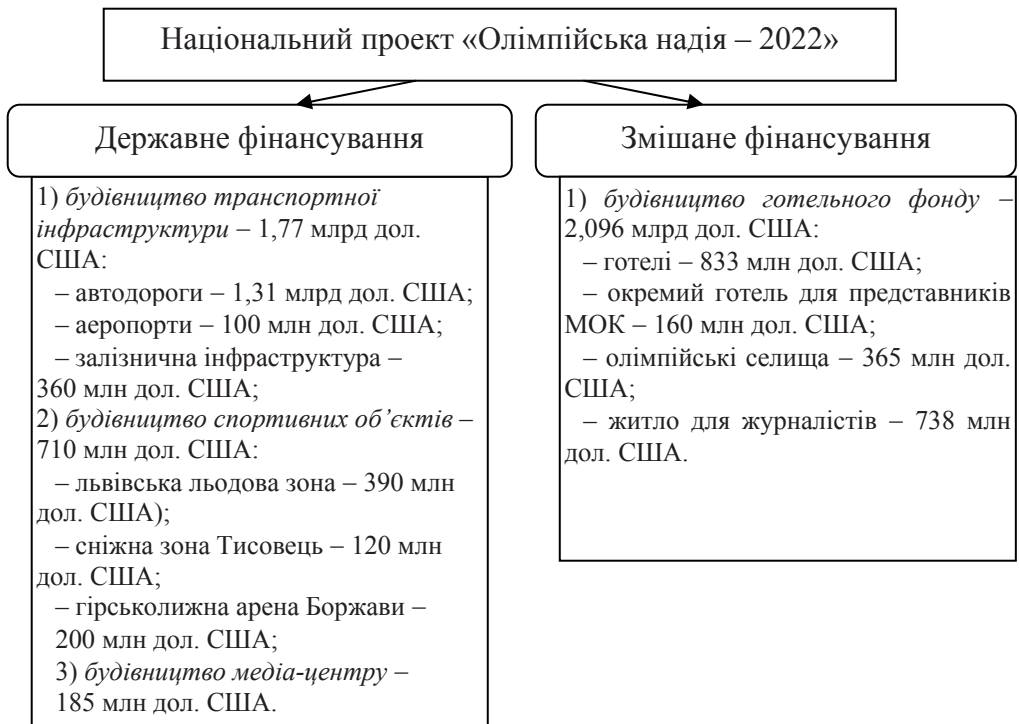


Рис. 2. Фінансування національного проекту «Олімпійська надія – 2022» на засадах державно-приватного партнерства

Враховуючи позитивний національний досвід здійснення державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Єв-

ропи 2012 р. з футболу протягом 2008 – 2012 рр. та розбудови туристичного комплексу «Буковель», які базувались на моделі державно-приватного фінансування та державних гарантіях, Україна має об'єктивні підстави успішної реалізації запланованих національних проектів та, особливо, проекту «Олімпійська надія – 2022».

Висновки. Національні проекти виступають соціально значимими інструментами управління та стимулювання іноземних інвестицій, що ґрунтуються на взаємовигідному співробітництві держави та бізнесу. Саме така взаємодія забезпечує сталий розвиток країни за умов інтенсифікації інвестиційних процесів глобалізації світового господарства, сприяє ефективному виконанню економічних та соціальних завдань, розбудові сучасної інфраструктури національної економіки й досягненню запланованого рівня ефективності реалізації масштабних національних проектів.

Бібліографічні посилання

1. **Барановський О. І.** Інвестиційна безпека / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 61.
2. **Пирог О. В.** Оцінка можливостей розвитку економіки України відповідно до інвестиційних імперативів / О. В. Пирог // Фінанси України: глобальні та національні імперативи розвитку : зб. наук. пр. [Матер. XVI міжнародної наук.-практ. конф.]. – Д. : Інновація, 2012. – 374 с. – С. 190–205.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2011 році : Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua – Державна служба статистики України.
4. Про національні проекти в Україні: проект закону України від 22.12.2011 р. № 9638 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua – Верховна Рада України.
5. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти): постанова Кабінету Міністрів України від 8.12.2010 р. № 1256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua – Законодавство. Верховна Рада України.
6. Річний звіт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України – 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrproject.gov.ua – Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.
7. Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури»: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2012 р. № 701-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua – Урядовий портал. Кабінет Міністрів України.

Надійшла до редколегії 29.10.2012.

УДК 338.3:669(477+430)

І. Ю. Приварникова, Р. О. Шевченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННІ У МЕТАЛУРГІЙНОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

Досліджено проблеми, пов'язані з високою енергоємністю металургійного виробництва України, та виявлено фактори, що їх спричиняють. Проаналізовано заходи щодо зменшення енергоємності, підвищення рівня енергозбереження та енергоефективності, що вже були вжиті в Німеччині, задля їх використання в металургійному виробництві України.

Ключові слова: енергозбереження, енергоємність, енергоефективність, металургійне виробництво, мартенівське виробництво сталі, конверторне виробництво сталі, електро-виробництво сталі.

Исследованы проблемы, связанные с высокой энергоемкостью металлургического производства Украины, и выявлены факторы, которые их вызывают. Проанализированы меры по уменьшению энергоемкости, повышению уровня энергосбережения и энергоэффективности, примененные в Германии, для их использования в металлургическом производстве Украины.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоемкость, энергоэффективность, металлургическое производство, мартеновское производство стали, конверторное производство стали, электропроизводство стали.

The analysis of the problems connected with power intensity in metal manufacture of Ukraine was made and the factors that cause the problems were determined. The ways of decreasing power intensity and increasing energy saving and energy efficiency, that have already been introduced in Germany, for using in metal manufacture of Ukraine, were analyzed.

Key words: energy saving, energy intensity, energy efficiency, metallurgy production, martin steel production, converter steel production, electro steel production.

Вступ. Сьогодні в умовах зовнішньої енергетичної залежності в Україні особливо гостро постає проблема енергозбереження та зменшення енергоємності виробництва. Енергоємність металургійної продукції є важливим елементом її собівартості, оскільки від рівня затрат на енергоресурси безпосередньо залежить енергоефективність та конкурентоспроможність металургійного виробництва. В таких умовах доцільним є використання досвіду Німеччини, яка в умовах значної енергозалежності посідає одне з перших місць у Європі з удосконалення існуючих та впровадження нових енергозберігальних технологій та обладнання, реалізації програм підвищення енергоефективності та оптимізації енергоспоживання.

Проблемам оптимізації енергоспоживання та енергозбереження металургійного виробництва у своїх працях приділяли увагу багато науковців та фахівців-практиків. Так, наприклад, Ф. Поклонський та В. Ращупкіна дослідили стан енергоспоживання та запропонували шляхи зменшення енергоємності сталеплавильної продукції промислових підприємств металургійного комплексу [1]. І. Діак запропонував скористатися досвідом країн ЄС задля зменшення енергоємності сталеплавильного виробництва [2]. У той же час до вирішення проблем, пов'язаних з енергозбереженням у металургійному виробництві, треба підходити системно, розглядаючи всі його переділи. Зокрема, в Німеччині ці проблеми вирішують комплексно, починаючи з виробництва чавуну до прокатних листів, приділяючи при цьому увагу стану навколишнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз проблем, пов'язаних із високою енергоємністю металургійних виробництв в Україні, та розробка шляхів та способів енергозбереження, з урахуванням досвіду Німеччини.

Результати. Металургійна промисловість є базовою галуззю економіки України, оскільки забезпечує понад 25 % обсягів промислового виробництва та 34 % загального експорту товарів.

У 2011 р. основними лідерами у виробництві чавуну (у млн т) були: Китай (629,7), Японія (81,03), Росія (48,12), Південна Корея (42,22), Індія (38,26), Бразилія (33,24), США (30,23), Україна (28,87), Німеччина (27,8) [3].

Позицію лідера на світовому ринку виробництва сталі протягом останніх шести років також упевнено посідає Китай. Навіть світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. не викликала зменшення обсягів виробництва сталі в цій країні так, як у інших країнах. Частка України у світовому виробництві сталі становить 2,4 % і серед країн-виробників сталі вона перебуває на восьмому місці після Німеччини (табл.) [1].

Таблиця

Виробництво сталі основними країнами-виробниками у світі, млн т

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Китай	423,0	494,9	500,5	573,6	626,7	683,3
Японія	116,2	120,2	118,7	87,5	109,6	107,6
США	98,6	98,1	91,4	58,2	80,6	86,2
РФ	70,8	72,4	68,5	60,0	67,0	68,7
Індія	49,5	53,1	55,2	62,8	66,8	72,2
Південна Корея	48,5	51,5	53,6	48,6	58,5	68,5
Німеччина	47,2	48,6	45,8	32,7	43,8	44,3
Україна	40,9	42,8	37,1	29,9	33,6	35,3

* Розроблено на основі [3; 4].

Незважаючи на те, що Україна та Німеччина займають на світовому ринку виробництва сталі схожі позиції, виручка від реалізації української металопродукції у 2008 р. становила 177,1 млрд грн (24 млрд євро), у т. ч. – 78,8 % експорт, в Німеччині ж обсяг цього показника склав 51,5 млрд євро, що вдвічі більше [4].

Серед виробників прокатної продукції лідируючі позиції впевнено займають країни, що є лідерами у виробництві чавуну та сталі. Серед основних виробників гарячого прокату в світі, згідно з даними World Steel Association [4], можна виділити такі країни як Китай, Японія, Індія, Південна Корея, США, Росія, Німеччина та Україна.

У металургійному виробництві України використовуються практично всі відомі види енергоресурсів. Частка їх споживання за видами визначається структурою виробництва (рис. 1).

Металургія не тільки є споживачем зовнішніх джерел енергії (вугілля, природного газу, електроенергії) національного та іноземного походження, а й виробляє власні енергоресурси, які використовуються у виробничому циклі (теплова енергія, доменний, коксовий та конверторний газ, електроенергія, стиснене повітря, кисень, азот, пара).

Незважаючи на наявність джерел енергії українського походження для забезпечення потреб металургійного виробництва, можливості підвищення енергоефективності обмежує той факт, що Україна належить до країн із недостатнім рівнем власного забезпечення традиційними видами первинної енергії, і тому змушена їх імпортувати.

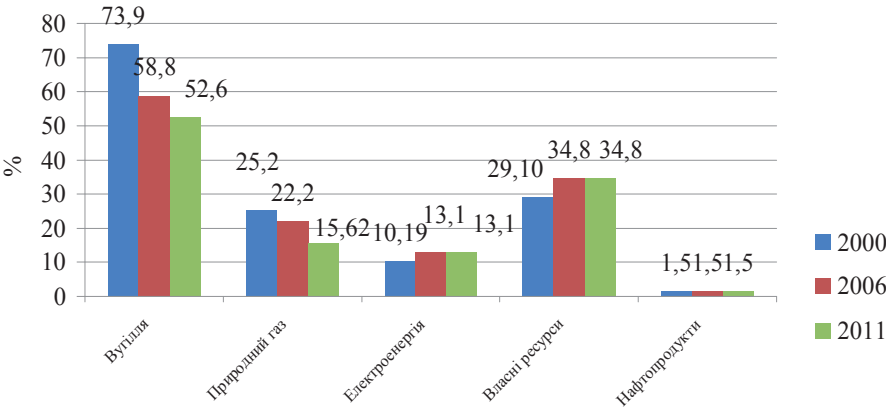


Рис. 1. Структура споживання енергоресурсів за їх видами в металургійному виробництві в Україні, % *

*Розроблено на основі [1].

Енергетична залежність України від імпортованих поставок органічного палива, з урахуванням умовно-первинної ядерної енергії, становить близько 60 %. Подібною або близькою до української є енергозалежність таких розвинувтих країн Європи як Німеччина – 61,4, Франція – 50, Австрія – 64,7 % [5].

Використання енергоресурсів, незважаючи на їх обмеженість в Україні, є нерациональним, виробництво металургійної продукції є досить енергоємним (рис. 2).

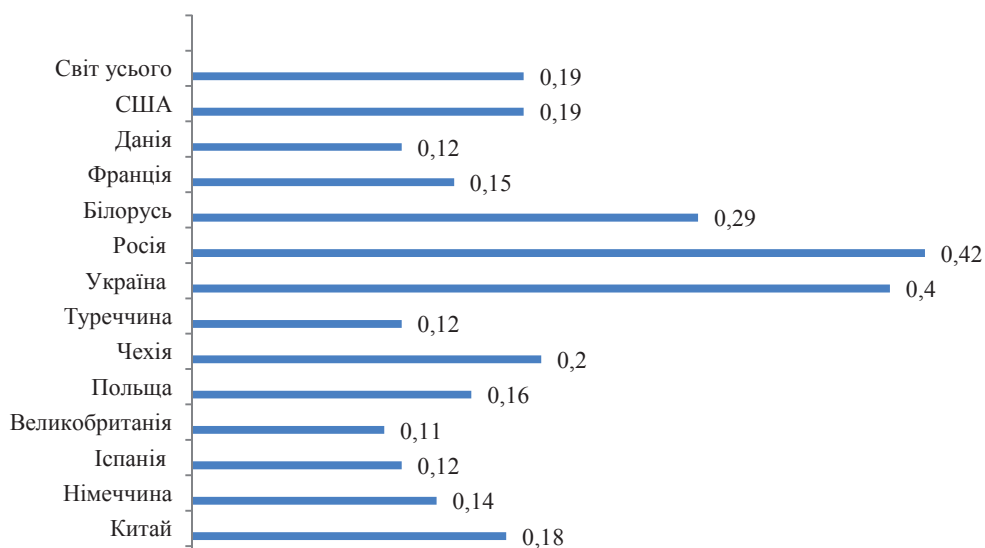


Рис. 2. Енергоємність ВВП країн світу, нафтовий еквівалент (н. е.) / дол. США в 2011 р.

* Розроблено на основі [6].

Енергоємність продукції металургійних підприємств України в 2–2,5 раза вища енергоємності металургійної продукції країн Європи і світу, в т. ч. у доменному виробництві – на 14–20, в сталеплавильному – на 16–40, у прокатному – на 20–50 % [1].

Зупинимось на деяких факторах, що спричиняють високу енергоємність та низьку енергоефективність металургійного виробництва.

У металургійному виробництві в структурі енергоресурсів на доменне виробництво припадає 40,1 % від загального обсягу споживання природного газу (основна частина споживання), на сталеплавильне – 17,3 (16 % із яких пов'язані з використанням мартенівського способу виробництва) і на прокатне – 6,1 %. Частка природного газу в загальних витратах енергоресурсів складає в доменному виробництві 18, в мартенівському виробництві сталі – 78, у прокатному – 45 %. На різних стадіях металургійного виробництва в Україні мають місце перевитрати: природного газу, що пов'язано з якістю сировини (низький вміст заліза) та існуючих технологій (мартенівський спосіб виробництва сталі, де газ є основним енергоносієм, а також високий ступінь використання природного газу в доменному виробництві); коксу (внаслідок низької якості залізрудної сировини, передусім, низького вмісту заліза, і недостатнього застосування вугілля як пиловугільного палива (ПВП)) [1]. Тобто з цього можна зробити висновок: якщо замінити мартенівський спосіб виробництва сталі, це допоможе значно зменшити витрати природного газу, а отже, і зменшити енергоємність виробництва.

В Україні майже 25,4 % сталі виплавляється у мартенівських печах, у конверторах – 68,7 і в електросталеплавильних печах – тільки 5,9 % (рис. 3). У світі мартенівське виробництво, окрім України, залишилося тільки в Росії (23 %). На-

томість у Німеччині за відсутності мартенівського способу виробництва сталі в конверторах виплавляється 69 % сталі, а решта – в електросталеплавильних печах (рис. 3) [7; 8].

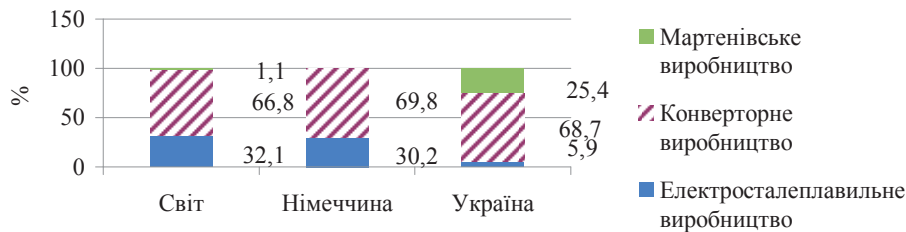


Рис. 3. Структура технологій виплавки сталі, 2011 р., %

* Розроблено на основі [7; 8].

Незважаючи на те, що з кожним роком спостерігається збільшення обсягів виробництва сталі, яка розливається на машинах безперервного лиття заготовки (МБЛЗ), Україна ще значно відстає від рівня промислово розвинутих країн у використанні цієї прогресивної технології. Так, в Україні на початку 1990-х рр. питома вага сталі, розливої на МБЛЗ, склала 18, а в 2011 р. – 53,5 %, в той же час у промислово розвинених країнах світу на МБЛЗ розливається понад 93 % сталі, в Німеччині – навіть 98 % [8]. Тому необхідно й надалі збільшувати частку сталі, розливої за допомогою МБЛЗ, оскільки цей спосіб є менш енергоємним завдяки відсутності необхідності повторного нагріву.

Ще однією з причин високої енергоємності та низької енергоефективності металургійного виробництва є значний фізичний знос основних засобів (фондів). Про наднормативні терміни експлуатації устаткування говорять такі цифри: для доменних та мартенівських печей знос склав понад 80 %; для конверторів – 25; для прокатних станів – теж понад 80 %. При середньому рівні зносу основних виробничих фондів металургійних підприємств України у 60 %, в ЄС і США його величина дорівнює 25–30, в Японії – 15–20 %. Основним індикатором стану технологічного обладнання та рівня технологічних процесів, які безпосередньо пов'язані з рівнем різних шкідливих викидів у навколишнє середовище, є рівень споживання сировинних і паливно-енергетичних ресурсів [1]. Значна застарілість обладнання металургійного виробництва в Україні зумовлює підвищення рівня споживання газу та коксу, погіршує якість продукції та спричиняє посилення шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Поряд із високою енергоємністю, використанням застарілих технологій, значним зносом виробничих фондів, до числа негативних особливостей металургійного комплексу України можна також віднести досить низький рівень переробки вторинної сталі (65 %) порівняно з Німеччиною, де він становить 93 %, та іншими країнами. Повторна переробка металобрухту є одним із головних секторів вторинного використання сталі в Німеччині (щорічно переробляється на сталь майже 22 млн т металобрухту). Повторному використанню підлягає вся сталеливарна продукція, яка досягла кінця свого життєвого циклу. Існують особливі сталеливарні продукти з коротким життєвим циклом, наприклад білі бляшанки з-під напоїв. У 2009 р. 92,5 % білої жерсті, яка була використана в Німеччині, була знову перероблена на нову сталь [9]. Це найвищий рівень утилізації серед усіх пакувальних матеріалів у Німеччині.

Окрім того, для української металургії також характерні й інші фактори, що спричиняють високу енергоємність виробництва:

– низький ступінь використання альтернативних видів енергії та вторинних енергоресурсів (7–8 %), який у 3–4 рази менший порівняно з країнами ЄС (25 %);

- великі втрати вторинних горючих газів (доменного, коксового, конверторного, феросплавного);
- низький ступінь утилізації вторинних енергоресурсів (тепла, металу, пари, води), відхідних газів і відходів металургійного виробництва (залізовмісних шлаків, пилу, окалини тощо).

Слід відзначити, що проблема високої енергоємності виробництва загострилася з різким підвищенням цін на природний газ і електроенергію, які використовуються на всіх металургійних переділах і суттєво впливають на собівартість металопродукції.

Критична ситуація з високою енергоємністю виробництва об'єктивно обмежує конкурентоспроможність металургії, отже, і погіршує економічне становище в цілому.

Задля виходу з енергетичної кризи Україні слід скористатися досвідом Європи з подолання енергетичної кризи 70-х рр. минулого століття. В індустріальних країнах Заходу зростання в кілька разів цін на енергоносії внаслідок двох нафтових криз (1973–1974 і 1979–1980 рр.) спричинило необхідність вирішення проблем, пов'язаних з ефективним використанням і економією енергоресурсів. Як наслідок, обсяг енергоспоживання, наприклад, у Німеччині протягом 1973–1975 рр. не змінився, і це за умови зростання ВВП на 23 %, а промислового виробництва – майже на 11 % [2]. Крім того, в 2007 р. при ціні на газ для металургійної промисловості Німеччини в 360 дол. США, а для України – в 130 дол. США, німецькі виробники успішно конкурували з українськими за рахунок зменшення витрат енергоносіїв на одиницю виробленої продукції.

Отже, спираючись на досвід Німеччини, підвищення ціни на енергоресурси в Україні необхідно нівелювати саме за рахунок зменшення енерговитрат на одиницю продукції, що допоможе зменшити її собівартість, збільшити енергоефективність. Задля енергозбереження доцільно впровадити такі заходи:

1. Замінити мартенівську технологію виплавки сталі на технологію конверторної виплавки або електросталеплавильну. Витрата палива на виплавку конверторної сталі складе 5,7 кг н. е. проти 106,6 кг н. е., що витрачаються при мартенівській технології. Заміна мартенівського способу виплавки сталі в обсязі 16,4 млн т на рік конверторним способом дозволить заощадити 1,65 млн т н. е. на рік (понад 1,4 млрд м³ газу) [2].

2. Застосувати технології доменної плавки чавуну із вдування гарячих відновлюваних газів на холодному технологічному кисні і пиловугільній суміші. Завдяки цим технологіям при річному обсязі виплавки чавуну в 26,4 млн т скорочення споживання природного газу може перевищити 2,6 млрд м³ [2].

3. Автоматизувати та комп'ютеризувати виробничі та організаційно-управлінські процеси. Виробництво сталі в наш час важко уявити без розвинених систем автоматизації. Системи автоматизації, розроблені німецькою компанією Siemens VAI на основі багаторічного досвіду в галузі комплексного проектування, спорудження агрегатів, їх експлуатації, впровадження металургійних технологій і автоматики, є ключем до високотехнологічного виробництва сталі і випуску високоякісної металопродукції за низького рівня енерговитрат. Використання даних систем оптимізації має такі переваги :

- інтегровані рішення в галузі автоматизації забезпечують незмінно високу якість відновної сталі;
- комплексність і послідовність в інструктуванні операторів, надання їм технологічної інформації по всьому маршруту виробництва сталі;
- стандартизовані виробничі операції, що забезпечують випуск однорідної за якістю сталі, відповідають сертифікаційним вимогам;
- підвищення продуктивності за рахунок оптимізації процесів плавлення і рафінування сталі, що дозволяє скоротити тривалість обробки;
- мінімізація виробничих витрат завдяки використанню моделей та технологічних процесів, що оптимізують витрати матеріалів і енергії.

Переваги використання системи автоматизації Siemens VAI були відзначені не лише німецькими заводами, такими як Edlstahlwerke Sudwestfahlen, Lechstahlwerke, а й заводами інших країн, наприклад Бельгії, Китаю, Австрії [10].

4. Упроваджувати машини безперервного лиття заготовки. Спосіб безперервного розливання сталі має значні переваги порівняно з розливанням сталі в зливки. Знижуються енерго- і ресурсовитрати на тонну готового прокату, підвищується якість металу, істотно зменшуються викиди в навколишнє середовище, знижується частка важкої фізичної праці [11].

5. Використовувати вторинні ресурси. Скорочення витрат природного газу можливе шляхом максимально повного використання вторинних паливних ресурсів (доменний, коксовий газ тощо). Наприклад, доменний газ, який утворюється при виробництві чавуну, німецький металургійний завод ThyssenKrupp використовує для виробництва коксу. Крім цього, на території заводу працюють дві електростанції з загальною потужністю понад 700 мегават, які виробляють із технологічних газів електроенергію, що робить підприємство незалежним від зовнішніх джерел електроенергії. Частина енергії подається навіть у мережу централізованого теплопостачання для обігріву понад 25 000 будинків [9].

Висновки. Спираючись на досвід такої розвиненої та успішно конкуруючої країни як Німеччина у політиці енергозбереження в металургійному виробництві, при такій же досить вагомій енергетичній залежності, Україна може досягти позитивних змін не лише для металургійного комплексу, а й для національної економіки в цілому. Вітчизняному гірничо-металургійному комплексу потрібно не лише успішно конкурувати з основними виробниками сталі і відповідати міжнародним стандартам, а й, в першу чергу, зменшувати собівартість продукції, використовуючи ефективно енергоресурси та впроваджуючи енергозберігальні технології.

Бібліографічні посилання

1. **Поклонский Ф. Е.** Основные направления решения проблем энергоемкости продукции металлургических предприятий Украины / Ф. Е. Поклонский, В. Н. Рашупкина // *Економіка промисловості*. – 2010. – № 51 (3). – С. 31–37.
2. **Дияк И.** Уроки от ЕС: конверторы вместо мартенов [Електронний ресурс] / И. Дияк. – Режим доступу : <http://www.cet.kiev.ua/pub1.shtml>
3. **World Steel Association** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/>
4. Офіційна сторінка національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/435/>
5. Українсько-німецький форум: Громадське об'єднання. Тезиси виступлення зам. Председателя Правління УНФ Т. М. Степанковий на форумі в г. Лейпциг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unf.org.ua/ua/events/3.html>
6. **Key World Energy Statistics 2011** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2011/key_world_energy_stats.pdf
7. **Dahlmann P.** Hans Bodo Lungen Wege zur Effizienzsteigerung in der Stahlindustrie / P. Dahlmann, G. Endemann, H. Jürgen Kerkhoff. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stahl-online.de/medien_lounge/Hintergrundmaterial/Effizienzsteigerung_dt.pdf
8. Звіт «Про виконання державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ppa.gov.ua/regulatory_assets/agency_documents/32682/
9. **Nachhaltig: Kreislaufwirtschaft in der Stahlproduktion** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.thyssenkrupp.com/de/bildstrecke/54/>
10. Автоматизация в сталеплавильном производстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.industry.siemens.com/datapool/industry/industriesolutions/metals/simetal/ru/Steelmaking-Automation-ru.pdf>
11. **Дзвінко А.** Дослідження впливу серійності розливки на показники роботи МБЛЗ [Електронний ресурс] / А. Дзвінко. – Режим доступу : <http://old.pinchukfund.org/stora.ge>

Надійшла до редколегії 20.11.2012.

І. Л. Сазонець, М. М. Лещенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В РАМКАХ СУЧАСНИХ ТНК

Розглянуто ключові тенденції світових потоків прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано особливості здійснення угод злиттів та поглинань найбільшими ТНК. Визначено фактори розвитку інвестиційної діяльності ТНК на найближчу перспективу.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, інвестиції, інтеграція, злиття, поглинання, технології.

Рассмотрены ключевые тенденции мировых потоков прямых иностранных инвестиций. Проанализированы особенности осуществления сделок слияний и поглощений крупнейшими ТНК. Определены факторы развития инвестиционной деятельности ТНК на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, инвестиции, интеграция, слияния, поглощения, технологии.

The key trends in global FDI flows are considered. The peculiarities of the transactions of mergers and acquisitions are analyzed. The factors of the investment activities of TNC's in the near future are estimated in the article.

Key words: transnational corporations, investment, integration, merger, acquisition, technology.

Вступ. Процеси глобалізації світової економіки повсюдно підштовхують компанії до укрупнення, що, разом із необхідністю отримання нових конкурентних переваг, змушує сучасні ТНК шукати нові інвестиційні можливості, максимально ефективно використовувати всі наявні ресурси, знижувати витрати й активно розробляти стратегії протидії конкурентам. У результаті інтеграційної діяльності транснаціональних корпорацій збільшується середній розмір компаній внаслідок злиттів і поглинань; зростають масштаби транснаціоналізації їх діяльності; корпорації все активніше проникають у суміжні галузі і сфери економіки, в тому числі в сферу послуг; інтенсифікується процес створення бізнес-груп – міжгалузевих інтегрованих структур, у рамках яких головна компанія контролює діяльність численних підрозділів. У той же час, завдяки власним інвестиціям, ТНК постійно посилюють свій вплив як на розвиток міжнародних економічних відносин, так і на конкурентоздатність національних економік. Інвестиційна діяльність ТНК в контексті реалізації ними інтеграційних стратегій і є головною темою даного дослідження.

Дослідженню різноманітних аспектів діяльності транснаціональних корпорацій присвячено низку праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Так, діяльність ТНК у процесах інтеграції міжнародного бізнесу розглядається у працях М. Портера, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда, П. Гохана, А. Хайєка, Ч. Кіндлебергера, С. Хаймера. Значення транснаціональних корпорацій у розвитку міжнародної інвестиційної діяльності досліджували такі вітчизняні науковці як Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, О. В. Плотніков, В. В. Рокоча, І. Л. Сазонець, А. С. Філіпенко та ін. Водночас, інвестиційні аспекти інтеграційної діяльності ТНК науковцями розкрито не повною мірою, що зумовлює актуальність даної проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є ґрунтовний аналіз інвестиційних аспектів економічної інтеграції в рамках сучасних ТНК. Завдання дослідження: ви-

значити та проаналізувати ключові тенденції світових потоків прямих іноземних інвестицій; виокремити роль ТНК у процесах іноземного інвестування; проаналізувати особливості укладання угод злиттів та поглинань за участю найбільших ТНК; визначити фактори розвитку інвестиційної діяльності ТНК на найближчу перспективу.

Результати. Транснаціональні корпорації дедалі більше стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торговельна діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва та розподілу продукції [2, с. 57]. Після початку фінансово-економічної кризи більшість фахівців із міжнародних відносин прогнозували закінчення епохи глобалізації і завершення етапу активної експансії транснаціональних корпорацій. Крім того, більшість країн почали реалізовувати протекціоністську політику, намагаючись знизити рівень відкритості ринків та обмежити діяльність ТНК. Проте після початку відновлення світової економіки стало очевидно, що загальна модель її розвитку не змінилася, а лише відбувся перерозподіл сфер впливу між окремими групами країн.

Загальносвітовою тенденцією останніх 12 років є випереджальне зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) порівнянно з показниками інших форм міжнародної економічної діяльності. При цьому основні інвестори – ТНК – міцно закріпили власні позиції та посіли центральне місце у процесі інтернаціоналізації світової економіки, будучи основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими державами. Так, сукупний обсяг ПІІ у світі у 2011 р. зріс на 16 % порівнянно з 2010 р. склавши 20,4 трлн дол. США [9]. Даний показник перевищив рівень докризового періоду 2005–2007 рр., незважаючи на негативні тенденції в окремих країнах та регіонах протягом 2008–2009 рр. Дане зростання обсягів ПІІ відбулося на тлі підвищення обсягів прибутків транснаціональних корпорацій та при відносно високих темпах економічного зростання в країнах, що розвиваються. Глобальний квартальний індекс ПІІ залишався стабільним протягом 2011 року, що підкреслює підвищену стійкість потоків іноземних інвестицій в кожному кварталі. На відміну від індексу іноземних портфельних інвестицій, який почав різко знижуватися, починаючи з третього кварталу 2011 р., індекс прямих іноземних інвестицій зберіг тенденцію зростання аж до четвертого кварталу [9] (рис. 1).

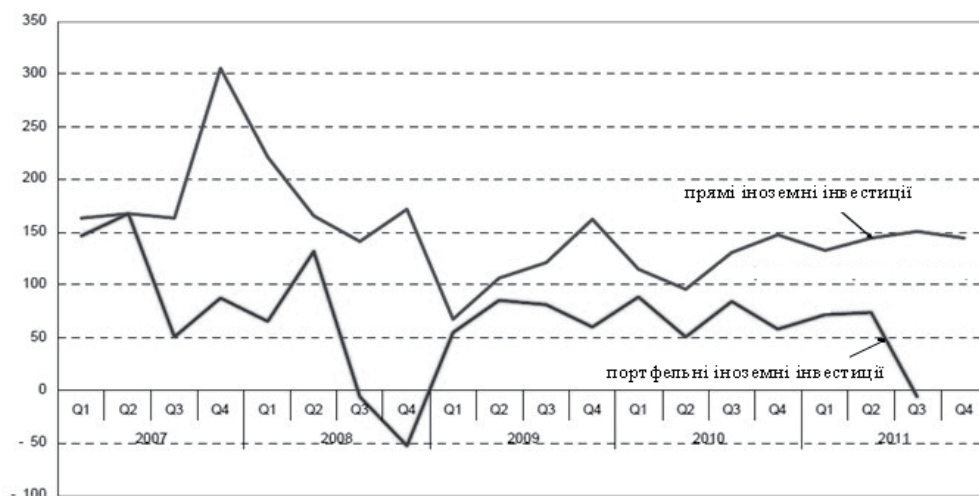


Рис. 1. Динаміка квартальних індексів ПІІ та портфельних іноземних інвестицій 2007–2011 рр.

У першому кварталі 2012 р. показник глобального квартального індексу прямих іноземних інвестицій дещо знизився порівняно з попереднім періодом, проте дану тенденцію можна спостерігати на початку кожного року протягом 2007–2011 рр. Проте показники порівняно високого рівня прибутків ТНК дають можливість прогнозувати зростання обсягів ПІІ в цілому та реінвестованих доходів як важливого їх елемента. Тенденція до зростання обсягів іноземних інвестицій не втрачає власної актуальності і під час кризи та післякризового відновлення, оскільки ПІІ є важливим інструментом у боротьбі з протекціоністськими заходами національних урядів.

У регіональному розрізі найбільш динамічне зростання ПІІ серед країн, що розвиваються, було зафіксоване не для країн Південної, Східної та Південно-Східної Азії, як це було раніше (11 %), а для країн Латинської Америки і Карибського басейну (35%), і, зокрема, для Бразилії, Колумбії та офшорних фінансових центрів, а також для країн із перехідною економікою (31 %) [3]. Разом із тим, найбільші ТНК продовжують власну експансію у країни Південної Африки, що приваблюють їх запасами природних ресурсів та широким споживчим ринком регіону. Особливо привабливим для великих корпорацій виявився ринок Бразилії, завдяки його стратегічному положенню відносно суміжних ринків Аргентини, Чилі, Колумбії і Перу. Крім цього, невизначеність на світовому фінансовому ринку сприяла зростанню інвестиційних потоків в офшорні фінансові центри регіону. У країнах із перехідною економікою Південно-Східної Європи і СНД потоки ПІІ в 2011 р. виросли на 31 %, в основному за рахунок низки великих інвестиційних операцій в енергетичному секторі Росії. Інвесторів продовжують приваблювати динамічні місцеві споживчі ринки і нові об'єкти, що виставляються на приватизацію.

Потоки ПІІ до розвинених країн також зросли на 18 %, проте їх зростання було значною мірою пов'язане з активізацією транскордонних злиттів та поглинань (М&А), що не потребують настільки необхідних капіталовкладень, як, наприклад, інвестиції в нові проекти та створення нових виробничих активів. Тенденція до укрупнення ТНК, яка спостерігається останні 12 років та пов'язана, насамперед, із збільшенням кількості злиттів і поглинань, викликала якісні зрушення у розвитку більшості корпорацій [5, с. 283]. Мотивами, що стимулюють ТНК до мікроінтеграції, на сучасному етапі виступають прагнення досягти синергетичного ефекту за рахунок економії на масштабах діяльності, комбінування взаємодоповнювальних ресурсів, досягнення взаємодоповнюваності у сфері НДДКР, фінансової економії за рахунок зниження трансакційних витрат [1, с. 33]. Крім того, важливими мотивами злиттів та поглинань для більшості сучасних корпорацій часто є прагнення знизити податкове навантаження, задовольнити амбіції менеджменту, підвищити ринкову капіталізацію компанії [4, с. 123]. Крім того, частина угод М&А зумовлена необхідністю корпоративної реструктуризації компаній з метою їх фокусування на основних видах діяльності, скорочення витрат від непрофільної діяльності та більш раціонального використання капіталу – така практика була найбільш поширена серед європейських ТНК.

Саме низькі відсоткові ставки, зростання прибутків та вартості активів найбільших ТНК, особливо в розвинених країнах, сприяли активізації злиттів та поглинань, у тому числі транскордонних, протягом 2000–2011 рр. Свого піку вони досягли у 2007 р., коли їх вартість становила 1 022 млрд дол. США [7]. Порівнянню з 2000 р. їх вартість збільшилась на 13 %, проте дані результати не вдалося втримати через негативний вплив світової фінансової кризи. У той же час, за результатами 2009–2011 рр. можемо спостерігати поступове відновлення показників транскордонних злиттів та поглинань, що сягнули 526 млрд дол. США у 2011 р. (табл.).

Таблиця

Світові прямі іноземні інвестиції, транскордонні M&A, інвестиції в нові проекти
по регіонах та країнах світу, 2009–2011 рр. (млн дол. США)

Регіон/країна	ППІ			Транскордонні M&A				Інвестиції в нові проекти			
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2011
Усього по світу	1 197 823,7	1 309 001,3	1 524 422,2	249 732	344 029	525 881	1 051 581	904 572	904 267		
Розвинуті країни	606 212,3	618 586,1	747 860,0	160 785	223 726	400 929	322 951	300 648	276 430		
Австрія	9 303,4	4 264,6	14 127,9	3 345	1 523	3 627	1 717	2 289	4 123		
Франція	24 219,2	30 637,9	40 945,0	41 565	6 117	31 804	11 410	9 140	10 569		
Німеччина	24 156,4	46 860,3	40 402,1	24 313	6 848	4 801	20 039	17 108	15 325		
Італія	20 076,6	9 178,3	29 059,4	17 505	-6 193	4 176	10 501	11 366	5 623		
Польща	12 932,1	8 858,5	15 138,8	117	292	511	14 548	11 446	12 620		
Великобританія	71 139,8	50 604,2	53 949,3	-3 546	-227	53 876	52 008	26 983	36 140		
Канада	21 405,8	23 412,9	40 931,5	16 718	30 794	40 215	14 084	18 913	27 197		
США	143 604,0	197 905,0	226 937,0	23 760	87 353	130 210	73 529	63 145	57 349		
Австралія	26 553,8	35 556,2	41 316,7	-2 981	15 851	6 868	19 990	41 186	12 137		
Японія	11 938,3	-1 251,8	-1 758,3	17 440	31 183	62 687	8 240	6 400	6 089		
Країни, що розвиваються	519 225,0	616 660,7	684 399,3	73 975	98 149	103 615	670 185	547 991	568 376		
Китай	95 000,0	114 734,0	123 985,0	21 490	29 578	34 355	116 765	98 406	100 696		
Індонезія	4 877,4	13 771,0	18 906,0	-2 590	256	449	31 271	13 740	24 031		
Сінгапур	24 417,6	48 636,7	64 003,2	2 762	8 233	7 743	12 940	16 960	20 384		
Таїланд	4 854,4	9 733,3	9 572,0	872	2 731	4 996	7 678	8 641	4 117		
Індія	35 595,9	24 159,2	31 554,0	291	26 698	6 072	57 170	51 956	58 273		
Країни з перехідною економікою	72 386,4	73 754,5	92 162,9	7 432	5 693	13 510	58 445	55 934	59 461		
Південно-Східна Європа	8 289,1	3 974,4	6 649,7	-167	325	51	8 178	7 638	9 261		
СНД	63 438,9	68 966,3	84 538,6	7 599	5 368	13 270	45 868	47 279	48 209		
Російська Федерація	36 499,7	43 288,0	52 878,0	7 599	3 866	5 084	31 298	34 658	22 522		
Україна	4 816,0	6 495,0	7 207,0	-	40	103	4 546	4 061	3 092		

Основним чинником такого зростання послужила активність ТНК у здійсненні великих угод злиттів та поглинань у розвинених країнах і країнах із перехідною економікою. В обох регіонах найважливіші угоди були укладені у секторі добувної промисловості, в той час як у розвинених країнах спостерігалось також зростання кількості М&А у сфері фармацевтичної промисловості. Крім того, загальна кількість мегаугод (понад 3 млрд дол. США) зросла з 44 у 2010 р. до 62 у 2011 р. Подібні операції відіграли важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо в розвинених країнах. Серед найбільших злиттів та поглинань за 2011 р. слід відзначити придбання англійською корпорацією «International Power PLC» бельгійської компанії «GDF Suez Energy» (25,1 млрд дол. США), корпорацією з Нідерландів «VimpelCom Ltd» італійської корпорації «Weather Investments Srl» (22,4 млрд дол. США), французькою компанією «Sanofi-Aventis SA» американської корпорації «Genzyme Corp» (21,2 млрд дол. США) [9].

Результатом численних злиттів і поглинань стає утворення нових ТНК олігополістичного типу. Протягом останніх років у розвинених країнах домінуюче положення в кожній галузі займають усього дві-три великі корпорації, що конкурують між собою на ринках практично всіх країн. Під час кризи ця тенденція лише посилилася, оскільки у компаній з'явився шанс купити здешевлені активи компаній, що опинилися на межі банкрутства. Крім цього, даному процесу сприяли більш лояльні заходи економічної політики більшості розвинених країн щодо інвестицій з-за кордону. Так, у секторі нафтогазової промисловості лідируючі позиції на ринку належать «Exxon Mobil» (США), «Royal Dutch Shell» (Нідерланди) та «Petro China» (Китай); у сфері фінансів – «JP Morgan Chase» (США), «HSBC Holdings» (Великобританія) та «Allianz» (Німеччина). Транснаціональні корпорації розвинутих країн продовжують фінансово підтримувати свої дочірні підприємства за кордоном (рис. 2).

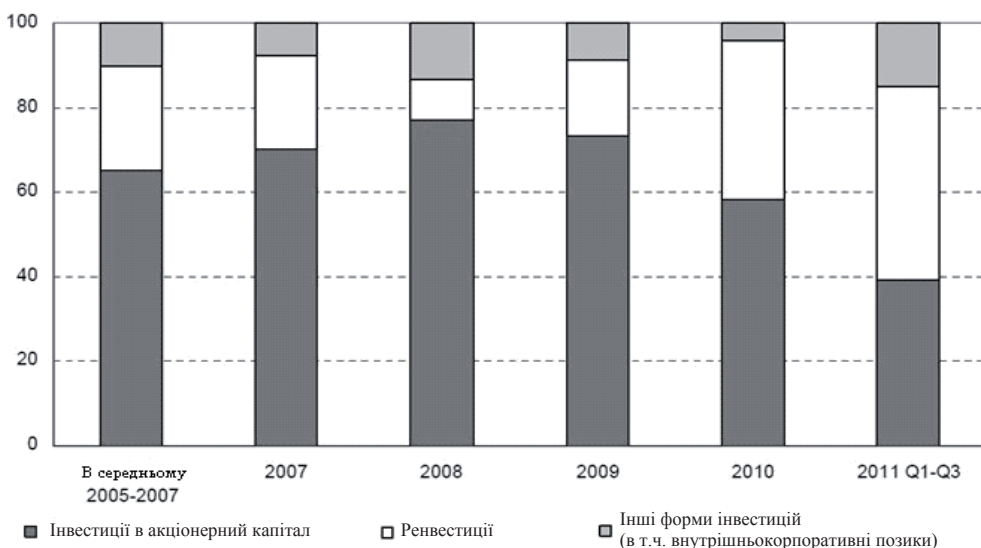


Рис. 2. Компонентна структура потоків ПІІ в розвинутих країнах

У більшості розвинених країн частка інвестицій в акціонерний капітал у 2011 р. скоротилася на 40 %, реінвестовані доходи склали понад половину всіх потоків ПІІ, а іноземні інвестиції у формі внутрішньокорпоративних позик між афілійованими компаніями вирости з 25 млрд дол. США за третій квартал 2010 р. до 36 млрд дол. США за аналогічний період 2011 р. [3].

Аналізуючи показники інвестицій в нові проекти (greenfield investments), слід зазначити, що у вартісному вираженні їх обсяги скорочуються вже третій рік поспіль, незважаючи на оптимістичні показники першого кварталу 2011 р. Враховуючи те, що дані за цими показниками реєструються за фактом здійснення капіталовкладень, а інвестиційні перспективи інвесторів, починаючи з другого кварталу 2011 р., були тісно пов'язані зі стурбованістю щодо перспектив розвитку світової економіки, протягом наступного періоду активність ТНК дещо ослабла. У цілому, за результатами 2011 р. обсяги інвестицій у нові проекти зменшилися на 3 %, при цьому найбільшу роль у такому зниженні відіграли ТНК розвинутих країн, у той час як за показниками країн, що розвиваються, спостерігалось зростання інвестицій в нові проекти [9].

У роки найближчої перспективи можна очікувати подальшого зростання світових потоків ПІІ та збереження регіональних тенденцій їх розподілу. ТНК із країн, що розвиваються, особливо азійські компанії закладають високі темпи зростання власних інвестиційних витрат на планування та реалізацію власних інтеграційних стратегій. У той час як холдинги з розвинутих країн все ще залишаються основними світовими інвесторами, компанії з країн, що розвиваються, та з країн із перехідною економікою, за оцінками ЮНКТАД, значно зміцнили власні позиції. Вони посідають три місця в десятці та сім місць у двадцятці найбажаніших потенційних іноземних інвесторів. Із них Китай посідає друге місце в перспективному рейтингу, в той час як Індія посідає шосте, а дев'яте – за Російською Федерацією. Дані перспективи збережуться, якщо в більшості країн відновляться темпи економічного зростання на докризовому рівні, буде проведена корпоративна реструктуризація та продовжиться зростання прибутків ТНК, освоєння ними нових ринків.

Істотним аспектом інвестиційної діяльності ТНК є також інтеграція транснаціональних банків, що зумовлює виникнення великих транснаціональних фінансових конгломератів і ще більше посилює позиції сучасних ТНК у світогосподарській системі. Під час кризи більшість із фінансових ТНК змушені були вдатися до радикальних заходів, а тому деякі компанії оголосили про масові звільнення, припинення деяких закордонних операцій та продаж активів. Протягом 2009 р. ряд фінансових корпорацій були продані чи перебували у стадії продажу – «Royal Bank of Scotland» (Великобританія) продав власний пакет акцій «Bank of China» (Китай) за 2,3 млрд дол. США; «UBS» (Швейцарія) продав власну частку у розміром у 3,4 млрд дол. США, оцінену лише у 900 млн дол. США; «Bank of America» (США) зменшила власну частку у «China construction Bank» (Китай), продавши власну частку за 7,3 млрд дол. США; «Allianz» (Німеччина) та «American Express» (США) спільно оголосили про продаж часток у «Commercial Bank of China» (Китай) за 1,9 млрд дол. США [8].

Крім зазначених тенденцій у діяльності ТНК, слід звернути увагу на посилення на даному етапі їх розвитку значення технологій у сучасній конкурентній боротьбі, що знайшло відображення у зростанні витрат на експорт високотехнологічних капіталів у закордонні філії, купівлю технологій, навчання персоналу, а також оплату роялті та ліцензій. Все більшу роль для транснаціональних корпорацій відіграють інновації та науково-дослідницькі роботи. Міжнародні компанії практично у всіх галузях прагнуть регулювати обсяги і швидкість упровадження інновацій відповідно до інвестиційного циклу і тим самим оптимізувати власну рентабельність. Все більше компаній здійснюють НДДКР за межами країни базування. Якщо раніше ТНК проводили подібні дослідження лише для того, щоб використовувати силу материнської компанії на місцевих ринках, то в сучасних умовах ведення бізнесу перенесення окремих етапів НДДКР із країни базування в приймаючі країни слід розглядати як частину глобальної стратегії ТНК інтеграції інноваційної діяльності по всій організаційній системі, коли кожна з філій спеціалізується на розробці конкретного напрямку НДДКР.

У 2011 р. загальна вартість угод злиттів та поглинань у світовому технологічному секторі, за офіційними даними, склала 167,7 млрд дол. США [6]. Це на 41 % більше, ніж у 2010 р., у той час як на тлі нестабільної економічної ситуації у світовій економіці вартість угод M&A у всіх інших секторах економіки дещо знизилася. На Північну та Південну Америку припадає понад половину від загальної кількості угод, укладених у світовому технологічному секторі в минулому році. Даний регіон продовжує домінувати в галузі розвитку технологій. Динаміка світових показників M&A відображає вплив ключових тенденцій, які панують у технологічному секторі: розвиток інтелектуальних мобільних пристроїв і технологій, поширення соціальних мереж, розвиток систем бізнес-аналітики через необхідність обробки великих обсягів даних, а також розмивання меж між сегментами ринку і галузями. Останню тенденцію ілюструють такі великі угоди як «Google» (США) – «Motorola Mobility» (США) – 11,9 млрд доларів, «Hewlett-Packard» (США) – «Autonomy» (Великобританія) – 10,2 млрд, «Microsoft Corp» (США) – «Skype Global Sarl» (Люксембург) – 8,6 млрд [9].

Для більшості найкрупніших ТНК світу тенденція до інтернаціоналізації їх інноваційної діяльності є загальною, однак стратегії конкретних ТНК різні. Це часто пояснюється не лише економічними міркуваннями, а й пріоритетами економічної політики країни базування материнської компанії. В подальшому інвестиційна діяльність ТНК загалом та стосовно корпоративної інтеграції зокрема перебуватиме під впливом різноманітних факторів. Обмежувати зростання інвестиційних потоків будуть слабкість світової економіки та наявність ризиків зниження економічного зростання, боргова криза та постійні бюджетні проблеми у європейському регіоні, невизначеність майбутнього курсу євро та зростання фінансових ринків.

Серед сприятливих чинників розвитку світового інвестиційного ринку і зокрема ринку M&A в найближчій перспективі слід виділити:

- оптимістичні настрої ділового співтовариства щодо відновлення світової економіки, особливо з боку топ-менеджменту великих компаній таких галузей: паливно-енергетичного комплексу, нафтогазової, металургійної та видобувної промисловостей;

- у рамках реалізації антикризових заходів 2009–2011 рр. поліпшилися показники операційної ефективності бізнесу великих транснаціональних корпорацій (поліпшення балансів і структури позикового капіталу, реструктуризація і скорочення витрат, зниження фінансових ризиків), що дозволило їм наростити значний обсяг вільних коштів (2,3 трлн дол. США, що практично відповідає сукупному обсягу угод M&A в 2011 р.), які можуть бути спрямовані на реалізацію відкладених інвестиційних планів;

- назріваюча консолідація підприємств високотехнологічного сектора, особливо в галузі інформаційних технологій і телекомунікацій, що дозволить великим корпораціям отримати доступ до інтелектуальної власності, технологій і цінних патентів конкурентів і компаній, які функціонують у суміжних галузях;

- активізація інвестиційної діяльності фондів «Private Equity» (у 2011 р. обсяг угод M&A з їх участю виріс на 30 % і склав 306 млрд дол. США) в таких секторах як охорона здоров'я, високотехнологічні галузі і нафтогазова промисловість, цілком ймовірно продовжуватиметься і надалі;

- криза Єврозони може позначитися на зміні інвестиційної стратегії країн, що володіють найбільшими обсягами міжнародних резервів, і їх переорієнтації з державних і корпоративних боргових інструментів на матеріальні активи, наприклад, інвестиції в інфраструктурні підприємства або корисні копалини.

Висновки. Враховуючи різноманітні аспекти інвестиційної діяльності ТНК у процесі економічної інтеграції, можемо виділити декілька ключових тенденцій їх діяльності у світогосподарському просторі. Результати аналізу засвідчили високу активність ТНК з розвинутих країн щодо здійснення ПІІ та міжфірмової інтегра-

ції шляхом злиттів та поглинань. Водночас, слід відзначити наростаючі позиції транснаціональних корпорацій із країн, що розвиваються. У більшості країн великі за обсягами угоди М&А зумовили утворення компаній глобального масштабу, що постійно конкурують між собою. Навіть в умовах фінансово-економічної кризи ці процеси не втратили своєї актуальності. Незважаючи на значний спад обсягів міжнародних злиттів і поглинань компаній у кризовий період, подальші зміни в економічній ситуації супроводжувала позитивна динаміка цих процесів.

Перспективи подальших досліджень, на наш погляд, стосуватимуться виокремлення особливостей участі українських компаній у процесах транскордонних злиттів та поглинань та окреслення напрямів розвитку вітчизняних корпорацій в контексті тенденцій діяльності світових ТНК.

Бібліографічні посилання

1. **Лещенко М. М.** Холдинги в міжнародних злиттях та поглинаннях / І. Л. Сазонь, М. М. Лещенко : зб. наук. пр. Кіровоград. нац. техн. уні-ту. – Кіровоград, 2011. – № 19. – С. 32–38.
2. **Лук'яненко Д. Г.** Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
3. **Олейников А.** Прямые иностранные инвестиции: обзор мирового рынка в 2011 году // А. Олейников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua/main/analytcs/analysis/obzor-mirovogo-rynka-priamyh-investicii-v-2011-godu>
4. **Сазонь І. Л.** Посилення ролі ТНК: позитивні і негативні наслідки // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Вип. 24. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – С. 122–127.
5. **Сазонь І. Л.** Стратегічні системи корпоративного управління в умовах міжнародного бізнесу / І. Л. Сазонь, Ю. В. Вдовиченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2(52). – С. 283–286.
6. **Сараев В.** Рост сделок М&А в технологическом секторе в 2011 году / В. Сараев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/expert/2012/08/slivajtes-i-pogloschajtes/>
7. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
8. World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development, UNCTAD [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, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf

Надійшла до редколегії 10.01.2013.

УДК 657.412.7 (477)

О. М. Сазонь, К. В. Ковальчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЩОДО РОЗПОДІЛУ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Висвітлено стан системи недержавного пенсійного забезпечення, проаналізовано теоретичні основи функціонування і динаміку основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів, а також запропоновано реалізувати низку заходів

© О. М. Сазонь, К. В. Ковальчук, 2013

для зміцнення системи пенсійного забезпечення та виведення її на конкурентоздатні позиції порівняно з пенсійними ринками іноземних країн.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, інвестиційна діяльність.

Освещено состояние системы негосударственного пенсионного обеспечения, проанализированы теоретические основы функционирования и динамика основных показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов, а также предложено реализовать ряд мер для укрепления системы пенсионного обеспечения и выведения ее на конкурентоспособные позиции сравнительно с пенсионными рынками зарубежных стран.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционная деятельность.

The non-state pension providing system is reflected in the article, theoretical bases of functioning and dynamics of basic performance of non-state pension fund indicators are analysed, and also it is suggested to realize the row of measures for the system of the pension providing strengthening and its leadingout on competitive positions by comparison to the pension markets of foreign countries.

Key words: non-state pension system, non-state pension funds, investment activity.

Вступ. Як показує досвід розвинутих ринкових економік світу, система недержавного пенсійного забезпечення, окрім реалізації соціальної функції, виконує системну функцію акумулювання коштів населення та трансформації їх у довгострокові інвестиційні ресурси.

Це свідчить про надзвичайну важливість системи недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) в Україні, запровадження якої стало одним з основних етапів і важливих кроків реформування системи пенсійного забезпечення України. Система НПЗ становить третій рівень пенсійної системи в Україні. Нормативним підґрунтям для її створення стало прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р. додатково до загальнообов’язкового державного пенсійного страхування [1; 5].

Інститутом, здатним сприяти трансформації системи пенсійного забезпечення на шляху реформ, є недержавні пенсійні фонди, адже вони не лише дозволяють забезпечити додатковий до державного соціальний захист населення, збільшити розмір пенсій, зміцнити впевненість громадян у забезпеченій старості, а й можуть слугувати потужним інвестиційним ресурсом, що сприяє прискореному зростанню національної економіки, структурним зрушенням і підвищенню конкурентоспроможності.

До наукових та практичних розробок вітчизняної економічної науки у сфері недержавного пенсійного забезпечення слід віднести праці таких учених як: Н. І. Версаль [2], Ю. С. Смоляр, Г. М. Терещенко [4], Д. Ганаковська [3], Д. Леонов, Ю. М. Коваленко та інших.

Не до кінця визначеними залишаються заходи нормативно-правового та організаційного характеру для подальшого розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення, а також стимулювання його інвестиційної функції.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасного стану недержавних пенсійних фондів у рамках системи недержавного пенсійного забезпечення, систематизація принципів їх функціонування, визначення пріоритетних на даному етапі завдань держави в законодавчій та організаційній сфері задля посилення довіри та популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення України.

Результати. Система недержавного пенсійного забезпечення покликана створювати можливості для збереження та примноження коштів вкладників із метою забезпечення отримання ними стабільного доходу після настання пенсійного віку. Вона накопичує значні фінансові ресурси, які протягом тривалого часу можуть функціонувати як інвестиції. При цьому державний нагляд за установами

пенсійного забезпечення дозволяє запобігти проведенню надто ризикованих операцій і втраті пенсійних заощаджень.

Серед основних засад діяльності НПЗ: економічна та соціальна зацікавленість працівників і роботодавців у НПЗ; добровільність участі в системі НПЗ; здійснення інвестиційної діяльності винятково в інтересах вкладників та учасників; державне регулювання діяльності з НПЗ і нагляд за її здійсненням.

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» передбачено, що недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватись: пенсійними фондами; страховими організаціями; банківськими установами [1].

Незважаючи на формальне передбачення законом трьох рівноправних гравців на ринку НПЗ, на даний момент найбільш поширеною формою серед різноманітних груп фінансових посередників – інвестиційних інститутів, діючих у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні, є недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) [5].

Сьогодні в Україні існує законодавче визначення недержавного пенсійного фонду – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації, функціонує та провадить діяльність тільки з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному цим Законом порядку (ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення») [6].

Засновниками НПФ можуть бути юридичні та фізичні особи. Відповідно виділяють три види НПФ – відкритий, корпоративний і професійний [2].

Інфраструктуру НПЗ складають: актуарії, адміністратори, компанії з управління активами (КУА), зберігачі активів (комерційні банки), страхові компанії, консультанти та радники з інвестиційних питань, аудитори та органи державного нагляду та контролю.

Основними принципами недержавного пенсійного забезпечення учасників НПФ є: 1) добровільність участі особи у будь-якому НПФ; 2) можливість участі у кількох НПФ за власним вибором; 3) можливість у будь-якому пенсійному фонді бути одночасно учасником і вкладником такого фонду [6].

Розглядаючи сферу недержавного пенсійного забезпечення в Україні крізь призму державного регулювання, зауважимо, що законодавством передбачено регулятивну систему НПЗ, котра базується на кількісних обмеженнях. Досвід інших країн свідчить, що подібні регулятивні системи в міру вдосконалення інституційних умов діяльності установ системи НПЗ еволюціонують у напрямі пом'якшення режиму кількісних обмежень та ширшого запровадження так званих правил «розсудливої людини». Вони полягають у більш гнучкому підході до визначення напрямів інвестування пенсійних активів, що базується в першу чергу на якісних обмеженнях.

Інвестування пенсійних коштів відбувається тільки в активи визначених законодавством категорій на засадах безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості в порядку, передбаченому чинним законодавством для кожного фінансового посередника, тобто – у спосіб, що забезпечує останньому конкурентну прибутковість за мінімальної ризикованості і належної ліквідності інвестиційного портфеля.

Контрольні функції щодо напрямів, об'єктів та ефективності інвестування коштів недержавних пенсійних фондів відповідно до своєї компетенції здійснюють Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (ДКРРПУ), Національний банк України (НБУ).

Регулювання структури портфеля інвестицій пенсійних фондів має на меті зниження ризикованості капіталовкладень й унеможливлення значних розбіжностей у результаті їх діяльності. З іншого боку, такі обмеження, хоч і дають змо-

гу уникнути надмірного зосередження ризику, можуть перешкоджати досягненню бажаного ступеня диверсифікації інвестиційного портфеля [4].

Слід зауважити, що, окрім соціально-захисної функції, недержавні пенсійні фонди, відіграючи роль інвесторів, мають у своєму розпорядженні інвестиційні ресурси довготермінового використання і є необхідними для стабільного зростання економіки країни. Інвестиційна діяльність НПФ дозволяє створити ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, розподілу капіталу між галузями економіки, сприяє стабільності функціонування фондового ринку та виходу його на міжнародний рівень.

Кошти, накопичувані на пенсійних рахунках їх учасників, як правило, є значним джерелом інвестицій у країнах із розвинутою економікою. Особливість діяльності пенсійних фондів у тому, що вони зацікавлені здійснювати довгострокові інвестиції для узгодження власних потоків внесків і виплат.

Щодо кількісних показників діяльності недержавних пенсійних фондів, можемо констатувати, що станом на 30.09.2011 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 97 недержавних пенсійних фондів та 40 адміністраторів НПФ.

Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в таблиці.

Таблиця

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів [7]

Недержавні пенсійні фонди	2009	2010	9 місяців 2011	Темпи приросту, %	
				2010 – 2009	9 місяців 2011 – 2010
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	62,5	69,7	72,2	11,5	3,6
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	558,3	14,5	-1,9
Загальні активи НПФ (млн грн)	857,9	1144,3	1 306,4	33,4	14,2
Пенсійні внески (млн грн), у т. ч.	754,6	925,4	1 060,2	22,6	14,6
– від фізичних осіб	31,8	40,7	47,6	28,0	17,0
– від юридичних осіб	722,7	884,6	1 012,3	22,4	14,4
– від фізичних осіб – підприємців	0,1	0,2	0,2	100,0	0,0
Пенсійні виплати (млн грн)	90,1	158,2	200,5	75,6	26,7
Кількість осіб, що отримали/ отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	60,8	70,1	27,2
Сума інвестиційного доходу (млн грн)	236,7	433,0	519,7	82,9	20,0
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн грн)	47,1	64,6	79,5	37,2	23,1

Станом на 30.09.2011 р. адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 72 153 пенсійні контракти з 59 948 вкладниками, з яких 2 403 (або 4 % від загальної кількості) – юридичні особи, на яких припадає 1 012,3 млн грн пенсійних внесків (95,5 % від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), та 57 545 вкладників (або 96 % від загальної кількості) – фізичні особи. При цьому порівняно з кінцем 2010 р. кількість контрактів з юридичними особами зменшилась на 8,4 %, а з фізичними особами зросла на 6,8 %. Протягом 9 місяців 2011 р. кількість учасників НПФ відповідно до укладених контрактів зменшилась на 10,9 тис. осіб (або на 1,9 %), і станом на 30.09.2011 р. становила 558 339 осіб (на кінець 2010 р. – 569 230 осіб).

Протягом січня – вересня 2011 р. зріс обсяг сплачених пенсійних внесків. Так, станом на 30.09.2011 р. загальна сума пенсійних внесків становить 1 060,2 млн грн, що на 14,6 % більше, ніж на кінець 2010 р. (або на 134,8 млн грн).

- Кількість укладених пенсійних контрактів із вкладниками – юридичними особами
- Кількість укладених пенсійних контрактів із вкладниками – фізичними особами

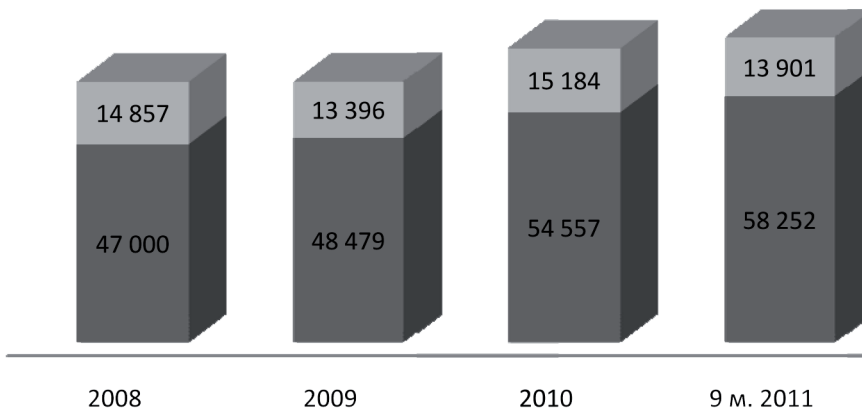


Рис. 1. Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів за 2008 – 2010 рр. та 9 місяців 2011 р.

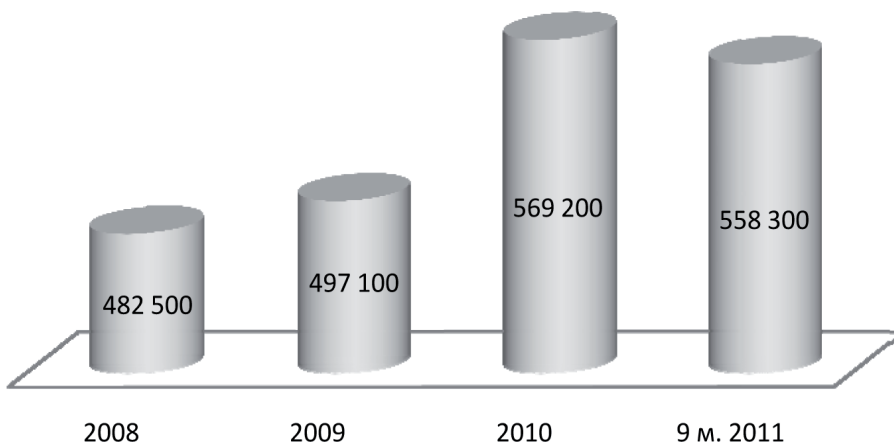


Рис. 2. Динаміка кількості учасників НПФ за 2008 – 2010 рр. та 9 місяців 2011 р.

Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) на 30.09.2011 р. становили 200,5 млн грн, збільшившись за 9 місяців 2011 р. на 26,7 %.

Сукупно недержавними пенсійними фондами станом на 30.09.2011 р. було здійснено пенсійних виплат (одноразово та на визначений строк) 60 833 учасникам, тобто 10,9 % учасників від їх загальної кількості отримали пенсійні виплати.

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 30.09.2011 р. становить 1 306,4 млн грн. Усього за 9 місяців 2011 р. активи недержавних пенсійних фондів зросли на 14,2 % (або на 162,1 млн грн), порівняно з кінцем 2010 р. (рис. 3).

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ. Загальна сума доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, на 30.09.2011 р. становила 519,7 млн грн (або 49,0 % від суми залучених внесків), збільшившись протягом 9 місяців 2011 р. на 86,7 млн грн (або на 20,0 %).



Рис. 3. Динаміка основних показників системи НПЗ за 2009 – 2010 рр. та 9 місяців 2011 р.

Поки що суттєвим фактором, що продовжує стримувати зростання інвестиційного доходу НПФ, є незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Станом на 30.09.2011 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках (31,6 % інвестованих активів), облігації підприємств – резидентів України (21,6 %), акції українських емітентів (18,5 %) та цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (13,6 %).

У загальній структурі інвестиційного портфеля НПФ активи розподіляються таким чином: 413,2 млн грн, або 31,6 % загальної вартості активів НПФ, розміщено на банківських депозитах (станом на кінець 2010 р. – 396,8 млн грн, або 34,7 %, відповідно); частка цінних паперів, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, у консолідованому портфелі НПФ в абсолютному виразі зросла з 170,4 млн грн станом на кінець 2010 р. до 177,9 млн грн на кінець третього кварталу 2011 р., проте у відносному дещо знизилась – з 14,9 % до 13,6 %, відповідно; частка корпоративних облігацій у консолідованому портфелі збільшилась порівняно з кінцем 2010 р.: в абсолютному виразі з 175,7 млн грн до 282,6 млн грн, а у відносному з 15,4 % до 21,6 %, відповідно; порівняно з кінцем 2010 р. в консолідованому портфелі НПФ частка акцій українських емітентів збільшилася з 18,1 до 18,5 % (або з 206,9 млн грн до 242,2 млн грн, відповідно); дещо збільшились у загальній вартості активів НПФ частки активів, інвестованих у цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими радами відповідно до законодавства, (з 0,4 % на кінець 2010 р. до 0,5 % на кінець третього кварталу 2011 р.) та в інші активи, не заборонені законодавством України (з 5,0 % на кінець 2010 р. до 5,3 % на кінець третього кварталу 2011 р.); дещо зменшились у загальній вартості активів НПФ частки активів, інвестованих у банківські метали (з 2,8 % на кінець 2010 р. до 2,2 % на кінець третього кварталу 2011 р.) та в об'єкти нерухомості (з 5,6 % на кінець 2010 р. до 4,1 % на кінець третього кварталу 2011 р.); обсяг коштів на поточному рахунку на кінець третього кварталу 2011 р. становив 32,3 млн грн, або 2,5 % у консолідованому портфелі НПФ (на кінець 2010 р. – 35,7 млн грн, або 3,1 %).

Висновки. Слід звернути увагу на те, що частка недержавних пенсій в загальній системі пенсійного забезпечення громадян є дуже незначною. Недостатнім залишається і рівень розробленості теоретичної та законодавчої бази, які гальмують розвиток державної пенсійної системи загалом.

Серед головних причин повільного розвитку НПФ: низькі доходи; нерозвиненість фондового ринку – брак фінансових інструментів, які гарантували б компенсацію інфляційних процесів, та відсутність реальних інструментів реінвестування пенсійних активів у розвиток підприємств-вкладників; відсутність досвіду практичної роботи – недостатня кількість кваліфікованих кадрів; недостатній професійний і функціональний рівень у роботі НПФ представників супутніх професій; низька поінформованість населення та потенційних підприємств-вкладників про можливості та переваги пенсійної реформи, незнання принципів і цілей діяльності фондів; стереотипи недовіри; складне і дороге програмне забезпечення для обслуговування клієнтів НПФ [3; 7].

Основні фактори, що забезпечують успішне функціонування системи НПФ – це підвищення конкурентоздатності вітчизняних фондів на ринку фінансових послуг, участь в обов'язковому пенсійному страхуванні, державна підтримка і вдосконалення державного регулювання в цій сфері.

На нашу думку, для подальшого розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення, а також стимулювання його інвестиційної функції, необхідно реалізувати низку заходів нормативно-правового та організаційного характеру, таких як: завершення пенсійної реформи, введення в дію другого рівня системи пенсійного забезпечення; створення єдиної системи контролю за діяльністю ринку НПЗ; впровадження єдиної системи обліку пенсійних внесків; впровадження гнучкіших вимог до диверсифікації активів НПФ; розширення напрямів інвестування пенсійних активів; сприяння залученню активів від фізичних осіб шляхом розробки механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг; зменшення ставки оподаткування пенсійних виплат із метою підвищення привабливості ринку недержавного пенсійного забезпечення; сприяння розвитку нових інструментів інвестування; проведення заходів популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення України; реалізація заходів щодо захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від знецінення, втрат та інших ризиків із метою посилення довіри населення до системи накопичувального пенсійного забезпечення; впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності для НПФ; розробка механізмів поглиблення захисту прав іноземних інвесторів із метою залучення фінансових активів НПФ інших країн.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47 – 48. – 372 с.
2. **Версаль Н. І.** Недержавні пенсійні фонди: становлення та перспективи розвитку в Україні / Н. І. Версаль, Ю. М. Мороз // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 132 – 139.
3. **Ганаковська Д.** Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні / Д. Ганаковська // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 207 – 212.
4. **Смоляр Ю. С.** Особливості інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / Ю. С. Смоляр, Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 43 – 51.
5. **Поворозник В.** Щодо реалізації інвестиційного потенціалу недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / В. Поворозник // Відділ економ. та соц. стратегії Нац. ін-ту стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/December2009/14.htm>.
6. **Вітка Ю.** Правове регулювання відносин між недержавним пенсійним фондом, вкладниками та учасниками [Електронний ресурс] / Ю. Вітка // Україна фінансо-

ва. Інформ.-аналіт. портал Укр. агентства фінансового розвитку. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/037.htm.

7. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Нац. комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_3kv_2011.pdf.

8. Показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gr/oprp/oprp_u/oprp_u_2010.htm.

Надійшла до редколегії 12.11.2012.

УДК 339:316.323

В. И. Сарычев

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: УКРАИНА НА ПУТИ К ЕС

Подано аналіз формування соціально-економічних стандартів Євросоюзу з урахуванням сучасних проблем глобалізації. Виявлено можливості використання позитивного досвіду ЄС в Україні щодо реалізації соціальних програм.

Ключові слова: соціальні стандарти, Євросоюз, глобалізація, індекс людського розвитку, якість життя.

Представлен анализ формирования социально-экономических стандартов Евросоюза с учетом современных проблем глобализации. Выявлены возможности использования положительного опыта ЕС для Украины в реализации социальных программ.

Ключевые слова: социальные стандарты, Евросоюз, глобализация, индекс человеческого развития, качество жизни.

The paper presents an analysis of the formation of the social and economic standards of the European Union to meet modern challenges of globalization. The capabilities of the positive experience of the EU to Ukraine in the implementation of social programs.

Key words: social standards, the European Union, globalization, human development index, quality of life.

Введение. Сегодня, когда подготовка к подписанию договора про ассоциацию Украина – ЕС переходит в завершающую фазу, особенно актуальными для Киева становятся проблемы имплементации экономических и социальных стандартов Евросоюза. Высокая степень возможности разрешения этих проблем обусловлена наличием целого ряда принципиальных факторов: формированием долгосрочных стратегических приоритетов международной политики Украины, исключительно выгодным геоэкономическим положением страны в Европе, уверенным продвижением по пути укрепления рыночного, социально ориентированного хозяйства, последовательной поддержкой общественным мнением евроинтеграционных процессов.

В целом, европейский выбор Украины, зафиксированный и национальными законами, и международными соглашениями, может стать реальностью только после выполнения следующих условий, закрепленных в документах Копенгагенского (1993) и Эссенского (1994) заседаний Совета ЕС:

– построение в политическом плане устойчивого демократического плюралистического государства, где бы уважались права человека и были законодательно защищены национальные меньшинства;

- устойчивое развитие рыночной социально ориентированной экономики на инновационной основе;
- функционирование финансовых механизмов в условиях жесткой конкуренции на фоне единого рыночного пространства ЕС;
- реализация политических, экономических и валютных союзнических соглашений европейских государств.

Поэтому проблемы адаптации Украины к социально-экономическим стандартам ЕС становятся наиважнейшими и наиаktуальнейшими в современных условиях.

Постановка задачи. Цель статьи – проанализировать динамику формирования основных социальных стандартов ЕС в сравнении с другими странами и регионами разного уровня развития, включая РФ и Украину, а также оценить степень их реализации в политико-экономической практике ЕС, учитывая глобальный характер управления этими процессами. В этой связи представляется естественным утверждать наличие прямой взаимозависимости социальных и экономических стандартов развитых стран с позициями, которые они занимают в рейтингах человеческого развития.

Результаты. Уровень жизни стран мира в 2012 г. был определен авторитетным The Legatum Prosperity Index Table Rankings на основе восьми показателей: экономического развития (ЭК), возможностей предпринимательства и инновационной деятельности (ПИ), эффективности государственного управления (ПР), уровня образования (ОБ), уровня здоровья (ЗД), рейтинга безопасности (БЕ), свободы личности (СЛ) и качества социальной жизни (СК). По количеству общая выборка охватила 110 стран, достоверные статистические данные которых удалось заполучить. В таблице 1 показаны ранги первых 20 стран (ТОР-20) в сравнении с РФ и Украиной, а также их рейтинг по Индексу человеческого развития (ИЧР) в соответствии с опубликованным докладом Программы развития ООН (ПРООН) в 2012 г. [1].

Таблица 1

Уровень жизни стран мира в 2012 году (места в общем рейтинге)

Ранг по TLPITR	ИЧР по ПРООН	Страна	ЭК	ПИ	ПР	ОБ	ЗД	БЕ	СЛ	СК
1	1	Норвегия	3	8	12	4	4	2	3	1
2	16	Дания	14	1	3	5	16	8	5	2
3	2	Австралия	7	7	6	1	14	14	4	4
4	5	Нов. Зеландия	24	13	2	2	22	9	2	3
5	10	Швеция	6	2	4	11	12	5	8	7
6	6	Канада	5	9	5	10	15	7	1	8
7	22	Финляндия	15	3	7	3	13	4	16	6
8	11	Швейцария	2	10	1	29	2	12	17	13
9	3	Нидерланды	9	12	10	14	9	17	7	5
10	4	США	18	5	9	13	1	26	12	9
11	7	Ирландия	35	11	14	12	11	3	9	10
12	14	Исландия	71	6	15	8	3	1	6	11
13	28	Великобритания	21	4	8	19	17	23	13	12
14	19	Австрия	11	18	11	17	8	16	25	16
15	9	Германия	8	16	17	27	6	20	15	15
16	26	Сингапур	1	14	13	51	20	6	30	32
17	18	Бельгия	19	23	16	18	10	19	19	18
18	20	Франция	16	20	18	16	7	28	11	36
19	13	Гонконг	4	17	19	39	33	18	21	20
20	*	Тайвань	12	15	32	9	29	13	32	29
59	66	Россия	72	50	96	34	42	82	87	48
74	76	Украина	105	62	99	44	59	56	98	37

Анализ приведенных в таблице данных позволяет констатировать незначительные отклонения между рангом уровня жизни и рейтингом по ИЧР стран ТОР-20, за исключением Дании, Финляндии, Великобритании и Сингапура, где разрыв между этими показателями составил 13–15 пунктов. Также есть основания утверждать, что при сохранении существующей положительной динамики в отношении уровня жизни в РФ, которая в 2011 г. занимала 63-е место, и темпов прироста ВВП в объёме 4 % в 2011 – 2020 гг., 4,5 % – в 2021 – 2030 гг. [2, с. 101 – 102] она вскоре встанет вровень с мировыми лидерами.

Украина же, наоборот, демонстрирует пока негативную динамику по показателям уровня жизни, занимая в 2011 г. 69-е место по рангу. Проблемными местами в этом процессе продолжают оставаться уровень экономического развития, эффективность государственного управления, соблюдения прав и свобод личности (соответственно 105, 99, 98-е места).

Одними из весомых причин подобного отставания сегодня от мировых лидеров являются недостаточная социальная ориентация экономики в прошлом и слабая институционализация социально-экономических стандартов в Украине сейчас.

В странах ЕС эти проблемы начали активно и целенаправленно разрешаться уже с конца XX в. Так, в 1989 г. странами-участницами ЕС была принята Декларация основных прав и свобод, основной составляющей которой стала Хартия европейского сообщества «Об основных социальных правах работников», не подписанная только Великобританией. А с 1996 г. Евросоюзом был учрежден регулярный Форум по социальной политике. Кстати, уже тогда ЕС демонстрировал приоритет социальной сферы в европейской политике (см. табл. 2) [5].

Таблица 2

Уровень государственных социальных расходов в странах ЕС и Восточной Азии в 1990-х гг.

Сфера социальных услуг	Государственные расходы, % от ВВП	
	ЕС	Восточная Азия
Образование	5,0	3,4
Здравоохранение	6,8	1,2
Социальное обеспечение	22,3	2,2

В декабре 2000 г. совместным заявлением Европарламента, Совета ЕС и Еврокомиссии было принята Хартия основных прав ЕС как политическая декларация с последующей интеграцией в Конституцию в виде отдельного раздела. После провала ратификации Конституции ЕС в 2005 г., уже в декабре 2007 г. был принят новый документ «Проект изменений и дополнений к Договору о ЕС и к договору о создании Европейского сообщества», где ведущими общественными ценностями признавались человеческое достоинство, равенство, свобода и солидарность (социально-экономические права). Так окончательно утвердились Европейская социальная хартия (пересмотренная) – ЕСХ (п), Конвенция и Хартия «Об основных социальных правах работников», которые были приняты в том числе и Верховной Радой Украины в виде Закона «О ратификации ЕСХ (п)».

Опыт формирования Евросоюзом всеобщих и универсальных социально-экономических стандартов убедительно доказывает целесообразность их структуризации на основе определения тех сфер общественных отношений, на которые они распространяются, учитывая систему прав человека. На сегодня в ЕС выделяют основные (гражданские, политические, экономические, социальные, культурные) и вспомогательные (экологические, физические, семейные, личные) права человека. Под экономическими правами понимают право собственности, свободу предпринимательской деятельности, право на труд, использование объектов публичной собственности, права потребителей, а под социальными –

права на социальную защиту и обеспечение, на безопасность и охрану труда, на забастовку, жилье, здравоохранение, образование (в т. ч. профессиональную ориентацию и переквалификацию), достойный уровень жизни, пользование услугами социальных служб, защиту от бедности и социального отчуждения.

К примеру, технологически стандарт в отношении продолжительности рабочего времени формируется на основе п. 1 ст. 2 ЕСХ (п), где определена обязанность государства устанавливать в разумных пределах продолжительность рабочего дня и рабочей недели, постепенно сокращая их в зависимости от продуктивности труда и других экономических обстоятельств. С другой стороны, правительственные регуляторные органы стран ЕС, не очерчивая точно предельно допустимую продолжительность работы, рекомендуют работодателям учитывать национальные особенности и признать неоправданной ситуацию, когда допускается чрезвычайно высокая продолжительность – 16-часовой рабочий день или 60-часовая рабочая неделя. В то же время на государственном уровне не устанавливается и минимальный порог, однако декларируется, что ограничение продолжительности рабочей недели до 40 часов в большинстве случаев уменьшило бы необходимость сокращать её временные рамки.

Анализ процесса формирования этого и других европейских стандартов в социальной и экономической сферах позволяет определить их как образцовые, нормативно закреплённые требования, устанавливающие, как правило, верхний и нижний пределы в сфере удовлетворения социально-экономических потребностей человека и обладающие достаточной свободой национального усмотрения в их применении.

Подобная инструментализация социально-экономических процессов характерна для всех развитых стран в силу ускоряющейся глобализации. Это связано с тем, что вызовы глобальной конкуренции и масштабы интернационализации производства непременно будут способствовать сокращению национальных расходов на социальные нужды на фоне постоянного декларирования приоритета человеческого развития над ускорением экономического роста. Поэтому появление в авангарде промышленного производства новых наукоёмких отраслей и секторов экономики, повышение роли инноваций и креативности в процессе производства, утверждение качественно новой системы образования и переподготовки кадров, становление культуры, здравоохранения, туризма и спорта как отраслей, вносящих в человеческое развитие всё более и более весомый вклад, возможно лишь при условии глобального управления этим процессом.

При этом обязательно необходимо учитывать стойкую динамику к постоянному увеличению в мире числа стран с высоким и очень высоким ИЧР, а также, в противовес этому, – увеличение количества стран с низким ИЧР. Особо обращает на себя внимание тот факт, что при стабильном увеличении уровня ВВП в мире на душу населения с 5 990 долл. США в 1995 г. до 10 082 – в 2011-м (по паритету покупательной способности), среднемировой ИЧР развивается волнообразно: с уровня 0,6 831 в 1995 г. наблюдалось увеличение до 0,7 226 – 0,7 536 в 2000 – 2007 гг., а затем в результате мирового финансово-экономического кризиса он снизился до уровня 0,6 820 в 2011 г. (см. табл. 3).

Повышение гибкости социальных стандартов на наднациональном уровне, основанное на крепкой экономической базе, неизменно будет способствовать появлению стабильности в мире, особенно из-за значительного снижения уровня конфликтности проблем бедности, безработицы и социальной незащищённости, что наглядно доказывается взаимозависимостью экономического роста в мире и уровня безработицы (табл. 4).

Можно утверждать, что трансформационные процессы глобализации экономической сферы как положительной, так и отрицательной окраски в условиях непрекращающегося конструктивного социального диалога на всех уров-

нях гражданского общества, последовательного функционирования легитимных стандартов и обеспечения стойкости и надежности системы социальной защиты будут способствовать модернизации существующих и созданию новых институтов и механизмов повышения качества жизни.

Таблица 3

Распределение стран мира по уровню ИЧР в 1995 – 2011 гг.

Показатели	1995	2000	2005	2007	2011
Всего обследовано стран	174	173	177	182	187
Число стран с высоким и очень высоким ИЧР, доля в %	44 (25,3)	53 (30,6)	70 (39,5)	83 (45,6)	94 (50,3)
Число стран со средним ИЧР, доля в %	96 (55,2)	84 (48,6)	85 (48,0)	75 (41,2)	47 (25,1)
Число стран с низким ИЧР, доля в %	34 (19,5)	36 (20,8)	22 (12,4)	24 (13,2)	46 (24,6)
Среднемировой ВВП на душу населения, долл. (по ППС)	5 990	7 446	9 543	9 972	10 082
Среднемировой ИЧР	0,6 831	0,7 226	0,7 430	0,7 536	0,6 820

С другой стороны, развитые страны, обнаруживая глубокую заинтересованность в совершенствовании человеческого капитала развивающихся регионов, в ближайшее время будут усиленно играть роль «экспортёров» современных социально-экономических стандартов.

Таблица 4

Взаимосвязь экономического роста и уровня безработицы, весь мир и регионы, в %

Годы	Годовые темпы роста реального ВВП, %				Безработица, %			
	2005	2007	2009	2011	2005	2007	2009	2011
Всего в мире	4,6	5,3	-0,6	4,2	6,2	5,5	6,2	6
Промышленно развитые страны и ЕС	2,6	2,6	-3,4	2	6,9	5,8	8,3	8,5
Центральная и Юго-Восточная Европа (не ЕС) и СНГ	7	7,9	-6	4,3	9,2	8,4	10,2	8,6
Восточная Азия	9,5	12,1	7	8,6	4,1	3,8	4,3	4,1
Юго-Восточная Азия и ТР	5,9	6,7	1,5	5,3	6,4	5,5	5,2	4,7
Южная Азия	8,7	9,1	5,5	7,7	4,7	3,8	3,9	3,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	4,7	5,7	-1,7	4	7,9	7	7,7	7,2
Ближний Восток	5,4	6,1	1,3	5,1	11,2	10,3	10,1	10,2
Северная Африка	5	5,8	3,5	5,1	11,5	10,1	9,6	10,9
Страны Африки южнее Сахары	6,3	6,9	2,6	5,5	8,3	8,1	8,2	8,2

Для Украины это означает перемещение центра тяжести в разрешении социальных проблем к «европеизации», созданию предпосылок для сближения с ЕС по уровню доходов населения и развитию социальных программ. Достижение евростандартов в социальной сфере – уровня доходов, структуры потребления, благосостояния, занятости, финансирования социальных программ, которые обеспечивают развитие человеческих ресурсов, приобретает в современных условиях приоритетное экономическое значение, поскольку от этого зависят возможности интеграции в европейский рынок труда, широкого доступа к рынкам качественных товаров и услуг, развития гуманитарной сферы, формирования многочисленного среднего класса и обеспечения глобальной конкурентоспособности Украины в мире.

За последнее время в этом направлении сделаны определенные шаги. Только в 2012 г. Кабинет Министров четыре раза повышал уровень социальных стандартов: с 1 октября минимальная пенсия выросла до 857 грн, заработная плата – до 1 118 грн., прожиточный минимум для детей до 6 лет – 930 грн., а для детей от 6 до 18 лет – 1 161 грн. В декабре 2012 г. состоялось очередное повышение социальных стандартов. В целом за 2012 г. выполнение социальных программ в сравнении с 2009 г. представлено в таблице 5.

Таблиця 5

Реализация социальных программ в Украине в 2009 – 2012 гг. [составлено автором на основании источника 7]

Показатели, в грн	2009 г.	2012 г.
Средняя зарплата	1 900	2 900
Минимальная зарплата	643	1 118
Средняя пенсия	900	1 400
Минимальная пенсия	549	856
Выплаты на 1-го ребенка	12 240	28 830
Выплаты на 2-го ребенка	25 000	51 660
Выплаты на 3-го ребенка	50 000	115 000

Выводы. В современных условиях глобализации всех сфер общественной и экономической жизни особенно актуальными становятся проблемы реализации активной социальной политики – ведущей основы совершенствования человеческого потенциала, что, в свою очередь, способствует устойчивому росту основных показателей экономического развития.

Сравнительный анализ развития социальной сферы Евросоюза и Украины на фоне других регионов мира показывает, что социальная политика Киева находится в стадии формирования. Важными обстоятельствами целенаправленной адаптации отечественной социальной сферы к социальным стандартам ЕС являются: отказ от бесперспективных пассивных мер, основанных только на социальных выплатах и помощи; переход к финансированию стратегических гуманитарных программ (образование, здравоохранение) не по остаточному принципу, который достался нам как наследие прежнего времени, а на основе принципа опережающего роста человеческого капитала.

Библіографічні посилання

1. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. Доклад ПРООН за 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR2011RU Contents.pdf>.
2. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант; под ред. акад. А. А. Дынкина /ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2011. – 480 с.
3. Садовая Е. С. Качество жизни населения мира: измерение, тенденции, институты / Е. С. Садовая, В. А. Сауткина. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 208 с.
4. Зарипова И. Р. Экономические основы формирования государственных социальных стандартов на региональном уровне: автореф. дис. ... на соиск. уч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 / И. Р. Зарипова. – Казань, 2009. – 36 с.
5. Потехін О. Україна – Європейський Союз: соціальний вимір / О. Потехін, О. Врадій [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://cpcfpu.org/ua/projects/foreignpolicy/papers/0207>.
6. Черленяк І. І. Про методику дослідження ідентифікації європейських соціальних стандартів / І. І. Черленяк // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4 (9). – С. 121–128.
7. Соціальна політика в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dumskaya.net/article/tigipko>.

Надійшла до редколегії 20.12.2012.

І. Г. Снітківкер

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***РОЗВИТОК ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЕВОЛЮЦІЇ
МОДЕЛЕЙ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМАЦІЙ**

Розглядаються теоретичні засади впливу зміни формацій суспільно-економічних відносин та розвиток теорій міжнародної торгівлі. Обґрунтовано, що виникнення теорій міжнародної торгівлі невід’ємно пов’язане з розвитком і зміною суспільно-економічних формацій. Систематизовано теорії міжнародної торгівлі за періодизацією суспільно-економічних формацій.

Ключові слова: теорії міжнародної торгівлі, формації, суспільно-економічні відносини, періодизація.

Рассматриваются теоретические основы влияния смены формаций общественно-экономических отношений и развитие теорий международной торговли. Обосновано, что возникновение теорий международной торговли неразрывно связано с развитием и сменой общественно-экономических формаций. Систематизированы теории международной торговли по периодизации общественно-экономических формаций.

Ключевые слова: теории международной торговли, формации, общественно-экономические отношения, периодизация.

The article examines the theoretical bases of the impact of changing formations of social and economic relations and development of theories of international trade. Proved that the theories of international trade are closely associated with the development and changing social and economic structures. Systematized theory of international trade for the periodization of socio-economic formations.

Key words: theory, international, trade, education, socio-economic, relations, periodization.

Вступ. У сучасних умовах жодна країна не в змозі забезпечити виробництво абсолютно всіх благ, необхідних для народного господарства і населення. Участь у міжнародній торгівлі визнається об’єктивно необхідною і неминучою. Світова торгівля на сучасному етапі – традиційна і найбільш розвинена форма міжнародних економічних відносин. За деякими оцінками, на частку торгівлі припадає близько 80 % всього обсягу міжнародних економічних відносин. Активний розвиток світової торгівлі вносить багато нового і специфічного в процес розвитку національних економік. Завдяки розвитку міжнародної торгівлі відбулася кардинальна трансформація економічного укладу, політичного устрою, змінилися культурно-ціннісні переваги більшої частини населення. Пішли в минуле ідеологічні постулати, що визначали розвиток країни протягом десятиліть. Міжнародної торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Національні виробничі розходження визначаються різними факторами виробництва – працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах. Ефект, який здійснює зовнішня торгівля на динаміку зростання національного доходу, споживання й інвестиційну активність, характеризується для кожної країни цілком визначеними кількісними залежностями.

У різні часи з’являлися і спростовувалися різні теорії міжнародної торгівлі, які тим чи іншим чином намагалися пояснити походження цього явища, визначити його цілі, закони, переваги та недоліки. Новітні праці в сфері теорій міжнародної торгівлі мають такі вітчизняні вчені як О. Г. Білорус, Д. Г. Лук’яненко [9], А. П. Рум’янець [12], А. А. Задоя [10], І. Л. Сазонець [13], О. М. Степанов [14], також зарубіжні вчені: Н. Такаші [3], О. Рівера-Батіз [5], Р. Фенстра [6], Вей-бін-Занг [1], В. Норман [8], Н. Кемен [7].

Проте в економічній науці недостатньо приділяється уваги обґрунтуванню детермінуючих факторів розвитку теорій міжнародної торгівлі, також дискусійним аспектом залишається зв'язок формацій суспільно-економічних відносин з розвитком теорій міжнародної торгівлі.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування впливу зміни формацій суспільно-економічних відносин на розвиток теорій міжнародної торгівлі та систематизація теорій міжнародної торгівлі за періодизацією формацій суспільно-економічних відносин.

Результати. Розвиток класичних теорій міжнародної торгівлі значною мірою пов'язаний із типом економічного розвитку, який домінував у той час у світовій економіці. Наприклад, проф. А. А. Задоя визначає такі етапи розвитку світової економіки: етап міжнародної торгівлі (кінець XV – перша половина XIX ст.), міжнародних інвестицій (друга половина XIX – перша половина XX ст.), міжнародної інтеграції (50-ті – 80-ті роки XX ст.) і глобалізації (з кінця 80-х років XX ст.) [10, с. 176]. Така періодизація передбачає послідовне виділення етапів залежно від домінування форми міжнародних економічних відносин. По-іншому бачать періодизацію розвитку міжнародної торгівлі Н. Такаші, О. Рівера-Батіз. На їх думку, комерційна ера починається з 1500 і триває до 1850 р., ера експансії (1850 – 1914), далі йдуть ера концесій (1914 – 1945), ера національних держав (1945 – 1970), ера глобалізації (з 1970 р. по теперішній час [4, с. 163 – 164]. Ці періодизації не означають, що з другої половини XIX ст. міжнародна торгівля втратила своє значення, навпаки, вона почала розвиватися на основі нових домінуючих факторів. На нашу думку, періодизація розвитку міжнародної торгівлі пов'язана з формаціями суспільно-економічних відносин. Першою з них є аграрне суспільство. Аграрне товариство (аграрна економіка) – етап суспільно-економічного розвитку, при якому найбільший вклад у вартість матеріальних благ вносить вартість ресурсів, що виробляються в сільському господарстві, формується в результаті неолітичної революції. На відміну від доаграрного суспільства, люди в аграрних суспільствах мають штучними засобами збільшити вихід корисної біомаси із займаної ними території, тому щільність населення в таких суспільствах багаторазово збільшується, що тягне за собою ускладнення їх соціально-політичної організації [1]. Основні характеристики аграрного суспільства: відносно слабка соціальна диференціація (вона, все ж, досить висока порівняно з більшістю мисливсько-збиральних суспільств); переважання сільського населення; основний тип виробництва – сільське господарство; деякий розвиток видобувних галузей; незначний розвиток промислових галузей. В цих умовах виникають перші теорії міжнародної торгівлі (рис.).

Наступним етапом у розвитку теорій міжнародної торгівлі є перехід людства до індустріального типу суспільства. Це тип суспільства, яке досягло такого рівня суспільно-економічного розвитку, при якому найбільший вклад у вартість матеріальних благ вносять видобуток і переробка природних ресурсів, а також промисловість. Індустріальне суспільство – це суспільство, засноване на промисловості з гнучкими динамічними структурами, для якого характерні: поділ праці, широкий розвиток засобів масової комунікації та високий рівень урбанізації. Індустріальне суспільство виникає в результаті промислової революції. Відбувається перерозподіл робочої сили: зайнятість населення у сфері сільського господарства падає з 70–80 % до 10–15 %, зростає частка зайнятості населення в промисловості до 80–85 %, так само відбувається приріст міського населення [12]. Домінуючим фактором виробництва стає підприємницька діяльність.

Для індустріального суспільства характерні різке зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, неймовірне в попередні епохи; бурхливий

розвиток науки і техніки, засобів комунікації, винахід газет, радіо і телебачення; різке розширення можливостей пропаганди; різке зростання населення, збільшення тривалості його життя; значне підвищення рівня життя порівняно з попередніми епохами; різке підвищення мобільності населення; складний поділ праці не тільки в рамках окремих країн, а і в міжнародному масштабі; централізована держава; згладжування горизонтальної диференціації населення (поділ його на касти, стани, класи) і зростання вертикальної диференціації (розподіл суспільства на нації, «світи», регіони). Теоріями, що сформувались у період встановлення індустріального типу суспільства, є: теорія розміру країни; теорія співвідношення факторів виробництва; теорія порівняльних переваг; парадокс Леонтьєва [2].

Наступним етапом у розвитку теорій міжнародної торгівлі є перехід до такої суспільно-економічної формації як постіндустріальне суспільство. Це суспільство, в економіці якого в результаті науково-технічної революції та істотного зростання доходів населення пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг. Виробничим ресурсом стають інформація і знання.

Наукові розробки стають головною рушійною силою економіки. Найціннішими якостями є рівень освіти, професіоналізм, здатність до навчання і креативність працівника. Постіндустріальними країнами називають, як правило, ті, в яких на сферу послуг припадає значно більше половини ВВП [3]. Під цей критерій потрапляють, зокрема, США (на сферу послуг припадає 80 % ВВП США, 2002 р.), країни Євросоюзу (сфера послуг – 69,4 % ВВП, 2004 р.), Австралія (69 % ВВП, 2003 р.), Японія (67,7 % ВВП, 2001 р.), Канада (70 % ВВП, 2004 р.), Росія (58 % ВВП, 2007 р.).

Однак деякі економісти вказують, що частка послуг у Росії завищена [4]. Теоріями, що сформувались в період установаження постіндустріального суспільства, в деяких регіонах світу є: неомеркантизм; теорія вирівнювання цін на фактори виробництва; теорія подібності країн; теорія конкурентних переваг.

Сьогодні на підвалинах постіндустріального суспільства закладається нова епоха в історії суспільства. Зумовлена стрімким розвитком науки і знань, вона формується у великомасштабну науково-технологічну революцію, характеризується становленням постіндустріальних соціально-економічних систем, глобалізацією економіки й економічної науки світу [5, с. 251].

Інформаційне суспільство – нова історична фаза розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація і знання. Рисами, що відрізняють інформаційне суспільство, є: збільшення ролі інформації і знань в житті суспільства; збільшення частки інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

Інформаційним суспільство стає внаслідок інформаційно-комп'ютерної революції й базується на інформаційній технології, «інтелектуальних» комп'ютерах, автоматизації та роботизації всіх сфер і галузей економіки та управління, єдиній найновішій інтегрованій системі зв'язку. Це забезпечує кожній особі (закріплюється законодавчими актами) будь-яку інформацію і знання та зумовлює радикальні зміни в усій системі суспільних відносин (політичних, правових, духовних та ін.). Завдяки цьому забезпечується найбільший прогрес і свобода людини, можливість її реалізації [6].

Динаміку зростання експорту та імпорту можна побачити у таблиці. Світова торгівля послугами є одним із секторів світового господарства, що найшвидше зростає в країнах з інформаційно орієнтованою економікою. За оцін-

ками фахівців, міжнародна торгівля послугами подвоюється кожні 7—8 років порівняно з 15 роками, необхідними для аналогічного збільшення обсягу експорту товарів.

Таблиця

Динаміка світової торгівлі послугами у 1970–2006 рр. (млрд дол. США)

Роки	1970	1980	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2010
Експорт	67, 0	387,9	1491	1492,9	1600,5	1828,2	2185,8	2414,3	4100,1
Імпорт	62, 9	362,8	1474,6	1491,2	1577,6	1795,5	2130,5	2374,4	-

* Розраховано автором за даними Світової організації торгівлі (www.wto.org)

Розвиток інформаційного суспільства як суспільно-економічної системи в деяких регіонах світової економіки, зокрема в Європі, супроводжується розвитком міжнародної торгівлі в цих регіонах. Детермінований розвиток теорій міжнародної торгівлі від суспільно-економічної формації проявляє себе переосмисленням змінних міжнародної торгівлі. Результат переосмислення методологічних основ міжнародної торгівлі проявляється в наступних теоріях, що з’явилися в умовах розвитку міжнародної торгівлі США та Європи. На нашу думку, виникнення теорій міжнародної торгівлі невід’ємно пов’язане з розвитком і зміною суспільно-економічних формацій. Теорія Майкла Портера та інші характерні теорії, на нашу думку, є проявом тенденцій міжнародної торгівлі, які, у свою чергу, є частиною системи економіко-суспільних формацій [7]. Аналіз теорій міжнародної торгівлі та систематизація періодизацій суспільно-економічних формацій виявляють внутрішній механізм розвитку теорій, який перебуває в діалектичній єдності свого розвитку (рис.).

Висновки. Отже, періодизація розвитку теорій міжнародної торгівлі нерозривно пов’язана з формаціями суспільно-економічних відносин. Першою з них є аграрне суспільство. Теоріями, що сформувались в період установаження аграрного суспільства, є: теорія меркантилізму; теорія «цін – золота – потоків»; теорія абсолютних переваг; теорія відносних переваг. Наступним етапом у розвитку теорій міжнародної торгівлі є перехід людства до індустріального типу суспільства. Теоріями, що сформувались в період установаження доіндустріального типу суспільства, є: теорія розміру країни; теорія співвідношення факторів виробництва; теорія порівняльних переваг; парадокс Леонтьєва. Наступним етапом в розвитку теорій міжнародної торгівлі є перехід до такої суспільно-економічної формації як постіндустріальне суспільство. Теоріями, що сформувались в період установаження постіндустріального суспільства, в деяких регіонах світу є: неомеркантилізм; теорія вирівнювання цін на фактори виробництва; теорія подібності країн; теорія конкурентних переваг. Проте проаналізовані теорії міжнародної торгівлі не є статичними аксіомами. Сучасні науковці виявляють нові тенденції розвитку світової економіки та людства в цілому і ці глобальні новації розвитку мають значний вплив на трансформацію теорій міжнародної торгівлі. Фундаментальні дослідження російських учених Б. Н. Кузика та Ю. В. Яківця «Цивілізації; теорія, історія, діалог, майбутнє» та розроблений російськими і казахськими вченими глобальний прогноз «Будущее цивилизаций» на період 2050 р. (в 10 томах), показали, що людство з кінця ХХ ст. вступило в нову фазу [11, с. 325]. Основний зміст сучасної фази розвитку людства міститься в тому, що вона перебуває на межі глобальних циклів. Це період глибоких потрясінь, що докорінно змінюють картину світу і потребують від людства сприйняття сутності змін, які відбуваються, розробки довгострокової стратегії розвитку в епоху ризиків та загроз. Безумовно, це докорінно змінює характер розвитку міжнародних економічних відносин та міжнародної торгівлі в умовах глобалізації та домінування ТНК на міжнародних рин-

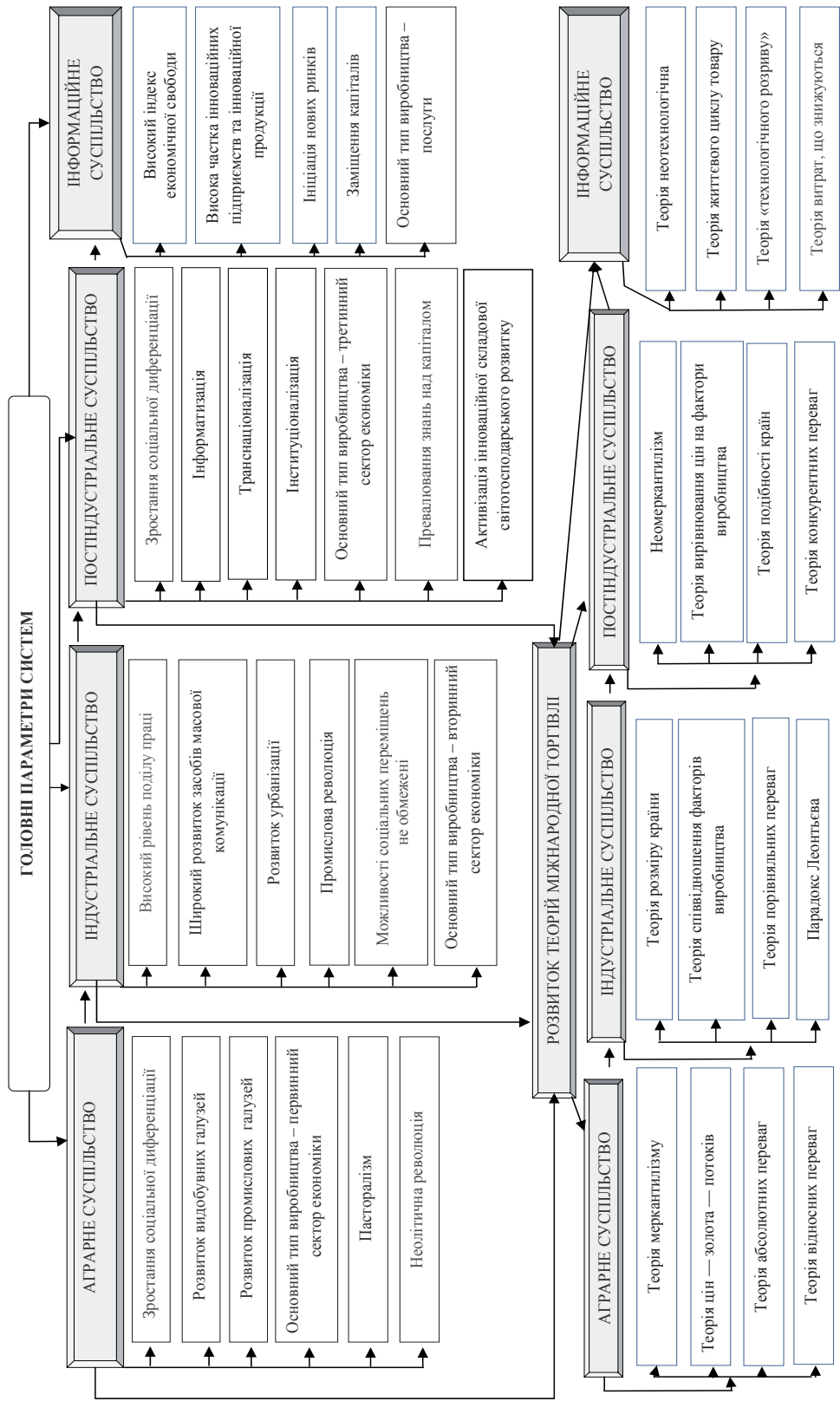


Рис. Розвиток теорій міжнародної торгівлі в умовах еволюції моделей суспільно-економічних формацій [5; 6; 8]

ках [13]. У таких умовах перспективними напрямками досліджень є теоретичні опрацювання сучасних тенденцій міжнародної торгівлі.

Бібліографічні посилання

1. A Theory of International Trade: Capital, Knowledge, and Economic Structures (Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems)/ Wei-Bin Zhang// Publisher: Springer; 1 edition (February 29, 2000).
2. Advanced International Trade: Theory and Evidence/ Robert C. Feenstra (Author)// ISBN-13: 978-0691114101 | Publication Date: December 2, 2003.
3. Developments of International Trade Theory (Research Monographs in Japan-U.S. Business and Economics)/ Takashi Negishi (Author)// (September 30, 2001).
4. International Trade/ Nigel Grimwade (Author)// Publisher: Taylor & Francis; 2 edition (April 16, 2007).
5. International Trade: Theory, Strategies, and Evidence/ Luis A. Rivera-Batiz (Author), Maria A. Oliva (Author)// Oxford University Press, USA (March 25, 2004).
6. Product Variety and the Gains from International Trade (Zeuthen Lectures)/ Robert C. Feenstra (Author)// Publication Date: August 6, 2010.
7. Theory of International Politics/ Kenneth N. Waltz (Author)// Publication Date: February 5, 2010.
8. Theory of International Trade: A Dual, General Equilibrium Approach (Cambridge Economic Handbooks)/ Avinash Dixit (Author), Victor Norman (Author)// Publication Date: September 30, 1980.
9. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
10. Задоя А. А. Численность населения как фактор экономической динамики / А. А. Задоя // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 50–58.
11. Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. I: Теория и история цивилизаций / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Ин-т экономич. стратегий, 2006. – 768 с.
12. Рум'янцеv А. П. Міжнародна торгівля послугами : навч. посіб.; 2-ге вид., перероб. та доп. / А. П. Рум'янцеv, Ю. О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 112 с.
13. Сазонев І. Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації / І. Л. Сазонев, Ю. М. Варич. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 275 с.
14. Степанов О. М. Світова торгівля, транспорт і тенденції розвитку портового господарства : моногр. / О. М. Степанов. – Одеса : Астропринт, 2001. – 124 с.

Надійшла до редколегії 28.12.2012.

УДК 330.341.1

Ю. М. Стасюк

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено та систематизовано етапи формування фундаментальних основ інноваційного розвитку світової економіки. Узагальнено основні положення, досягнення та праці науковців у сфері інновацій та інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, теорії інновацій, базисні інновації, технічний прогрес, технології.

Исследованы и систематизированы этапы формирования фундаментальных основ инновационного развития мировой экономики. Обобщены основные положения, достижения и работы ученых в сфере инноваций и инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, теории инноваций, базисные инновации, технический прогресс, технологии

The author studies and systematizes stages of the fundamentals of innovative in the global economy. Achievements and basic works of scientists are exposed in the field of innovations and innovative development.

Key words: innovation, innovation process, innovation theory, basic innovations, technological advances, technology.

Вступ. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Впровадження інновацій у виробництво та в соціально-економічну сферу суттєво впливає на рівень економічного розвитку.

Поняття інновації поширюється на нововведення в різних галузях і сферах діяльності, включаючи не тільки виробництво, а й розподіл, обмін, споживання виробленого продукту. Інноваційний процес поступово перетворився на домінуючий економічного розвитку. Освоєння нових знань, залучення досвіду попередніх поколінь створювали умови для винаходів і відкриттів, поширення більш удосконалених методів освоєння природних багатств, механізації та автоматизації праці, заміни ручної праці машинною, впровадження ресурсозберігальних технологій. Таким чином, інновації стали основою як науково-технічного прогресу, так і раціонального використання ресурсів, отримання максимально можливого в даних умовах результату.

Теорії інновацій, що вивчають рух знань в інноваційному процесі, дослідження впливу технологій на динаміку економічного та інноваційного розвитку країн світу висвітлені в працях В. Александрової, О. Амоші, Л. Антонюк, Ю. Бажала, Д. Белла, О. Білоруса, О. Власюка, В. Гейця, С. Глазьева, А. Гриценка, І. Гузенко, А. Динкіна, Е. Жильцова, В. Іноземцева, М. Кондратьєва, В. Кузьменка, Г. Менша, П. Перерви, О. Підпригори, А. Пригожина, Б. Санто, В. Семиноженка, В. Соловйова, Б. Твісса, М. Туган-Барановського, К. Фрімена, Р. Хасбулатова, М. Хучека, Й. Шумпетера, К. Юдаєва, Ю. Яковця.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація теоретичних концепцій та підходів до інноваційного розвитку економіки.

Результати. Термін «інновація» походить від латинського *innovatio*, що означає оновлення, або вдосконалення. Звертаючись до даного поняття і спираючись на таку важливу властивість цього явища як новизна, вчені трактують його неоднозначно, а тому в науковому середовищі продовжуються дискусії щодо сутності інновацій, інноваційного феномену та інноваційної економіки в цілому.

Термін «інновація» первісно використовувався у працях культурологів ще в XIX ст. й означав уведення деяких елементів однієї культури в іншу. В економіці термін почали використовувати після досліджень Й. Шумпетера [1; 2], хоча проблема інновацій, що розглядаються як основний фактор динаміки економіки, не є новою. Ще в XVIII ст. французький просвітитель Ж. Кондорсе звернув увагу на взаємозв'язок промисловості й науки. Він зазначав, «що прогрес наук забезпечує прогрес промисловості, який сам потім прискорює наукові успіхи, і цей взаємний вплив, дія якого відновлюється, має бути віднесений до найбільш впливових удосконалень людського роду» [3].

Початок дослідженням, спрямованим на складові інноваційних процесів, таких як поділ праці, винаходи, технічний прогрес, поклав А. Сміт. Дослідник вважав, що поділ праці підштовхує розвиток ринку по зростаючій спіралі продуктивнос-

ті. У книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів» [4] автор показав, що поділ праці є джерелом продуктивності, оскільки її зростанню сприяє все більше використання машин. Ця модель індустріальної організації зумовлює спеціалізацію та автоматизацію виробництва. У конструкції А. Сміта обмін і прибуток, отриманий в результаті обміну, підштовхують підприємця, ремісника або професійного робітника до технічного прогресу. Вчений особливо ретельно вивчив відношення між поділом праці, винаходами і механізацією. Поділ праці фактично зумовлює створення особливого ланцюга, який звільняє потенціал продуктивності. У результаті ринок потребує для свого зростання спеціалізації та розподілу праці. Таким чином, модель А. Сміта можна подати так: поділ праці – продуктивність – дохід – механізація – технічний прогрес. Дана модель дозволяє побудувати схему надзвичайно успішного економічного зростання на основі поділу праці й технічного прогресу.

Серед перших, хто дослідив основи інновацій, був і Д. Рікардо [5]. Як ефект від упровадження винаходів він відзначав зростання поділу праці і відкриття нових ринків. Розгляд прогресу у всіх його видах дозволив Д. Рікардо створити теорію, в якій вартість роботи взаємопов'язана з технічним прогресом. Він уперше визначив типи прогресу, які були розкриті пізніше Й. Шумпетером, зокрема, виробництво нового блага і нової продукції, відкриття нових ринків збуту товарів і нових джерел ресурсів, появу нової організації виробництва. Вивчаючи технічний прогрес, Д. Рікардо здійснював свій аналіз у трьох напрямках.

Перший напрям полягав у тому, що висока зарплата підштовхує капітал більш активно до заміщення робочих місць машинами. Дана ідея була повністю повторена і продовжена Д. Хіксом [6] та П. Самуельсоном [7].

Другий напрям – Д. Рікардо почав розробляти питання технологічного безробіття, розвинене потім К. Марксом у «Капіталі». Дана тема була відроджена в дослідженнях технічного прогресу та зайнятості і знайшла нове відображення у К. Фрімена і Л. Соете [8].

Третій напрям – Д. Рікардо проголосив нейтральність впливу винаходів (що не зумовлюють зміни продуктивності праці) на ставки відсотків, вироблені продукти й зарплату. Він вважав, що підвищення або зниження заробітної плати без жодної зміни продуктивності праці впливає не на ціну, а на розподіл вартості створеного продукту між підприємцем і робітником.

Ідеї, запропоновані А. Смітом і Д. Рікардо, і сьогодні є фундаментом теорій і гіпотез у сфері інновацій, і можна стверджувати, що ці вчені стали основоположниками інноваційної теорії.

В основі теорії інноваційного розвитку економіки лежить поняття «інновація» (нововведення), яке можна охарактеризувати як внесок у різні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність цієї діяльності.

Аналіз економічної літератури останніх років на предмет поняття «інновація» дозволив виявити існування безлічі його визначень. Систематизація визначень поняття «інновація» наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інновація»

Визначення інновації	Автор, джерело
Суспільно-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів зумовлює створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду (прибуток), її поява на ринку може принести додатковий дохід	Санто Б. [9]
Процес реалізації нової ідеї в будь-якій сфері життєдіяльності людини, що сприяє задоволенню існуючої потреби на ринку та приносить економічний ефект	Бездудний Ф. Ф., Смирнова Г. А., Нечасва О. Д. [10]

Закінчення табл. 1

Визначення інновації	Автор, джерело
Результат діяльності з оновлення, перетворення попередньої діяльності, що зумовлює заміну одних елементів іншими, або доповнення вже наявних новими	Кокурин Д. І. [11]
Нова або вдосконалена продукція (товар, робота, послуга), спосіб (технологія) її виробництва або застосування, нововведення або удосконалення у сфері організації і (або) економіки виробництва і (або) реалізації продукції, що забезпечують економічну вигоду та створюють умови для такої вигоди або поліпшують споживчі властивості продукції (товару, роботи, послуги)	Кулагін О. С. [12]
Нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, а також використання цих нововведень у різних галузях і сферах діяльності	Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева О. Б. [13]
Упровадження нової техніки технологій, організації виробництва і збуту товарів тощо, що дає змогу отримувати переваги над конкурентами	Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А. [14]
Уведення у вживання будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках	Керівництво Осло [15]
Запуск у виробництво нового продукту, впровадження нового виробничого методу або застосування нової форми організації бізнесу	Макконнелл К. Р., Брю С. Л. [16]
Ідея, товар або технологія, запущені в масове виробництво і представлені на ринку, які споживач сприймає як абсолютно нові або ті, що володіють деякими унікальними властивостями	Котлер Ф. [17]
Процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту	Твісс Б. [18]
Сукупність технічних, виробничих та комерційних заходів, які зумовлюють появу на ринку нових та поліпшених промислових процесів та обладнання	Ніксон Ф. [19]
Зміни з метою впровадження та використання нових видів виробничих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості	Шумпетер Й. [2]

Аналіз наведених визначень терміна «інновація» дозволяє констатувати, що поширені три точки зору. По-перше, інновація ототожнюється з нововведенням. По-друге, інновація розглядається як процес створення нової продукції, технології, нововведення у сфері організації, економіки та управління виробництвом. По-третє, інновація асоціюється з процесом впровадження у виробництво нових виробів, елементів, підходів, якісно відмінних від попереднього аналога.

На нашу думку, неправомірно ототожнювати поняття «нововведення» і «інновація»; нововведення виступає як конкретний результат наукових досліджень і розробок у вигляді нової продукції, техніки, технології, інформації, методики тощо. У свою чергу, інновація являє собою процес упровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання науково-технічного, економічного та соціального ефекту.

Узагальнюючи наведені визначення цього терміна, можна дати таке формулювання поняття «інновація»: інновація – комерціалізація наукових знань, які отримали втілення у вигляді нової чи удосконаленої продукції (послуги), техніки, технології, організації виробництва, управління та приносять різні види ефекту.

Незважаючи на тривалість процесу еволюційного розвитку, предметом спеціального наукового вивчення інновації стали лише в XX ст. У зв'язку з цим у формуванні та розвитку теорії інновацій можна виділити чотири значимі етапи (див. табл. 2).

Таблиця 2

Етапи формування та розвитку теорій інновацій*

Період	Дослідники	Характеристика
1910 – 1930-ті рр.	М. Д. Кондратьєв; Й. Шумпетер	Вивчення коливань економічного розвитку та їх причин дозволило виявити вплив технологічних нововведень на зростання в економіці. Відбулося закладення основ теорії інновацій, визначено поняття інновацій
1940-ві – середина 1970-х рр.	С. Кузнець; Ф. Гаск	Деталізація базових ідей попереднього періоду, проведення прикладних досліджень. Уведено поняття епохальних інвестицій
середина 1970-х – 1980-ті рр.	Г. Менш; Я. Ван Дейн; К. Фрімен; Дж. Кларк; Л. Соете; А. Кляйнкнехт	Освоєння та поширення п'ятого технологічного укладу; становлення постіндустріального суспільства. Підтвердження думки про те, що поштовхом до розвитку економіки виступають базисні інновації. Формується поняття національної інноваційної системи
1990-ті рр. понині	А. Шлезінгер; Ю. В. Яковець Б. Н. Кузик	Розгляд інновацій в ритмі циклічної динаміки соціально-політичного життя, науки, культури, військової активності, в цілому історичного розвитку

* Складено автором на основі [1; 2; 20 – 34]

Розглянемо кожний з етапів більш детально.

Початок першого етапу формування фундаментальних основ теорії інновацій (1910 – 1930-ті рр.) і серйозних досліджень у цій галузі пов'язаний з діяльністю М. Д. Кондратьєва. Він безпосередньо не займався інноваційними питаннями, але вивчення ним великих циклів кон'юнктури ініціювало дослідження про тривалість цих циклів та їх причини, найважливішими з яких були визнані інновації.

М. Д. Кондратьєву в 1920-х рр. вдалось виявити так звані довгі хвилі в економіці, що утворюються від певного базового нововведення, яке дає поштовх до використання безлічі вторинних і удосконалених новацій. Нововведення вчений відносив до «кумулятивних» елементів, які визначають розвиток економіки [20].

Вихідні положення теорії інновацій були сформульовані М. Д. Кондратьєвим, який обґрунтував закономірний зв'язок хвиль зростання та спаду у великих циклах кон'юнктури з хвилями технічних винаходів та їх практичного застосування. Він установив, що перед (або іноді безпосередньо на початку) хвилею зростання великого циклу спостерігаються суттєві зміни в техніці, яким передують значні технологічні відкриття та винаходи [21]. Зміни в галузі техніки виробництва (технологічні інновації) передбачають дві умови: по-перше, наявність відповідних науково-технічних відкриттів і винаходів і, по-друге, господарські можливості застосування цих відкриттів і винаходів [21].

Таким чином, М. Д. Кондратьєвим закладено основи загальної теорії інновацій, яка охоплює не тільки технологію і економіку, а й соціально-політичну сферу, а також розкриває механізм взаємодії інновацій в різних сферах суспільства.

Ці ідеї були сприйняті і розвинені на початку ХХ ст. австрійським економістом Й. Шумпетером та стали основою його теорії інновацій. Саме він став родоначальником теорії інноваційних процесів у сучасному її трактуванні. Й. Шумпетер побачив в інноваціях головний фактор економічного прогресу і дійшов висновку, що виробництво не може існувати без постійних революційних змін у техніці і технології, освоєння нових ринків, реорганізації ринкових структур. Технологічні зміни, на думку вченого, є основою конкуренції нового типу, набагато дієвішою, ніж цінова конкуренція [2].

Й. Шумпетер намагався поєднати відкриті до нього види циклічних коливань в єдиний взаємопов'язаний процес, що базується на інноваціях. У праці «Ділові цикли: теоретичний, історичний і статистичний аналіз капіталістичного

процесу» [1] у 1939 р. вчений виклав теорію мультициклічності хвильових коливань із хвилями нововведень і винаходів. Дослідник теоретично обґрунтував необхідність постійних нововведень як засіб подолання криз [2]. Ще на початку ХХ ст. йому вдалося показати, що технічні інновації є засобом досягнення високого прибутку, на противагу теорії економічного зростання Дж. Фон Неймана [22], в якій технічний прогрес зовсім не враховувався.

Пізніше, в 1930-х рр., Й. Шумпетер увів у науковий обіг термін «інновація». Під інноваціями він розумів зміни з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, нових виробництв, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. В основу поняття інновації дослідник поклав п'ять основних ознак: використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва (купівля-продаж); впровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміна в організації виробництва і його матеріально-технічному забезпеченні; поява нових ринків збуту [1].

Дослідження Й. Шумпетера виявилися серйозним поштовхом до появи значного обсягу наукових праць у сфері інновацій. В них можна побачити початок формування підходів, які використовуються в сучасних працях про інновації, наприклад, К. Фрімена, Л. Соете, Б. Лундвалла, Р. Нельсона та інших.

Другий період розвитку теорії інновацій – з 1940-х до середини 1970-х рр. – пов'язаний з розвитком та деталізацією базових інноваційних ідей попереднього періоду. Він не характеризується значними фундаментальними проривами в цій галузі пізнання. Цьому завадили Друга світова війна і післявоєнна гонка озброєнь, коли зусилля були спрямовані на освоєння і поширення базисних інновацій IV Кондратьєвського циклу й адекватного йому технологічного укладу; дослідження мали більш практичний, прикладний характер. Проте теорія інновацій суттєво просунулася вперед.

На цьому етапі дослідники приділяли більшу увагу взаємозв'язку інновацій з економічним зростанням. Цій проблемі була присвячена Нобелівська лекція С. Кузнеця [23], де була сформульована низка нових підходів до теорії інновацій, що розвивали ідеї Й. Шумпетера і Дж. Бернала.

С. Кузнець увів поняття епохальних інновацій, що лежать в основі переходу від однієї історичної епохи до іншої. Епохальні інновації здійснюються раз на кілька сторіч і тривають десятиліттями. Вони зумовлюють глибокі трансформації в суспільстві і знаменують перехід до нового технологічного або економічного способу виробництва, до народження нового соціокультурного ладу, чергової світової цивілізації.

Ф. Гаєк є другим найбільш відомим після Й. Шумпетера представником «молодої австрійської економічної школи». Найбільший внесок у теорію інновацій зробила його концепція «розсіяного знання», за якою конкурентний ринок представлений у вигляді особливого інформаційного пристрою, який координує і використовує різноманітні знання мільйонів незалежних одне від одного людей [24]. У праці «Сенс конкуренції» дослідником ставилося питання про принципову обмеженість багатьох механізмів цілеспрямованого регулювання цієї галузі.

Ф. Гаєк одним із перших досліджував специфічні особливості економічного розвитку, а саме: невизначеність і обмеженість інформації, недосконалість знання, тобто умов, що складають основу інноваційного процесу. Хоча дані положення Ф. Гаєк не пов'язував безпосередньо з аналізом інноваційної діяльності, але, на нашу думку, вони є принциповими для розуміння такого феномену як економіка, що базується на знаннях.

Третій етап у розвитку теорії інновацій (середина 1970-х – 1980-ті рр.) характеризується теоретичним проривом, пов'язаним з освоєнням і поширенням

п'ятого технологічного укладу та становленням постіндустріального суспільства, веде відлік із публікації у 1975 р. монографії німецького вченого Г. Менша «Технологічний пат: інновації долають депресію» [25] та наступних публікацій, присвячених теорії довгохвильових коливань в економіці. До цих праць належать монографія Я. Ван Дейна «Довгі хвилі в економічному житті» [26], К. Фрімена, Дж. Кларка, Л. Соете «Безробіття і технологічні нововведення. Вивчення довгих хвиль економічного розвитку» [27] та багатьох інших зарубіжних учених.

У книзі «Технологічний пат» Г. Менш [25] виклав свої спостереження і теорію розвитку кон'юнктури та інновацій. Поняття «технологічний пат» Г. Менш використовував для опису періоду переорієнтації, під час якого має місце патова ситуація між традиційно-охоронними й оновлюваними силами. Основні положення Й. Шумпетера, наприклад, про те, що інновації відбуваються саме в ті періоди, коли спостерігається тривала депресія, поділяє і Г. Менш (він належить до категорії «неошумпетеріанців»).

Однак Г. Менш виявив слабкості моделі Й. Шумпетера, а саме: суть не в дифузії, а, перш за все, в розвитку знання у формі базисних інновацій. Базисна інновація – це центральне поняття за Г. Меншем. Небезпеці депресії, згідно з його баченням, можна протистояти тільки за допомогою базисних інновацій. Базисні інновації він відділяє від інновацій удосконалення. Базисна інновація – це основне технологічне нововведення з його промисловою реалізацією. Базисні інновації створюють нові галузі в економіці, а також робочі місця і доходи, відповідно. Інновації удосконалення розвивають або «відточують» уже існуючі сфери діяльності. У цьому випадку виникають процеси або продукти, більш досконалі, ніж їх попередники, в тому, що стосується якості, надійності, можливостей застосування або ефективності виробництва / використання матеріалів. Одночасно Г. Менш розрізняє псевдоінновації, які не приносять економічної користі.

Істотне положення його досліджень у галузі теорії інновацій полягає в тому, що фундаментальні інновації розподілені в часі не рівномірно, зустрічаються розрізнено. Таку появу сукупностей інновацій Г. Менш розглядає як центральну причину, що пояснює довгострокову зміну фаз процвітання і депресії. Крім того, він спробував емпірично довести взаємопов'язаність інновацій, про яку стверджував ще Й. Шумпетер. Так, у довготривалому русі кон'юнктури Г. Менш виявив послідовність із трьох типів інновацій: базисні інновації – інновації удосконалення – псевдоінновації. Вчений установив, що базисні інновації виявлялися групами; ці кластери виникали хвилями з інтервалом приблизно 50 років і припадали ближче до кінця циклів М. Кондратьєва. Г. Менш виділив три тимчасові проміжки базисних нововведень: 1820, 1880 й 1930-ті рр. Дослідник уважав можливим довести, що такого роду «скупчення» інновацій відбувалися в 1825, 1886 та 1935 рр. – у дні періодів економічного спаду. Згідно з дослідженнями Г. Менша, під час фази спаду спостерігається особливе скупчення інновацій, які починають застосовуватися тільки з початком фази зростання. Дослідник, крім того, встановив, що проміжок часу між винаходом та інновацією (першим промисловим застосуванням) – запізнювання – стає коротшим [25].

Багато положень концепції Г. Менша були критично розглянуті і розвинені іншими авторами. Зокрема, німецький економіст А. Кляйнкнехт уточнив тезу про формування кластерів нововведень на стадії депресії. Він вважав, що кластери нововведень-продуктів справді утворюються на фазі депресії, а ось кластери нововведень-процесів – на підвищувальній стадії довгої хвилі [28; 29].

Значне місце в теорії інноваційних процесів посідають концепції, що досліджують формування технологічних систем та дифузії нововведень. Ця концепція розвивається такими вченими як К. Фрімен, Дж. Кларк та Л. Соете [8; 27]. Вони вводять поняття технологічної системи як системи взаємопов'язаних сімейств технічних і соціальних нововведень.

Відповідно до поглядів зазначених економістів, темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку і старіння технологічних систем. Поширення нововведень розглядається як механізм розвитку технологічної системи, а темпи такого поширення пов'язують із ринковим механізмом, наявністю відповідних умов і стимулювання.

На думку К. Фрімена і його колег, поштовхом до розвитку економіки виступає поява базисних нововведень в окремих галузях виробництва. Старіння технологічних систем в одних країнах і поява таких систем в інших спричиняють нерівномірність міждержавного розвитку. Економічне зростання розглядається ними як наслідок появи нових галузей [8; 27].

У розробці теорії циклів та інновацій активну участь брали й радянські вчені. Ю. В. Яковець, наприклад, розглядає інновації як неодмінну частину науково-технічних і економічних циклів, основу виходу з криз [30; 31].

Певний внесок у дослідження інновацій зробив С. Ю. Глазьев, який у своїх працях розкрив питання вимірювання науково-технічного прогресу, технічного розвитку економіки в контексті зміни світової економіки, створення інноваційного потенціалу, прискорення економічного розвитку на основі НТП [32].

Сучасний етап розвитку теорії інновацій (з 1990-х рр. понині) пов'язаний із трансформацією світової та національної економіки, світовими економічними кризами та їх наслідками, які, на думку дослідників інновацій, поширюються не тільки на технології та економіку, а й на інші сфери життя суспільства – науку, політичне, соціальне життя, культуру, етику, релігію.

Поліпшення світових економічних показників у 1990-ті рр. на якийсь час послабило увагу вчених до теорії інновацій, висунувши на перший план прикладні проблеми освоєння і поширення інновацій. Проте світова економічна криза 2001–2002 рр., що знаменувала перехід до понижувальної хвилі п'ятого Кондратьєвського циклу, знову виявила проблему освоєння кластера базисних інновацій, які забезпечують перехід до шостого технологічного укладу, адекватного постіндустріальному технологічному способу виробництва. Це викликало підвищений інтерес до проблем теорії інновацій, механізму їх освоєння і поширення в умовах глобалізації економіки, відродження інтересу до теорії циклів, криз та інновацій М. Д. Кондратьєва, Й. А. Шумпетера, Г. Менша. У цей період опубліковано низку праць, у яких розглядалися інновації в ритмі циклічної динаміки соціально-політичного життя, науки, культури, військової активності, в цілому історичного розвитку.

У книзі А. Шлезінгера-молодшого «Цикли американської історії» [33] узагальнено підсумки досліджень школи циклів у політичному житті, що склалася в США. Автор висунув тезу про політичні цикли тривалістю 30 років – цикли активного життя одного покоління. Протягом перших 15 років кожне покоління відрізняється високою інноваційною активністю, а потім займає консервативну позицію [33]. Необхідно зазначити, що це положення стосується не тільки політики, а й інших сфер діяльності людей. Закон зміни поколінь діє протягом усієї історії, багато в чому визначаючи ритм коливань інноваційної активності.

Ю. В. Яковець сформулював закономірності періодичної трансформації суспільства та основи теорії кризових фаз в його динаміці, розкривши роль інновацій у процесі виходу з кризи [34].

Висновки. Сучасний етап розвитку інновацій характеризується великою увагою до економічного механізму їх здійснення. Більшість дослідників вважає, що необхідно поєднувати ринковий конкурентний механізм (особливо щодо інновацій удосконалення) з активною державною підтримкою базисних інновацій, що визначають конкурентоспроможність країни.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку теорії інновацій зроблено значний крок у збагаченні і розвитку цієї теорії стосовно умов становлення та формування постіндустріального суспільства.

Бібліографічні посилання

1. **Schumpeter J. A.** Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process / J. A. Schumpeter. – New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://docenti.lett.unisi.it/files/115/17/2/1/BusinessCycles_Fels.pdf
2. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития: Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 155 с.
3. **Кондорсе Ж. А.** Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума / Ж. А. Кондорсе. – М. : Соцэкгиз, 1936. – 292 с.
4. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Ось-89, 1997. – 255 с.
5. **Рикардо Д.** Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное (в 3 т.) / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955. – 539 с.
6. **Хикс Дж.** Стоимость и капитал : пер. с англ. / Дж. Хикс ; Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
7. **Самуэльсон П. А.** Основания экономического анализа : пер. с англ. под ред. П. А. Ватника / П. А. Самуэльсон. – СПб. : Экономическая школа, 2002. – 604 с.
8. **Freeman C.** Technical Change and Full Employment. / C. Freeman, L. Soete. – London, 1987.
9. **Санто Б.** Инновация как средство экономического развития / Б. Санто / Пер. с венгер. ; с изм. и доп. автора ; общ. ред. и вступ. от Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 376 с.
10. **Бездудный Ф. Ф.** Сущность понятия инновация и его классификация / Ф. Ф. Бездудный, Г. А. Смирнова, О. Д. Нечаева // Инновации. – 1998. – №2 – 3. – С. 3 – 13.
11. **Кокурин Д. И.** Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
12. **Кулагин А. С.** Немного о термине «инновация» / А. С. Кулагин // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 56–59.
13. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
14. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
15. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М. : Центр исследований и статистики науки, 2006. – 192 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://logistika.ucoz.org/_ld/0/44_PSL.pdf
16. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXXVI, 972 с.
17. **Котлер Ф.** Маркетинг 3.0 от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе / Ф. Котлер. – М. : Эксмо, 2011 – 240 с.
18. **Твисс Б.** Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.
19. **Никсон Ф.** Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности; пер. с англ. / Ф. Никсон. – М. : Изд-во стандартов, 1990. – 230 с.
20. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н. Д. Кондратьев, совместно с Д. И. Опариним. М., 1928 [в: Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики : Ред. коллегия: Л. И. Абалкин и др. – М. : Экономика, 1989. – 525 с.]
21. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избр. тр. / Н. Д. Кондратьев; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева и др. ; Ред. кол.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.; сост. Ю. В. Яковец – М. : ЗАО Изд. Экономика, 2002. – 767 с.
22. **Gloria-Palermo S.** Introducing Formalism in Economics: The Growth Model of John von Neumann / S. Gloria-Palermo // PANOECOMICUS. – 2010. – № 2. – p. 153-172. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/1452-595X/2010/1452-595X1002153G.pdf>
23. **Кузнец С.** Лекция памяти А. Нобеля. Современный экономический рост: открытия и размышления / С. Кузнец. – Нобелевская премия. (Нобелевские лекции – 100 лет). – Т. 1. – Экономика, 1969–1977. – М. : Физ.-мат. лит-ра, 2006. – 610 с.

24. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М. : Начала-Фонд, 2000. – 255 с.
25. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression [Text] / G. Mensch. – Cambridge (Mass.), 1979. – 241 p.
26. Van Duijn Y.Y. The Longe Wave in Economic Life / Y.Y. Van Duijn. – London, 1983.
27. Freeman C. Unemployment and Technical Innovation. A Study a Long Wave in Economic Development / C. Freeman, L. Soete. – London, 1982.
28. Кляйнкнехт А. Инновационные риски венчурного капитала и управление ими / А. Кляйнкнехт. – М., 2003. – 303 с.
29. Kleinknecht Al. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter's Long Cycles Reconsidered / Al. Kleinknecht. – Hong Kong, 1987. – P. 204.
30. Ситнин В. К. Повышение эффективности общественного производства / В. К. Ситнин, Ю. В. Яковец. – М., 1978.
31. Яковец Ю. В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование / Ю. В. Яковец. – М., 1984.
32. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М., 1993.
33. Шлезингер-мл. А. Циклы американской истории / А. Шлезингер-мл. – М., 1992.
34. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М., 1999. – С. 41–48.

Надійшла до редколегії 01.12.2012.

УДК 336:332.12

Н. В. Стукало, М. І. Деркач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ БОЛГАРІЇ ТА РУМУНІЇ

Стаття присвячена аналізу сучасної політики забезпечення регіонального розвитку Болгарії та Румунії. Зокрема, обґрунтовано розмежування повноважень між національними і місцевими структурами, що забезпечують регіональний розвиток, і проаналізовано політику формування стратегічних напрямів розбудови регіонів.

Ключові слова: регіональний розвиток, розмежування повноважень, політика фінансування регіонального розвитку, стратегії місцевого розвитку.

Статья посвящена анализу современной политики обеспечения регионального развития Болгарии и Румынии. Обосновано разделение полномочий между национальными и местными структурами, которые обеспечивают региональное развитие, а также проанализирована политика формирования стратегических направлений развития регионов.

Ключевые слова: региональное развитие, разделение полномочий, политика финансирования регионального развития, стратегии местного развития.

The article is devoted to the analysis of the modern policy of Bulgaria and Romania regional development insuring. Powers division among national and local authorities is argued; the policy of strategic directions of regional development is analyzed.

Key words: regional development, powers division, policy of regional development financing, local development strategies.

Вступ. Країни – нові члени Європейського Союзу пройшли складний шлях соціально-економічних трансформацій, реформування територіального устрою, вдосконалення систем державного регулювання і фінансової політики. Європей-

ські країни мають досвід оптимізації управління територіями й упорядкування взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів, що, у свою чергу, суттєво впливає на ефективність бюджетної системи і забезпеченість місцевих органів влади належними ресурсами.

Болгарія та Румунія – країни, що приєдналися до Європейського Союзу в останню «хвилю» розширення у 2007 р. та долали непростий шлях постсоціалістичних перетворень. Особливістю приєднання цих двох країн до ЄС є те, що вони стали членами даного союзу, все ще маючи так звані «транзитивні» економіки й перебуваючи в умовах невирішеності багатьох проблем як соціально-економічного, так і політичного характеру. Проте експерти [1] схильні вважати, що у разі, якби Болгарія та Румунія не приєдналися до ЄС у 2007 р., то політична ситуація була б значно гіршою, ніж зараз, а глобальна фінансова криза мала б суттєві негативні наслідки для їх національних економік у цілому і місцевого економічного розвитку зокрема. Отже, у даному контексті актуалізується дослідження особливостей формування політики регіонального розвитку цих країн.

Багато іноземних і вітчизняних дослідників присвятили свої праці теоретичним і практичним аспектам формування політики місцевого розвитку, розробці питань альтернативних джерел фінансування місцевих бюджетів, зокрема, Р. Брінгем, Е. Гілл, С. Вайт, О. Д. Василик, С. В. Глущенко, О. П. Кириленко, О. М. Кравчук, І. О. Луніна, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник та інші. Дж. Демпсі приділив особливу увагу дослідженню соціально-економічних перетворень у Болгарії та Румунії, сфокусувавши свої зусилля на з'ясуванні позитивних і негативних наслідків вступу цих країн до ЄС.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування політики регіонального розвитку Болгарії та Румунії.

Результати. Наслідки глобальної фінансової кризи все ще продовжують поширюватися для транзитивних економік у цілому і Болгарії та Румунії зокрема [2]. За даними Євростату, відсоткова зміна реального ВВП у 2011 р. становила -0,2 % у Румунії та 0,1 % у Болгарії [3]. Міжнародний валютний фонд прогнозував зростання реального ВВП Болгарії на 0,8 % у 2012 р. та 1,5 % у 2013 р. [4]; а також Румунії на 1,5 та 3 % відповідно [5]. Разом із тим, обидві країни мають високий індекс розвитку людського капіталу (ІРЛП), що у цілому характеризує рівень сталого розвитку країни. До того ж, слід зазначити, що ІРЛП Болгарії та Румунії дещо вищий за середній по Європі і має тенденцію до постійного поступового зростання (рис.).

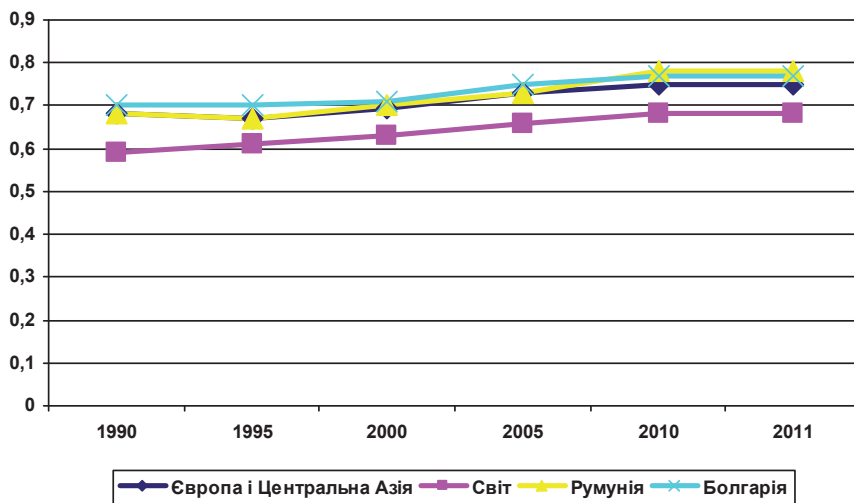


Рис. Індекс розвитку людського потенціалу Румунії та Болгарії у 1990–2011 рр.

Джерело: UNDP, 2012 [6; 7]

У процесі вироблення політики розвитку Румунії спостерігаються певні протиріччя. Так, система державного управління цієї країни характеризується достатньо високим ступенем централізації, разом із тим, політика регіонального розвитку формується «знизу догори». В. Куйбіда та ін. [8] зазначають, що румунська модель регіонального розвитку лишається дуже централізованою, проте регіональні диспропорції майже відсутні. Дослідники пояснюють цей факт розташуванням найрозвинутішого румунського м. Бухарест у депресивному регіоні.

Ш. Планкарт [9], визначаючи базові цілі політики регіонального розвитку Румунії, особливу увагу акцентує на зменшенні існуючих регіональних дисбалансів, підготовці інституційної системи для забезпечення її відповідності критеріям інтеграції у структури Європейського Союзу та доступу до структурних фондів і Фонду згуртування Європейського Союзу, узгодженні секторних заходів уряду та політики на рівні регіонів шляхом стимулювання ініціатив та забезпечення належного обліку місцевих та регіональних ресурсів, стимулюванні міжрегіональної співпраці, як внутрішньої, так і міжнародної, а також транскордонної співпраці, в тому числі в рамках Єврорегіонів, та участі регіонів, що розвиваються, в європейських організаціях та структурах.

Іншою характерною особливістю є те, що Румунія має досить розгалужену систему структур та інституцій, що відповідають за регіональний розвиток. У Румунії проекти стратегій і програм регіонального розвитку розробляються агентствами регіонального розвитку та пропонуються на розгляд радам із регіонального розвитку, які після ретельного вивчення передають їх до Національної агенції з регіонального розвитку (НАРР). НАРР збирає стратегії та програми усіх регіонів і подає їх до Міністерства регіонального розвитку (до 2000 р. Національній раді з регіонального розвитку), після чого вони затверджуються прем'єр-міністром [8]. Слід зазначити, що повноваження та функції чітко розмежовані між вищезазначеними структурами (табл.).

Фінансування регіонального розвитку у Румунії здійснюється через систему Національного та територіальних фондів регіонального розвитку. Так, програми регіонального розвитку фінансуються з Фондів регіонального розвитку, а їх адміністрування здійснює Агентство регіонального розвитку. Фонд формується щороку за рахунок асигнувань з Національного фонду регіонального розвитку; внесків із місцевих та окружних бюджетів у межах, затверджених місцевими та окружними радами залежно від обставин, та фінансових джерел, залучених із приватного сектора, від банків, іноземних інвесторів, Європейського Союзу та інших міжнародних організацій [14]. Щорічно з державного бюджету окремою позицією виділяються кошти для потреб політики регіонального розвитку, управління якими здійснює Національний фонд регіонального розвитку. Окрім коштів державного бюджету, Національний фонд може також залучати інші внутрішні та міжнародні джерела фінансування, зокрема постійну фінансову допомогу з боку Європейського Союзу в рамках програми PHARE; кошти фондів структурного типу, що виділяються Румунії Європейським Союзом; безповоротну фінансову допомогу з боку деяких урядів, міжнародних організацій та банків, та інші фінансові ресурси з фондів, що є в розпорядженні уряду [15].

Болгарія, як і Румунія, має багаторічну традицію централізації державного управління, хоча останнім часом спостерігається тенденція до посилення ролі регіонів. Так, до 1998 р. існував лише один субнаціональний рівень – райони, затверджені у 1959 р. Під впливом процесу інтеграції до Європейського Союзу у 1998 р. у Болгарії було виділено 28 районів, які об'єднуються у шість регіонів (областей), а на сьогодні адміністративна система має чотири рівні, два з яких мають автономну владу – це національна адміністрація та муніципалітети.

Таблиця

Розмежування повноважень між регіональними та національними структурами, що забезпечують регіональний розвиток у Румунії

Рада регіонального розвитку	Агенції регіонального розвитку	Міністерство регіонального розвитку (до 2000 р. Національна рада з регіонального розвитку)	Національна агенція регіонального розвитку (НАРР)
– Аналіз й ухвалення рішень щодо програм та стратегій регіонального розвитку; – затвердження проектів регіонального розвитку; – надання пропозицій щодо заснування Фонду регіонального розвитку; – затвердження критеріїв, пріоритетів, розподілу та призначення ресурсів Фонду регіонального розвитку; – моніторинг використання коштів, асигнованих агентствам регіонального розвитку; – забезпечення досягнення регіональних цілей.	– Розробка й подання на затвердження Раді регіонального розвитку стратегій та програм регіонального розвитку, а також планів управління коштами; – реалізація програм регіонального розвитку та виконання планів управління коштами; – визначення депресивних територій та оформлення відповідної документації; – сприяння потенційним інвесторам у депресивні території; – подання на розгляд НАРР пропозицій щодо фінансування затверджених проектів розвитку; – залучення фінансових джерел до Фонду регіонального розвитку; – управління роботою Фонду регіонального розвитку; – звітування щодо належного управління асигнованими коштами.	– Затвердження національної стратегії регіонального розвитку та національної програми регіонального розвитку; – надання пропозицій Уряду щодо формування Національного фонду регіонального розвитку; – затвердження критеріїв, пріоритетів і способів розподілу ресурсів національного фонду регіонального розвитку; – моніторинг використання коштів, асигнованих агентствам регіонального розвитку з Національного фонду регіонального розвитку; – затвердження використання коштів структурного типу, асигнованих Румунії Європейською комісією; – моніторинг досягнення цілей регіонального розвитку.	– Розробка національної стратегії та національної програми регіонального розвитку; – розробка принципів, критеріїв, пріоритетів та способів розподілу ресурсів Національного фонду регіонального розвитку та управління ним; – заохочення співпраці між територіями; – допомога радам регіонального розвитку; – пропозиції щодо визнання депресивних територій; – представництво національних інтересів у системі Європейської комісії; – управління коштами, асигнованими Румунії європейськими фондами; – координація впровадження Національного плану.

Джерело: складено авторами з використанням матеріалів [10–13].

Окрім того, останнім часом болгарське законодавство у сфері регіонального розвитку було приведене у відповідність із директивами та іншими вимогами ЄС у цій сфері.

Незважаючи на те, що Болгарія є однією з найбільш бідніших країн ЄС, вона має невисокий рівень зовнішньої заборгованості та відрізняється жорсткою фінансовою дисципліною. На думку міністра фінансів Болгарії Сімеона Дянкова, приєднання до зони євро є занадто ризикованим в умовах загострення боргової кризи, а, отже, доцільно відкласти наміри щодо вступу до зони євро [16].

В основу сучасної політики регіонального розвитку Болгарії покладено декілька стратегічних документів, зокрема Оперативну програму «Регіональний розвиток» 2007–2013 рр. [17] та Національну стратегію регіонального розвитку на 2005–2015 рр. [18]. У цих фундаментальних документах сформульовані довготермінові пріоритети та цілі регіональної політики Болгарії, окреслені стратегічні напрями та рівні регіональної політики. Ці документи є відправною точкою

для одержання та розподілу фінансової допомоги ЄС для імплементації програм, пов'язаних із регіональним розвитком. Фінансова підтримка Оперативної програми «Регіональний розвиток» Європейською комісією дозволила Болгарії навіть в умовах глобальної фінансової кризи мати ресурси для стабілізації болгарської економіки, стимулювати місцевий потенціал до розвитку, підвищити якість життя у регіонах та наблизити їх до європейського рівня. Найважливішими проектами для регіонального розвитку, що фінансуються Європейським фондом регіонального розвитку, колишній міністр регіонального розвитку та благоустрою Болгарії, а тепер Президент Болгарії Росен Плевнелієв [17] назвав будівництво газового сполучення між Болгарією та Сербією та реверсивної системи Туреччина – Болгарія з бюджетом 60 млн євро, виділення 133 млн євро на поліпшення міського середовища 18 муніципалітетів (зокрема, ремонт вулиць, будівництво дитячих майданчиків, пішохідних та велосипедних алей, паркінгів тощо), створення фонду (33 млн євро) з метою стимулювання бізнес-проектів, що генеруватимуть прибуток, зокрема, фінансування будівництва ринків просто неба у різних містах Болгарії. Значні кошти (111,4 млн євро) за Оперативною програмою виділяються на розвиток туристичної галузі Болгарії, відновлення культурних, природних та історичних об'єктів. Іншим напрямом є фінансування Національної стратегії розвитку доступу до Інтернету в Болгарії, на реалізацію якої виділено 20 млн євро [18]. Невеличкі болгарські населені пункти одержать швидкісний Інтернет за рахунок Європейських фондів. На першому засіданні Ради регіонального розвитку Болгарії Росен Плевнелієв відзначив шість пріоритетів розвитку країни до 2020 р., одним з яких є створення передумов для збалансованого регіонального розвитку. Решта п'ять пріоритетів також мають безпосередній вплив на регіональний розвиток, оскільки передбачають розбудову транспортної інфраструктури, технічної інфраструктури водного сектора, підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, а також електронне управління та енергетичну ефективність.

Висновки. Дослідження досвіду формування інституційної та законодавчої бази місцевого розвитку країн – нових членів Європейського Союзу Болгарії та Румунії є актуальним з огляду на можливість його адаптованого використання в Україні. Незважаючи на історично сформований централізований підхід до державного управління, як у Болгарії, так і у Румунії спостерігається тенденція до поступової децентралізації функцій державного управління. Ця тенденція сприяє розбудові регіонів цих країн і підвищенню ефективності управління ними. На наш погляд, болгарський та румунський досвід формування розгалуженої інституційної структури забезпечення місцевого економічного розвитку, розмежування повноважень між національними і регіональними структурами, що забезпечують розвиток регіонів, розробки стратегічних напрямів і політики регіонального розвитку доцільно зважувати та брати до уваги у процесі реформування територіального устрою, розвитку бюджетно-фінансової системи і формування політики регіонального розвитку.

Бібліографічні посилання

1. Dempsey J. (2012) Transition Stall in Bulgaria and Romania. New York Times, July 23, 2012. [Online]. Available online from: http://www.nytimes.com/2012/07/24/world/europe/24iht-letter24.html?_r=1&smid=tw-share (Accessed on August 1, 2012)
2. EBRD (2012) Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operations: July 2012 [Online]. Available online from: <http://www.ebrd.com/downloads/research/REP/regional-economic-prospects1207.pdf> (Accessed on August 1, 2012)
3. Euristat (2012) Basic Figures on the EU. Autumn 2012 edition. [Online]. Available from: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GL-12-003/EN/KS-GL-12-003-EN.PDF (Accessed on September 4, 2012)
4. IMF (2012) Bulgaria and the IMF [Online]. Available from: <http://www.imf.org/external/country/BGR/index.htm> (Accessed on September 4, 2012)

5. IMF (2012) **Romania and the IMF** [Online]. Available from: <http://www.imf.org/external/country/ROU/index.htm> (Accessed on September 4, 2012)
6. UNDP (2012) International Human Development Indicators for Bulgaria [Online]. Available from: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/BGR.html> (Accessed on September 4, 2012)
7. UNDP (2012) International Human Development Indicators for Romania [Online]. Available from: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/ROU.html> (Accessed on September 4, 2012)
8. **Куйбіда В.** Регіональна політика: світовий та український досвід / В. Куйбіда, А. Ткачук, Т. Забуковець-Ковачич ; за заг. ред. Р. Ткачука. – К. : Леста, 2010. – 224 с. – С. 34–35.
9. **Бланкарт Ш.** Державні фінанси в умовах демократії / Ш. Бланкарт – К. : Либідь. – С. 215–216.
10. **Василенко О. В.** Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів / О. В. Василенко // Держава та регіони. – 2012. – № 2. – С. 29–36.
11. **Василик О. Д.** Державні фінанси України : навч. посіб. / О. Д. Василик – К. : Вища школа, 2011.
12. **Кравченко В. І.** Місцеві фінанси України : навч. посіб. / В. І. Кравченко – К. : Т-во «Знання», КОО, 2011. – 487 с.
13. Букало А. М. Структура інвестиційних фондів у корпоративній сфері [Електронний ресурс]: А. М. Букало // Національний банк України. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/.../GEB_2011_No2-V_Fedorak-Status_and_prospects_of_attracting_foreign_investment_52.pdf
14. **Годме П. М.** Финансовое право / П. М. Годме. – М. : Прогресс, 2008.
15. **Василенко О. В.** Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів / О. В. Василенко // Держава та регіони. – 2012. – № 2. – С. 29–36.
16. Болгария и Польша отложили планы вступления в еврозону // Комерсантъ.ua. 04/09/2012 [Online]. Available from: <http://www.kommersant.ua/news/2015583> (Accessed on September 4, 2012)
17. Ministry of Regional Development and Public Works of Bulgaria (2007) Operational Programme «Regional Development» 2007-2013 [Online]. Available from: http://www.mtitc.government.bg/upload/docs/OPRD_230307_bg_FINAL.pdf (Accessed on August 7, 2012)
18. **Ganev G., Primatarova A.** SOCCOH National Report Bulgaria, University of Sofia. [Online]. Available from: <http://research.unisofia.bg/bitstream/handle/10506/452/SOCCOH%20Bulgaria%20institutional%20chapter.pdf?sequence=1> (Accessed on September 2, 2012)

Надійшла до редколегії 10.11.2012.

УДК 339.9

В. А. Федорова, В. В. Арановська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

Розглянуто причини виникнення фінансової кризи і фази, з яких вона складається, проаналізовано її вплив на ринок праці в Україні.

Ключові слова: економічна криза, економічні цикли, фази, ринок праці, циклічність, зайнятість, безробіття, антикризова політика, виробництво, робочі місця, оптимізація, попит, міграція.

Рассмотрены причины возникновения финансового кризиса и фазы, из которых она состоит, проанализированы ее влияние на рынок труда в Украине.

Ключевые слова: экономический кризис, экономические циклы, фазы, рынок труда, цикличность, занятость, безработица, антикризисная политика, производство, рабочие места, оптимизация, спрос, миграция.

The causes of the financial crisis and the phase of which it is composed, and analyzed its impact on the labor market in Ukraine.

Key words: economic crisis, economic cycles, phases, labor market, cycles, employment, unemployment, anti-crisis policy, production jobs, optimization, demand migration.

Вступ. Економіка в країні ніколи не перебуває у стані спокою. Тому однією з найважливіших рис економіки є її нестабільність. Також характерними ознаками кризи є те, що процвітання змінюється кризою або панікою, національний дохід, зайнятість і виробництво падають, ціни і прибуток знижуються, а працівників масово звільняють (зростає безробіття). Врешті-решт досягається критична точка і починається пожвавлення. Відновлення економіки може відбуватися повільно або швидко, це залежить від економічної політики, яку прийме країна, та від того, як поведимуться інші країни. Нова смуга процвітання може означати тривалий, стійкий рівень пожвавленого попиту, велику кількість вільних робочих місць, підвищення цін і життєвого рівня. Або вона може означати швидко інфляційне «роздування цін» і зростання спекуляції, за якими настає нова важка криза.

Світовий економічний досвід говорить про те, що розвиток іде не по прямій, а піднімається все вище і вище, але кожного разу падає донизу; це пов'язано з економічним циклом, тобто такі спади і піднесення є повторюваними. У поясненні причин циклу серед науковців існує велика кількість різноманітних теорій. Перш за все, вони відрізняються загальним підходом. Так, частина науковців причини шукає за межами самої економічної системи. Це теорія зовнішнього походження причин, які викликають економічні цикли. До них відносять війни, установлення високих цін на нафту, активність Сонячної системи, визначні політичні події, виначає революційного характеру тощо.

Інша група вчених схильна пов'язувати причини циклів із внутрішніми явищами, притаманними конкретній національній економічній системі. Найчастіше як причину тут називають коливання інвестиційних витрат. Так, зменшення попиту на машини, обладнання, будівельні послуги тощо спричинює спад виробництва. Ще однією з причин називають коливання в споживчих витратах. Так, зростання попиту на споживчі товари зумовлює розширення виробництва, а його зменшення дає зворотний результат [1].

Постановка завдання. Мета роботи полягала у встановленні взаємозалежності та впливу світової економічної кризи на стан ринку праці.

Результати. Вважається, що класична будова циклу включає чотири фази: спад, депресія, пожвавлення і піднесення (зростання) [2]. Окремі економічні цикли істотно різняться між собою.

Фаза спаду (криза) – це період, у якому скорочуються обсяги виробництва і падає ділова активність. Характеризується зростанням безробіття, яке неминує викликає скорочення попиту. Зменшуються заробітна плата та прибутки підприємств. Натомість, у зв'язку з великою потребою виробників у грошах для покриття кредитів, різко зростає норма відсотка по кредитах. Якщо реалізація товарів ускладнюється, то ціни починають знижуватися, але це не обов'язково. Часто ціни на товари й послуги зростають. Таке явище особливо притаманне країнам із перехідною економікою.

Фаза депресії – це фаза застою і вона є найвищою точкою серед інших економічних фаз. Вона починається тоді, коли економіка досягає критичних точок падіння, спускається на «дно». Виробництво не зростає, але вже й не зменшується у своїх обсягах [8]. Саме в цій фазі досягається найбільша незавантаженість виробництва, а безробіття досягає свого максимуму. Найбільшого рівня сягає кількість банкрутств. На цій фазі суспільного виробництва відбувається оновлення основного капіталу. Підприємці намагаються пристосуватись до низьких цін і скороче-

ного попиту, шукають можливості здійснювати виробництво і за таких умов отримувати прибуток. А досягти цього можна, як правило, за рахунок застосування нової техніки й нових технологій, прогресивної організації праці тощо.

Фаза пожвавлення починається з деякого зростання виробництва й відповідного скорочення безробіття. Починають зростати доходи домашніх господарств і прибутки підприємців. Збільшується попит на товари народного споживання й на ресурси, а разом із цим зростають і ціни. Поступово зменшується безробіття.

Фаза піднесення починається тоді, коли виробництво вже досягло докризового рівня. На цьому етапі розвитку швидко нарощуються виробничі потужності, зростають масштаби виробництва, різко зменшується безробіття. Доходи населення і прибутки підприємців помітно зростають. Зростає сукупний попит, що створює на майбутнє передумови наступного циклу, якщо відбудеться помітне скорочення сукупного попиту. Розглянемо вплив світової фінансової кризи на ринок праці в Україні. Оскільки криза впливає на всі сфери економічної діяльності, де зайнято понад 10 мільйонів людей, і всі відчули цю кризу на собі, для працівників деяких професій виникла загроза звільнення, зниження рівня заробітної плати та збільшення заборгованості по ній. Відбулося зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, відрахувань до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування [3].

Одна з основних ролей в організації інвестиційної діяльності належить державі. Державна інвестиційна політика – це комплекс адміністративних, економічних та правових заходів, спрямованих на поширення та активізацію інвестиційних процесів. Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики – пасивну та активну. Пасивна інвестиційна політика полягає в тому, що держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму. У разі активної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів і часто сама стає інвестором [4].

Світові економічні кризи суттєво негативно впливають на розвиток ринку праці. Оскільки ринок праці передусім є системою суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила», сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу, то його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками. Ринок праці – один із найважливіших показників в економіці будь-якої країни. Особливість ринку праці полягає в тому, що він охоплює не тільки сферу обігу товару «робоча сила», а й сферу виробництва, де найманий працівник трудиться. Відносини, що тут виникають, зачіпають важливі соціально-економічні проблеми, а тому потребують особливої уваги з боку держави [5].

Розглянувши економічну кризу зсередини, можемо зробити висновок, що вона впливає майже на всі сфери діяльності в країні. Підсумовуючи, можна сказати, що функціонування ринкової економіки, як і будь-якої економічної системи, не є рівномірним і безперервним. Економічне зростання час від часу чергується з процесами застою та спаду обсягів виробництва, тобто зниженням усієї економічної (ділової) активності. Такі періодичні коливання свідчать про циклічний характер економічного розвитку. Тобто циклічність – це об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Інакше кажучи, це закономірний рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої [6].

Стан і розвиток виробничо-технологічного та, відповідно, соціально-економічного потенціалу України залежить від стану і розвитку вітчизняної

промисловості, яка посідає в економіці нашої держави провідне місце: на неї припадає близько половини виробництва продукції (стабільно протягом останніх років понад 48 %), понад 37 % основних і оборотних коштів, 40 % зайнятих найманих працівників, одна третина прямих іноземних інвестицій [7].

Для формування й функціонування ринку праці необхідні певні умови. Насамперед мають бути забезпечені правові умови функціонування цього ринку, зокрема, можливість вільного пересування на ньому громадян, вільного вибору роботи, тобто юридична свобода працівника, можливість самостійно розпоряджатися своєю здатністю працювати. Проте цього недостатньо, оскільки з економічного погляду власник робочої сили змушений продавати її тоді, коли у нього немає всього необхідного для ведення свого господарства як джерела для одержання засобів існування або коли дохід з інших джерел є недостатнім.

Важливою умовою формування й функціонування ринку праці є відповідність працівника вимогам робочого місця, а запропонованого місця – інтересам працівника.

Держава як суб'єкт ринку праці виконує такі функції: соціально-економічну, пов'язану із забезпеченням повної зайнятості, насамперед через стимулювання робочих місць у всіх секторах економіки; законодавчу, пов'язану з розробленням основних юридичних норм і правил; правоохоронну; регулювання ринку праці непрямыми методами; захист прав суб'єктів ринку праці. Багатогранна роль роботодавця на підприємствах [9].

Ринковий механізм являє собою єдність двох складових: стихійних регуляторів попиту і пропозиції робочої сили і регулювального впливу держави на ці процеси. Ринковий механізм виявляється у дії об'єктивних економічних законів, які управляють товарним виробництвом і ринком через систему ринкових відносин. Суб'єктивна сторона ринкового механізму може бути представлена діяльністю всіх суб'єктів ринку (виробників і споживачів, домогосподарств, підприємців, держави), які діють на основі своїх потреб та інтересів [10].

Офіційного статусу безробітних набули 96,8 % незайнятих громадян, з них 74,5 % отримували допомогу по безробіттю. Середня тривалість зареєстрованого безробіття у 2008 р. порівняно з 2007 р. зменшилася на два місяці та на кінець року становила чотири місяці. Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є чинником, що обмежує можливості працевлаштування безробітних та задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Найбільша потреба підприємств була у кваліфікованих робітниках з інструментом (22,0 % від загальної кількості вільних робочих місць на кінець 2008 р.), робітниках з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (15,8 %) і працівниках найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг, промисловості, будівництва та транспорту (15,0 %).

У 2008 р. за сприяння державної служби зайнятості кожний п'ятий незайнятий громадянин отримав роботу у переробній промисловості, у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві або торгівлі та ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку. Найбільше зростання обсягів працевлаштування незайнятого населення порівняно з 2007 р. спостерігалось у торгівлі та ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку (на 15,1 тис. осіб), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (на 3,7 тис. осіб), діяльності транспорту та зв'язку (на 1,1 тис. осіб). Серед працевлаштованих незайнятих осіб більше половини становили місця робітників, 23,4 % – посади службовців, 21,1 % – місця, які не потребують спеціальної підготовки.

Про кризу в Україні в 2008 р. дізнались не з самого початку, наслідком цього стало невчасне прийняття рішень про подолання наслідків негаразду і фактична неготовність пересічного українця до кризи. Тому, підсумовуючи, можна серед заходів регулювання ринку праці виділити такі: організація громадських оплачуваних робіт для безробітних; оптимізація витрат на енергоносії установ бюджетної сфери; аналіз і поліпшення діяльності комунальних підприємств; заходи з оптимізації витрат міського бюджету; випуск облігацій місцевої позики задля наповнення бюджету розвитку; законотворчі ініціативи та пропозиції щодо змін у законодавстві, спрямовані до органів центральної влади, тощо.

Висновки. Світова економічна криза впливає на всі сфери економічної діяльності і невчасна антикризова політика країни може призвести до тяжких наслідків. Із перелічених показників видно, що криза дуже сильно вплинула на ринок праці, багато незайнятих громадян стали безробітними, стан сімей у країні погіршився. Виникла міграція населення, тому що в Україні у зв'язку з кризою стало мало робочих місць. Тому для мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи політика зайнятості та міграційна політика України повинні містити: структурну реформу ринку праці; створення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату з метою сприяння поверненню економічно активної частини трудових мігрантів; регулювання міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури; сприяння географічній мобільності трудових ресурсів на внутрішньому ринку праці та багато інших.

Отже, економічна криза є закономірністю й органічною складовою ринкової економіки, котра не лише створює проблеми, а й відкриває нові можливості і шлях до майбутнього зростання, фундамент якого закладається вже сьогодні.

Бібліографічні посилання

1. **Щетинін А. І.** Політична економія : підруч. / А. І. Щетинін – К. : Центр учбової літ-ри, 2011.
2. **Савченко А. Г.** Макроекономіка : підруч. / А. Г. Савченко – К. : КНЕУ, 2005.
3. Офіційний сайт Кабміну України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
4. **Кириченко О. А.** Економіка та управління національним господарством / О. А. Кириченко, О. І. Харченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/apre/2010_1/64-74.pdf
5. **Завіновська Г. Т.** Економіка праці : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г. Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2001.
6. **Макконнел К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика / М. К. Р. Макконнел. – М. : Республика, 2005. – 785 с.
7. Промисловість України у 2001–2006 роках : стат. збірник. – К. : Держкомстат України, 2007. – 302 с.
8. **Кушнір В. С.** Мікро- та макроекономіка : навч. посіб. / В. С. Кушнір. – К. : Центр учбової літ-ри, 2006. – 256 с.
9. **Марченко М. Н.** Теория государства и права / М. Н. Марченко. – М., 1996.
10. **Оганян Г. А.** Політична економія : навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев. – К. : МАУП, 2003.

Надійшла до редколегії 13.11.2012.

S. U. Khaminich*Oles Honchar Dnipropetrovsk National University***NETWORK COMMUNITIES' ROLE IN FORMING
OF CONSUMER BEHAVIOR**

Розглянуто вплив людської участі у мережних комунікаціях при формуванні деяких аспектів поведінки споживача. Проаналізовано вплив додаткових можливостей, створених Інтернет технологіями на вибір споживача та зміну його уподобань. Встановлено визначальний вплив мережних комунікацій на особисті та соціальні фактори формування поведінки споживача.

Ключові слова: Інтернет, мережні комунікації, самоідентифікація, інтернет-комунікації.

Рассмотрено влияние участия человека в сетевых коммуникациях при формировании некоторых аспектов поведения потребителя. Проанализировано воздействие дополнительных возможностей, созданных Интернетом на выбор потребителя и изменение его предпочтения. Установлено определяющее влияние сетевых коммуникаций на персональные и социальные факторы формирования поведения потребителя.

Ключевые слова: Интернет, сетевые коммуникации, самоидентификация, интернет-коммуникации.

Influence of people's participation in network communities on forming of some aspects of their consumer behavior had been thoroughly considered in the article. Impact of additional possibilities given by the Internet on the mental state of consumer and change of his preferences had been analyzed. Determinative influence of network communities on the personal and social factors of forming of consumer behavior had been established.

Key words: Internet, network communities, self-identification, internet-communication.

Introduction. Currently, the fact that interactive network technologies, like the Internet, had deeply penetrated into the life of modern society is unquestionable. Thus many researches cover the study of issue of the pathological use of the Internet and its influence on users and analysis of this issue is still conducted. Basic theses that established existence of such problem as pathological use the Internet had been expounded by M. Griffiths as back as 1997 [1]. In the same year V. Brener presented research of dependence on the Internet in which he tested respondents on ten criteria of abnormal level of dependence, like sleep disturbance, absence of diet, inability to control time et cetera. No less than five symptoms had been discovered in 80 percent of respondents, that gave rise to judge about the presence of problems related to dependence on the Internet [2]. K.Scherer also conducted research of dependence on the Internet among teenagers and students which are most prone to influence. In the process of research she used chemical tests which would specify on existence of physical dependence. From between half thousand respondents there was the fixed fact of existence of dependence on the Internet at 71 % male respondents and female 29 % [3]. This fact straightly specifies on that growing influence which network technologies have on society on the whole and every its member separately as a potential consumer. We will use the name the Internet to nominate all interactive network technologies in what follows. Since the Internet is most widespread technology, that is why all educed tendencies and processes, that are inherent for this environment can be extrapolated on all sphere of influence of network technologies on the whole.

It should be noted that Internet influence on a consumer is not limited to only those additional possibilities which it gives in the spheres of research of potential markets, advertisement, sale promotion, development of new methods and adjusting of new channels of sale. Taking into account importance of above-named spheres it is needed to mention

that such influence is much deeper and related first of all to the change of the internal world of consumer, his mental state and cultural level, and from so his tastes and preferences. Thus picked theme is actual and requires the detailed study. The aim of the article is determination of those possible directions of influence and changes in consumer behavior, which are conditioned by belonging of consumer to the network communities.

For the sake of achievement of the set goal we will appeal to the analysis of factors which carry out influence on consumer behavior, that were offered by P. Kotler [4, c. 143]. Among such factors we are mostly interested in the context of our subjects in two groups of factors: personal and social factors.

Before a further analysis we will define some features of the Internet as environments of personality functioning. The use of term «identity» will be useful in this aspect that substitutes a term «personality» and widely used in researches of psychological sphere. Personality in this case is examined as a display of identity in form «me-for-myself». A man has many identities that formed under influence of many factors. Thus, an identity of «me-for-others» is personality which is created by a man for surroundings. Thus, a man comes forward as an aggregate of great number of egos. Therefore a man is constantly in the process of self-representation and self-identification of each ego.

Process of appearance of network technologies, that, in turn, became reason of appearance of virtual reality, allows a man to become a part and active participant not only of material and the social world but also the new-informative world. Thus, M. Castells in the paper that devoted to the informative era, specifies that self-identification, as a process of forming of identities by man is such an important source of social development, as well as technical and economic changes [5].

Material and social the worlds are strictly objective and structured, that clearly sets to the man limits of self-identification, restricting him with bounds of sex, age, nationality, professional belonging et cetera. The informative world is boundless and does not set the hard limits of self-identification of man which makes this process the necessary condition of existence in the informative world. Then, the informative world stimulates appearance of many egos, so far as it does not limit a man and gives to him all possibilities to search and form identities, that not determined by objective realities of the material and social world.

On the whole, Internet-communication gives unique possibilities for realization of authentication as a result of anonymity and limited nature of sensory experience. It allows the man to experiment with creation of own identity. A number of researchers specifies on this fact each marks of which, that in most cases every identity created by a man in the informative world substantially differs from his analogical identity in the material and social worlds [6–8].

Exactly afore-named anonymity, and therefore invisibility, substantially influence on such group of factors of influence on consumer behavior as personality. Possibility of change of age, profession, distortion of information about economic state and way of life are able to create the new identity of man and change his concept of himself. The most widespread displays of cardinal change by man his descriptions at forming identity in informative space are a change of sex and deviant behavior [6–10].

J. Suler brings a few reasons of change of sex at the process of authentication in the informative world [7]:

- it is research of mutual relations between the people of the different sexes;
- it is a desire of experimentation and acquiring of new experience;
- it is a display of diffuse sexual identity in the material and social world.

Deviant behavior in the informative world as an attribute of the identity created by his is the display of desire to be noticed by surroundings, even in a negative form. J. Suler specifies that nobody wishes to be anonymous and unnoticed and deviant behavior is a reaction on anonymity and method of co-operating with surroundings [11]. Displays of aggression become possible in virtual communication, that is unacceptable

in the real life, exposition of points of view, that it is impossible in reality, even to the nearest people expression of the hidden parts of the personality, display of desire to prevailing, control above people and manipulation actions [7; 8; 11; 12].

Consequently, virtual representation of man can be the display of his hidden aspirations and tastes realization of which is impossible in the real world without selfdisclosure. Therefore creation of identity in the virtual world gives possibilities to experimentation and acquisition of new experience [8] that, at the terms of positive result, can change the pattern of consumer behaviour of man in the real world. It finds the confirmation in papers of many scientists. Thus, Sh. Turkle gives an example, when a student which was bashful and unfriendly entered to the network association on-line games, where afterwards attained considerable successes. It favoured the increase of his popularity among other participants of this network community, that showed up in the increase of his social status in this game and acquisition of big amount of friends in the informative world. Feeling of that he can be popular and has a value in the eyes of other people, is capable to achieve set goals and be successful considerably represented on his life in the real world - he made a lot of friends and started romantic relations [8].

Thus, belonging of man to the network community requires from him self-representation by creation virtual identity, as the informative world is on the essence verbal space. Anonymity and limited nature of sensory experience allow to the man to create a virtual identity which does not answer the real analogue and is an attempt to compensate his defects and displays his desires and hidden aspirations. If experience acquired by a man with the use of such virtual identity will be more successful, than that got by means of the real identity, then a virtual identity will change the last, that substantially will influence on consumer behavior of man by the change of such personal factors as way of life and idea about himself.

High level of intensity of processes which take place in network communities is the main characteristic of network communities that considerably influences on consumer behavior of their participants. Such their features as changeability and instability appear in the context of studying dynamics of network communities. **Average duration of existence of network communities** is approximately 1,5–2 years. In network community does not disappear by the end of this period then there is an almost 90 percent updating of it composition [13].

There are few reasons of such instability of existence of network communities. In accordance with theory of «internal and external environment of social group» the presence of requirements of external environment assists stability of existence of social group. So, for example, during moving in the new dwelling a man asks friends to help him to transport belongings. It strengthens social group of friends and favours its stable existence [14, c. 116].

Existence of network communities is characterized by impossibility of increase of solidarity of their elements by correspondence to the requirements of external environment, as the last does not exist. Then, action of irritants that goes from an internal environment as conflicts between the members of communities et cetera, can not be neutralized for account of joint actions under decision of general issues. On the whole group that does not have an external environment is reserved on service of interests of its members. So, if the group does not have permanent supply of new members, it loses its main goal and disappears. It touches network communities directly.

The problem of mutual relations in the internal environment of social group in case of network community acquires critical character. In accordance with R. Cattell's theory of «group syntality» every new element that joins social group introduces in it some amount of individual energy, which teams up with energy of group which is called synergy [14, c. 121]. Partially this synergy is divided on the synergy of preserving the group and effective synergy what heads for the achievement of general goals for all group. As it was mentioned before, a network community djts not have an external environment and its general goal is dictated by its internal environment. So, all energy

of group is directed into a group that assists intensification of processes in internal environment and intensifying conflicts.

Thus, processes in a network community have more intensive character, than in other social groups. Referent groups from network communities influence much more intensively on consumer behavior of man-participant of such community and, accordingly consumer behavior of man which is the member of network community in a greater measure it is determined by descriptions of its other participants, than in general.

Conclusions. Consequently, it is possible to draw a conclusion, that participating of man in a network community is able to change way of life and idea of man about himself. It straightly influences consumer behavior of man. It is also needed to notice that change of way of life and idea of man about himself in future is able to influence his marital status, profession and economic position which radically will change the personal factors of influence on his consumer behavior. The change of marital and economic status influences those roles, that a man executes and statuses, which he has in society. Thus, in long term perspective it is fully possible to change social factors of influence on a man as consumer.

High intensity of processes which arise up in a network community stipulates high intensity of co-operation of its participants, and consequently considerable influence, that they have on a man and his consumer behavior. Thus it is possible to assert considerable role of network communities in forming consumer behavior and many-sided influence which they have on people, as market participants.

Bibliography

1. **Holmes L.** What is «Normal» Internet Use? / L. Holmes [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://mentalhealth.about.com>
2. **Brenner V.** Parameters of Internet Use, abuse, and addiction: The first 90 days of the Internet Usage Survey. Psychological Reports, 1997, pp. 879–882.
3. **Scherer, Kathleen.** College life online: Healthy and unhealthy Internet use. Paper presented at the Annual Convention of the American Psychological Association. August 1997.
4. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. Краткий курс. : пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
5. **Жичкина А. Е.** Стратегии самопрезентации в Интернет и их связь с реальной идентичностью / А. Е. Жичкина, Е. П. Белинская [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://flogiston.ru/articles/netpsy/strategy>
6. **Reid E. M.** Cultural Formations in Text-Based Virtual Realities / E. M. Reid [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://fun91.kivikko.hoas.fi/~donwulff/irc/cult-form.html>
7. **Suler J.** Human Becomes Electric: The Basic Psychological Features of Cyberspace/ J. Suler [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.rider.edu/~suler/psyber/basicfeat.html>
8. **Turkle Sh.** Constructions and reconstructions of self in virtual reality: Playing in the MUDs // Culture of the Internet. (Sara Kiesler, Ed.), Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers, Mahwah, NJ, US, 1997, pp. 143–155.
9. **Donath J. S.** Identity and deception in the Virtual community / J. S. Donath [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://judith.www.media.mit.edu/Judith/Identity/IdentityDeception.html>
10. **Kelly P.** Human Identity Part 1: Who are you? / P. Kelly [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www-home.calumet.yorku.ca/pkelly/www/id1.htm>
11. **Suler J.** The Bad Boys of Cyberspace Deviant Behavior in Online Multimedia Communities and Strategies for Managing it / J. Suler [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www1.rider.edu/~suler/psyber/badboys.html>
12. **Young K. S.** What makes the Internet so addictive: Potential explanations for pathological Internet use? Paper presented at the Annual Meeting of the American Psychological Association, Chicago, IL, August, 1997.
13. **Нестеров В.** К вопросу о динамике сетевых сообществ / В. Нестеров [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://flogiston.ru/users/v_nesterov
14. **Кричевский Р. Л.** Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р. Л. Кричевский, Е. М. Дубовская. – М. : Изд. МГУ, 1991. – 391 с.

Надійшла до редколегії 11.12.2012.

О. В. Щипанова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ
ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Досліджено взаємозв'язок між венчурним фінансуванням (а саме обсягами фандрайзингу венчурних фондів і обсягами венчурного інвестування) і показниками інноваційної активності (часткою інноваційних товарів в експорті, витратами бізнесу на НДДКР, кількістю патентних заявок, часткою науково-технічних працівників у загальній кількості працездатного населення) на прикладі Фінляндії.

Ключові слова: інновації, венчурний капітал, венчурне фінансування, гіпотеза «VC-first», гіпотеза «Innovation-first», метод кореляційного аналізу пар показників.

Исследована взаимосвязь между венчурным финансированием (а именно объемами фандрайзинга и венчурного инвестирования) и показателями инновационного развития страны (доля инновационных товаров в экспорте, расходы бизнеса на НДДКР, количество патентных заявок, доля научно-технического персонала).

Ключевые слова: инновации, венчурный капитал, венчурное финансирование, гипотеза «VC-first», гипотеза «Innovation-first», метод корреляционного анализа пар показателей.

The relationship between venture financing (ie amounts of fundraising and investment of venture capital), and indicators of innovation development (the share of High-technology export, business enterprise sector expenditures on R&D, the number of patents applications, Human resources in science and technology as a share of labour force) was investigated using the stat data of Finland.

Key words: innovations, venture capital, venture financing, «VC-first» hypotes, «Innovation-first» hypotes.

Вступ. Економічне значення венчурного капіталу в першу чергу залежить від його спроможності сильно та позитивно впливати на прискорення інноваційних процесів. Перша спроба розрахувати цей вплив була зроблена в 1998 р. у спільному дослідженні Семюела Кортума та Джоша Лернера «Чи стимулює венчурний капітал інновації?» (Kortum S., Lerner J. Does venture capital spur innovation?). Використовуючи статистичні дані щодо патентування в 20 різних галузях економіки США за 30-річний період, автори підраховали, що з погляду реєстрації патентів на винаходи один долар незалежних венчурних інвестицій у НДДКР у п'ять – десять разів ефективніший долара, вкладеного великою промисловою корпорацією. Також вони виявили, що венчурні інвестиції у США в той період становили менше 3 % корпоративних видатків на НДДКР, але зумовлювали впровадження 15 % всіх інновацій у промисловості [1].

Це дослідження підштовхнуло багатьох учених у всьому світі до спроб визначити вплив венчурного фінансування на економічні системи в різних країнах. Так, у 2000 р. в Німеччині було проведене аналогічне дослідження, яке виявило, що подвоєння обсягів венчурного інвестування спричинило 12 % зростання заявок на патентування, а збільшення вдвічі числа фірм, що отримали відповідне фінансування, викликало 21 % зростання кількості патентів [2].

У статті японських учених Масаюкі Хірукава та Масако Уеда «Венчурний капітал чи інновації: що було першим?» (Hirukava M., Ueda M. Venture capital and Innovation: which is first?) [3] в 2008 р. вперше системно спробували оцінити, що є першочерговим: венчурний капітал чи інновації? Автори виділили наявність двох гіпотез: «VC-first» та «Innovation-first». З одного боку, венчурний капітал може

стимулювати інновації шляхом послаблення фінансових обмежень, з якими стикаються інноваційні компанії у зв'язку з високою ризиковістю їх бізнесу та асиметричністю інформації (гіпотеза «VC-first»). Вагомим доводом на її підтримку є праці Кортума та Лернера.

З іншого боку, гіпотеза «Innovation-first» стверджує, що коли виникають інноваційні можливості, у новостворених фірм виникає попит на венчурні інвестиції і внаслідок цього зростає ринок венчурного капіталу. Серед перших дослідників цієї гіпотези можна назвати Ліна Цукера, Майкла Дарби та Мерліна Брюєра [4], які аналізували динаміку обсягів венчурного капіталу при дослідженні розвитку біотехнологічних стартапів.

У 2005 р. в дослідженні «Коли нестача ресурсів робить нові фірми інноваційними?» (When does lack of resources make new firms innovative?) [5] Ріта Катіла та Скот Шейн дійшли висновку, що прямий зв'язок між венчурними інвестиціями та інноваціями може бути просто автокореляцією. Досліджуючи ліцензовані патенти Массачусетського технологічного інституту, вони вважали, що ці патенти швидше будуть реалізовані на ринку, якщо ліцензуючі фірми працюють у галузі з високим рівнем венчурної активності. Однак було виявлено, що цей ефект спостерігається тільки для вже діючих фірм, а не для нових компаній, для яких отримання венчурного капіталу є дуже важливим.

Окрім кількості патентних заявок, для оцінки впливу венчурного капіталу на інтенсивність інноваційних процесів також можна використовувати показник зростання продуктивності праці. Серед праць цього напрямку можна виділити дослідження Астрід Ромейн і Бруно ван Потельсберхе «Економічний вплив венчурного капіталу» [6] на базі статистичних даних 16 країн-учасниць OECD за 1990 – 2001 рр. У 2008 р. Тан і Чуй також на основі аналізу міжнародної статистики зробили висновки, що венчурні інвестиції прискорюють зростання продуктивності праці. Однак перевірка на статистичних даних США не підтвердила такого взаємозв'язку. Використовуючи той самий метод регресійного аналізу, що Кортум і Лернер, Уеда та Хірукава в 2008 р. не виявили суттєвого впливу венчурного фінансування на зростання продуктивності факторів виробництва. Вони зазначали, що венчурний капітал насправді позитивно впливає на зростання продуктивності, але пояснювали це технологічним заміщенням праці більшою кількістю енергії і матеріалів у галузях промисловості, що використовує венчурний капітал. Застосовуючи панель авторегресії, Хірукава та Уеда встановили, що загальне зростання продуктивності факторів виробництва значною мірою пов'язане з майбутніми інвестиціями венчурного капіталу, що узгоджується з гіпотезою «Innovation-first».

У дослідженні представників Європейського центрального банку і Роттердамської школи менеджменту А. Попова і П. Розенбаума «Венчурний капітал і створення нового бізнесу: міжнародні докази» [7] на прикладі 21 країни за період 1998 – 2008 рр. був проведений регресійний аналіз кількості новостворених фірм за галузями і таких показників венчурного фінансування як кількість угод, їх обсяги, відсоток венчурного капіталу відносно ВВП країни. В результаті було виявлено вплив венчурного фінансування на створення нового бізнесу і доведено позитивний ефект, особливо у високотехнологічних галузях країн із низьким податковим навантаженням і високим рівнем людського розвитку.

Постановка завдання. Враховуючи, що попередні дослідження мають суперечливий характер, має сенс виявити взаємозв'язок між венчурним інвестуванням (а саме обсягами фандрайзингу венчурних фондів і обсягами венчурного інвестування) і показниками інноваційної активності (часткою інноваційних товарів в експорті, витратами бізнесу на НДДКР, кількістю патентних заявок).

Результати. Для досягнення цієї мети автором були відібрані 10 країн-лідерів визнаних світових рейтингів, що визначають рівень інноваційності («Глобальний

індекс конкурентоспроможності» та його субіндекс «Інновації», «Глобальний інноваційний індекс», «Індекс здатності до інновацій»; табл. 1).

Таблиця 1

Міжнародні інноваційні рейтинги*

Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), 2011 – 2012	Субіндекс GCI Інновації, 2011 – 2012	Глобальний інноваційний індекс (The Global innovation index), 2011 – 2012	Індекс здатності до інновацій (Innovation capacity Index), 2011
1. Швейцарія	1. Швейцарія	1. Швейцарія	1. Швеція
2. Сінгапур	2. Швеція	2. Швеція	2. Швейцарія
3. Швеція	3. Японія	3. Сінгапур	3. Сінгапур
4. Фінляндія	4. Фінляндія	4. Фінляндія	4. Фінляндія
5. США	5. Німеччина	5. США	5. США
6. Німеччина	6. США	6. Нідерланди	6. Данія
7. Нідерланди	7. Ізраїль	7. Данія	7. Канада
8. Данія	8. Данія	8. Гонконг	8. Нідерланди
9. Японія	9. Нідерланди	9. Ірландія	9. Тайвань
10. Великобританія	10. Тайвань	10. США	10. Люксембург
...	...	...	...
82. Україна	93. Україна	63. Україна	61. Україна

*Складено автором на основі [8 – 10].

Як видно з наведеної таблиці, такі країни увійшли до лідерів за всіма інноваційним рейтингами: Швейцарія, Швеція, Фінляндія, США, Данія, Нідерланди.

Залежність між показниками венчурного інвестування і показниками інноваційного розвитку (за статистичними даними) виявлятимемо за допомогою методу кореляційного аналізу пар показників. Хронологічні межі дослідження – період 2002 – 2011 рр.

Показниками венчурного інвестування, які, на нашу думку, найповніше відображають динаміку індустрії, є:

- обсяг залучення коштів до венчурних фондів (фандрайзинг), млрд. грн. од.;
- обсяг венчурного інвестування млрд. грн. од.

Основні показники, що, на нашу думку, відображають інноваційний розвиток економіки:

- частка високотехнологічних товарів в експорті, %;
- кількість патентних заявок на 10 тис. осіб;
- витрати бізнесу на НДДКР, млрд. грн. од.;
- частка персоналу науково-технічної галузі в економічно активному населенні країни, %.

Показник «частка високотехнологічних товарів в експорті» відображає відсоток товарів наукомістких галузей в загальному обсязі експорту країни. Віднесення галузі до наукомісткої є достатньо умовним: до цієї групи включають ті галузі, для яких притаманне деяке перевищення фіксованого рівня витрат на НДДКР відносно обсягу виробленої продукції, доданої вартості. У світовій практиці відсутня єдина, загальновизнана методика визначення такого співвідношення, так, згідно з методикою OECD, до наукомістких відносять ті галузі, для яких відношення витрат на НДДКР до обсягу виробництва перевищує 3,5 % [11]. Схожу класифікацію застосовують і в США, де до наукомістких відносять галузі, для яких співвідношення витрат на НДДКР до доданої вартості (умовно-чистої продукції) перевищує середній рівень показника для обробної промисловості (тобто понад 2,36 %) [12]. Національний науковий фонд США відносить до високотехнологічних галузей такі: аерокосмічну промисловість, фармацевтичну промисло-

вість, виробництво обчислювальної техніки та електроніки, виробництво медичних і оптичних інструментів, телекомунікації і засоби зв'язку.

Значну роль у поданні наукових результатів, що мають комерційну цінність і призначені для використання в інноваційній діяльності, відіграють патенти. Патентування не тільки виконує функцію правового захисту, а й є унікальним джерелом технологічної інформації. Загальновизнаним у світовій практиці є такий показник результативності інноваційної діяльності як кількість зареєстрованих патентів на 10 тис. осіб.

Витрати бізнесу на НДДКР це також, безумовно, важливий показник інноваційності економіки, адже економіка є справді інноваційною лише тоді, коли бізнесу вигідно вкладати кошти в інновації. Цей показник характеризує виражену державну політику щодо заохочення витрат приватного сектора на НДДКР завдяки податковим стимулам і умовам, створеним для залучення приватного капіталу в високотехнологічні галузі економіки. Даний показник свідчить про наявність коштів у бізнесу для вкладання в НДДКР (у тому числі коштів, отриманих за рахунок венчурних інвестицій).

Основним фактором, необхідним для розробки інновацій, є відповідним чином навчений і вмотивований персонал. Людський капітал – це частка трудових ресурсів, задіяних у науково-технічному секторі відносно всього економічно-активного населення країни.

Нижче наведено приклад зведеної таблиці для кореляційного аналізу на прикладі Фінляндії.

Таблиця 2

Статистичні дані для кореляційного аналізу, динамічні ряди показників Фінляндії за 2002 – 2011 рр.*

Показники	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг фандрайзингу, млн євро	20	33	35	38	49	334	188	47,3	64	129
Обсяг венчурних інвестицій, млн євро	97	71	85	89	79	72	114	84	95	81
Частка інноваційних товарів в експорті, %	24	24	21	25	22	18	17	14	11	-
Кількість патентів на 10 тис. осіб	4,55	4,19	4,24	3,92	3,82	3,80	3,65	3,61	3,41	3,28
Витрати бізнесу на НДДКР, млрд євро	4,8	5,2	5,4	5,8	6,3	6,4	6,4	7,0	7,4	7,4
Частка науково-технічних працівників, %	45,5	45,5	47,3	48,0	48,7	49,6	50,1	50,7	50,6	52,6

*Складено автором на основі [13 – 16].

Статистичні дані були зібрані з таких джерел: обсяги фандрайзингу та венчурних інвестицій – зі звіту Фінської асоціації венчурного капіталу (FVCA) [13]; частка інноваційних товарів в експорті – з бази даних Світового банку [14]; показник «кількість патентів на 10 тис. осіб» розраховано на підставі даних про населення і кількість патентних замовлень на офіційному сайті статистичної інформації уряду Фінляндії [15] (див табл. 3); витрати бізнесу на НДДКР у відсотках від ВВП наведено на Євростаті [16]. Використовуючи дані про обсяг ВВП Фінляндії за досліджуваний період, автор розрахував абсолютні величини витрат бізнесу на НДДКР; останній показник – частка науково-технічних працівників – також була визначена на основі даних Євростату [17].

Таблиця 3

Кількість патентних замовлень на 10 тис. осіб у Фінляндії за 2002 – 2011 рр.

Рік	Кількість патентних замовлень, шт.	Населення країни, тис. осіб	Кількість патентних замовлень на 10 тис. осіб*
2002	2 369	5 206	4,55
2003	2 187	5 220	4,19
2004	2 220	5 237	4,24
2005	2 061	5 256	3,92
2006	2 018	5 277	3,82
2007	2 012	5 300	3,80
2008	1 946	5 326	3,65
2009	1 931	5 351	3,61
2010	1 833	5 375	3,41
2011	1 774	5 401	3,28

*Розраховано автором на основі [15].

За даними аналітичних таблиць проведено кореляційний аналіз пар показників і виявлено ряди даних, що мають найвищий кореляційний зв'язок. У таблиці 4 наведено отримані результати.

Таблиця 4

Результати кореляційного аналізу на прикладі Фінляндії*

Показник	Коефіцієнт кореляції			
	З часткою інноваційних товарів в експорті	З кількістю патентів на 10 тис. осіб	З витратами бізнесу на НДДКР	З часткою науково-технічних працівників
Обсяг фандрайзингу	-0,29	0,77	0,89	0,43
Обсяг венчурних інвестицій	-0,95	0,83	0,80	0,11

*Розраховано автором.

Висновки. Результати дослідження дозволили виявити такі загальні тенденції для всіх країн:

- високий ступінь кореляції обсягів венчурного інвестування або обсягів збирання коштів для венчурних фондів із витратами бізнесу на НДДКР;
- високий рівень кореляції обсягів венчурного фінансування з коефіцієнтом кількості патентних замовлень на 10 тис. осіб.

Отже, при збільшенні обсягів венчурного інвестування зростають витрати бізнесу на НДДКР. Це спостереження є цікавим, адже власне венчурний капітал не фінансує витрати на НДДКР, але є спільним джерелом для фінансування малого і середнього бізнесу, як правило, інноваційного, з інноваційно-технологічною спрямованістю, який активно працює в наукомістких галузях. Збільшення обсягу венчурного фінансування слугує імпульсом до зростання кількості розробок і досліджень, здійснюваних малим бізнесом. Необхідно зазначити, що кореляція між обсягом венчурного інвестування і витратами бізнесу на НДДКР вища в тих країнах, де частка витрат бізнесу на НДДКР порівняно більша (Швеція, Нідерланди).

Наступний висновок полягає в тому, що за позитивної динаміки венчурного фандрайзингу і венчурного інвестування зростає кількість патентів на 10 тис. осіб. Наприклад, у Норвегії взаємозв'язок венчурного інвестування з кількістю зареєстрованих патентів близький до лінійного. Це узгоджується з висновками Кортума і Лернера, викладеними ними у статті «Оцінка внеску венчурного капіталу в інновації» [18]. Результати, отримані автором цієї статті, є підтвердженням їх гіпотези.

Виявлені залежності підтверджують, що розвитку індустрії венчурного інвестування в Україні мають приділяти постійну увагу. Необхідні заходи системної підтримки, адже венчурна індустрія – це один із головних факторів можливого переходу нашої країни від сировинного експортноорієнтованого до інноваційного шляху розвитку.

Бібліографічні посилання

1. **Kortum S.** Does venture capital spur innovation? / **S. Kortum, J. Lerner** / Harvard Business School Working Papers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hbs.edu/research/facpubs/workingpapers/papers2/9899/99-078.pdf>
2. **Tykova T.** Venture capital in Germany and its impact on innovation Centre for European Economic Research (ZEW), Working Papers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/000710309.pdf
3. **Hirukawa M.** Venture capital and Innovation: which is first? / **M. Hirukawa, M. Ueda.** Signal Lake Venture Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.signallake.com/innovation/VenCapSpurInnovation093008.pdf>
4. **Zucker L.** Intellectual Human Capital and the Birth of U. S. Biotechnology Enterprises / **L. Zucker, M. Darby, M. Bruer** [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.rvm.gatech.edu/bozeman/rp/read/41402.pdf>
5. **Katila R.** When does lack of resources make new firms innovative? / **R. Katila, S. Shane** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stanford.edu/dept/MSandE/cgi-bin/people/faculty/katila/pdfs/KatilaNewfirminnovation.pdf>
6. The economic impact of the venture capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/8629/1/aro-0010.pdf>
7. **Popov, A.** Venture Capital and New Business Creation: International Evidence / **A. Popov P. Roosenboom** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.alexanderpopov.org/Papers/VC_and_new_business_creation.pdf
8. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
9. The Global innovation index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipeg.eu/wp-content/uploads/Insead-The-Global-Innovation-Index-2011.pdf>
10. Innovation capacity Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.innovationfordevelopmentreport.org/papers/ICIRankings2010_11.pdf
11. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/sti/industryand_globalisation/48350231.pdf
12. Defining High-Technology Industries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/seind06/c8/c8.cfm?opt=9>
13. VC/PE Industry in Finland 2011 – Preliminary statistics http://www.fvca.fi/files/526/Kalvot_Laaja_11AS_alustavat_en_20120221.pdf
14. High-technology exports (% of manufactured exports) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
15. Finland – patent applications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/facts/finland/patent-applications>
16. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) by source of funds % of total GERD Business enterprise sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00031&plugin=1>
17. Human resources in science and technology as a share of labour force – Total [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00025&plugin=1>
18. **Kortum S.** Assessing the contribution of venture capital to innovation / **S. Kortum, J. Lerner** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://home.uchicago.edu/kortum/papers/rje_2000.pdf

Надійшла до редколегії 01.11.2012.

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Арановська В. В. – аспірант кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (Із-райль).

Березюк Г. О. – аспірант кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Бобир О. І. – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Бондаренко В. – ст. наук. співробітник Інституту економіки Російської Академії наук, директор Міжнародної фундації М. Кондратьєва, член Російської академії природничих наук і Міжнародної академії перспективного розвитку.

Гладченко А. Ю. – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Городко М. В. – аспірант кафедри економіки підприємств Академії управління при Президенті Республіки Білорусь, м. Мінськ.

Гринько Т. В. – д-р екон. наук, доцент, зав. кафедри економіки підприємства Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Гудим К. М. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Деркач М. І. – д-р екон. наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки і світових фінансів 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.

Єлісєєва Г. Ю. – здобувач кафедри економічної статистики та інформатики 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.

Лещенко М. М. – аспірант кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Македон В. В. – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Т. Шевченка.

Михайленко О. Г. – старший викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Мосейкін Ю. М. – д-р екон. наук, професор, директор Інституту світової економіки та бізнесу Російського університету дружби народів, м. Москва.

Нямышук Г. В. – канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Пелих С. О. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економіки підприємств Академії управління при Президенті Республіки Білорусь, заслужений працівник промисловості Республіки Білорусь, м. Мінськ.

Пирог О. В. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри фінансів Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка».

Приварникова І. Ю. – канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Сазонець І. Л. – д-р екон. наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Сазонець О. М. – д-р екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Саричев В. І. – канд. іст. наук, доцент кафедри міжнародних відносин Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Сидоров І. П. – аспірант кафедри економіки підприємств Академії управління при Президенті Республіки Білорусь, м. Мінськ.

Снітківкер І. Г. – директор з питань зовнішньоекономічної діяльності компанії ATF (м. Дніпропетровськ), здобувач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Стасюк Ю. М. – старший викладач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Стукало Н. В. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Суходольський І. А. – здобувач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Федорова В. А. – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Хамініч С. Ю. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Шевченко Р. О. – студентка спеціальності «Менеджмент» Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Щипанова О. В. – старший викладач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

ЗМІСТ

Березюк Г. О. ДЕРЖАВНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ.....	3
Бобирь О. І. КОНЦЕПЦІЇ ЕТИЧНОГО БІЗНЕСУ В СТРАТЕГІЯХ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	12
Bondarenko V. WORLDVIEW-BASED APPROACH TO ADRESSING ECONOMIC AND BUSINESS DEVELOPMENT WHILE INFORMATION-CENTRIC SOCIETY IS TAKING SHAPE.....	18
Гладченко А. Ю. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ	27
Гринько Т. В. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ	32
Гудим К. М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	38
Дзяд О. В. РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ	43
Єлісєєва Г. Ю. ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	50
Краснікова Н. О. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО КРИЗОВОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ	55
Македон В. В. ІНФОРМАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ТА ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ СПРОТИВУ ПРОЦЕСАМ M&A У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ	61
Михайленко О. Г. ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМИ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	70
Мосейкин Ю. Н. РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИЙ В БИЗНЕСЕ И ОБРАЗОВАНИИ	77
Нямешук Г. В., Суходольский І. А. РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	84
Пелих С. А., Сидоров И. П., Городько М. В. НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ БЕЛАРУСИ ЧЕРЕЗ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННУЮ ФОРМУ СОБСТВЕННОСТИ	89
Пирог О. В. НАЦІОНАЛЬНІ ПРОЕКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	95

Приварникова І. Ю., Шевченко Р. О. ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННІ У МЕТАЛУРГІЙНОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ	105
Сазонєць І. Л., Лещенко М. М. ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В РАМКАХ СУЧАСНИХ ТНК	112
Сазонєць О. М., Ковальчук К. В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЩОДО РОЗПОДІЛУ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ	119
Сарычев В. И. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: УКРАИНА НА ПУТИ К ЕС	126
Снітківкер І. Г. РОЗВИТОК ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЕВОЛЮЦІЇ МОДЕЛЕЙ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМАЦІЙ	132
Стасюк Ю. М. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	137
Стукало Н. В., Деркач М. І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ БОЛГАРІЇ ТА РУМУНІЇ.....	146
Федорова В. А., Арановська В. В. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ	151
Khaminich S. U. NETWORK COMMUNITIES' ROLE IN FORMING OF CONSUMER BEHAVIOR.....	156
Щипанова О. В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	160

ДО ВІДОМА АВТОРІВ

Вісник ДНУ: Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» є фаховим науковим виданням та містить результати науково-практичних досліджень фахівців, науковців, здобувачів наукових ступенів та звань з питань сучасного розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин. До друку приймаються наукові статті, які відповідають вимогам ВАК України (постанова Президії ВАК України №7-05/1 від 15.01.2003 р.) і включають такі обов'язкові елементи:

- *постановка проблеми* та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано вирішення даної проблеми і на які спирається автор;
- *визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми*, яким присвячена стаття;
- *формулювання мети* (постановка завдання);
- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- *висновки і перспективи подальших досліджень* у цьому напрямі.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

Редакційна колегія приймає оригінальні, раніше не друковані статті українською, російською або англійською мовами обсягом 10–14 сторінок у віддрукованому вигляді (формат А4, кегль – 14, шрифт – Times New Roman, інтервал – 1,5, поля зліва, знизу, зверху – 2 см, справа – 1 см) та текстовим файлом електронною поштою або на магнітному носії (диску).

На першій сторінці вказується УКД (зліва), наступна строчка – прізвище, ім'я та по батькові автора (по центру), нижче по центру – місце роботи, місто, країна, потім – назва статті (великими буквами), анотації. Анотації (до 6 рядків тексту) та ключові слова (до 10 слів) подаються на українській, російській та англійській мові (кегль 11); далі йде текст.

Після статті розміщуються «Бібліографічні посилання», оформлені за абеткою відповідно до встановлених вимог ВАК України. Посилання на літературу в тексті подаються у квадратних дужках. Табличний та графічний матеріал (у чорно-білому вигляді) повинен мати номер та назву, які розміщують по центру. Автори відповідають за точність наведених термінів, прізвищ, цитат та статистичних даних.

У відомостях про авторів необхідно вказати прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь та вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, електронну адресу; ім'я, прізвище та назву статті англійською мовою.

До статті необхідно подати рецензію, підписану доктором наук за напрямом наукової діяльності та завірену належним чином печаткою установи.

Матеріали, які не відповідають наведеним вимогам, редколегією не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають редакційному рецензуванню, відхилений варіант оригіналу авторові не повертається.

Сподіваємось на плідну співпрацю.

Редколегія Вісника ДНУ:

Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини».

Наукове видання

**ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 5 (10/2)

Заснований у 1993 р.

Українською, російською, англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор В. Д. Маловик
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор В. Д. Маловик

Підписано до друку 24.04.2013. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 15,05. Ум. фарбовідб. 15,05. Обл.-вид. арк. 15,0. Тираж 100 пр.
Вид. № 1766. Зам. № .

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»,
пр. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, 49010
Друкарня ДНУ, вул. Наукова, 5, м. Дніпропетровськ, 49050