

У "Віснику" подано статті учасників Міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні проблеми американознавства" (секція "Американо-українське економічне співробітництво в контексті глобалізації"), яка відбулась на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка 25-26 березня 2004 р.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів, студентів.

"Visnyk" presents articles of the participants of the "American-Ukrainian Economic Cooperation in the Context of Globalization" a section of the "Contemporary Issues in American Studies" International conference held at the Faculty of Economics of Taras Shevchenko National University of Kyiv on 25-26 March 2004.

For scientists, professors, postgraduates, students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д.Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М.Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.), А.А.Чухно, д-р екон. наук, акад. НАН України; Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; П.М.Леоненко, канд. екон. наук, проф.; В.О.Мандибур, д-р екон. наук, проф.; О.І.Черняк, канд. фіз.-мат. наук, доц.; В.А.Євтушинський, д-р екон. наук, проф.; А.В.Шегда, д-р екон. наук, проф.; О.Д.Василик, д-р екон. наук, проф.; В.Г.Швець, д-р екон. наук, проф.; А.О.Старостіна, д-р екон. наук, проф.; І.О.Лютий, д-р екон. наук, проф.; Г.Н.Климко, д-р екон. наук, проф.; П.С.Єщенко, д-р екон. наук, проф.; В.Л.Осецький, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 266 5457
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 30 березня 2004 року (протокол №7)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01030, Київ-30, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 234 0105

ЗМІСТ

Американо-українське економічне співробітництво в контексті глобалізації (Базилевич В.Д.)	4
Contemporary Issues in American Studies (Petrovsky M.)	5
Баженова О.В. Роль інформації в забезпеченні ефективного управління системою економічної безпеки країн Європи та Америки в умовах глобалізації	6
Бондаренко Н.М. Регіони України в глобалізаційних процесах за умов іноземного спілкування	7
Брень К.В. Проблеми просування локальних брендів в умовах глобалізації	9
Гавриленко Т.В. Маркетингова стратегія підприємства в умовах глобалізації	11
Голубнича Г.П. Концепція інформаційних обліково-аналітичних систем на базі американського досвіду	13
Гражевська Н.І. Інституційні ризики соціально-економічного розвитку трансформаційних економік в епоху глобалізації	16
Дубнюк Е.М. Регулятивна роль митної політики в умовах глобалізації	17
Ігнатович Н.І. Глобалізація світового господарства і деякі проблеми зовнішньоекономічної стратегії України	19
Канасва М.О. Сучасні європейські інноваційні мережі та їх роль в активізації інноваційної діяльності	21
Кочкіна Н.Ю. Застосування сумісного аналізу в міжнародних маркетингових дослідженнях	23
Крилова Н.В. Розвиток політики конкурентоспроможності в умовах глобалізації	25
Лозова Г.М. Особливості впливу ТНК на розвиток конкурентних відносин в Україні	27
Мазур І.І. Детінізація економіки в контексті глобалізації	30
Молчанова Е.Ю. Взаємозв'язок між відсотками інтеграції та глобалізації	32
Нетребя І.О. Вплив інформаційних систем управління на ефективність функціонування підприємств	33
Падалка І.О. Міжнародний валютний ринок: особливості та механізми функціонування на сучасному етапі	35
Пасенченко О.Ю. Маркетингові ризики проникнення підприємств на міжнародні ринки	37
Слинько Д.М. Електронний грошовий обіг у світовій економіці та Україні	39
Слухай С.В. Глобалізація та її вплив на міжурядові фінансові стосунки в постсоціалістичному світі	42
Сталінська Г.О. Транснаціональні корпорації як прояв глобалізації та багатосторонньої взаємодії країн	44
Степанчук І.П. Інформаційне забезпечення міжнародної маркетингової діяльності	46
Ступницький О.І. Інформаційна безпека в умовах глобалізації: сфери міжнародного співробітництва	48
Томашик Я.В. Глобальні тенденції розвитку ринків електричної енергії: каліфорнійський шлях	50
Трошинський П.В. Економічні наслідки розширення ЄС на схід	52
Харсун Л.Г. Проблеми та перспективи зовнішньоторговельних відносин України та ЄС	53
Чорнодід І.С. Економічне співробітництво між Україною і США в контексті економічної безпеки	54
Шаповалова Л.А. Перехід України до інноваційної моделі розвитку як напрям інтеграції до світового господарства	56
Шевченко В.Ю. Фінансова глобалізація та тенденції валютних курсів	58
Язвінська Н.В. Місце та загальні тенденції розвитку українських компаній – розробників програмного забезпечення	61

CONTENTS

US-Ukrainian economic cooperation in the globalization context (V.Bazylevich)	4
Contemporary Issues in American Studies (Petrovsky M.)	5
Bazhenova O. A role of information in providing effective administration of the economic safety system in the USA and European countries under conditions of globalization	6
Bondarenko N. Regions of Ukraine in the globalization processes under conditions of foreign investments	7
Bren K. Problems of promoting local brands under globalization	9
Gavrylenko T. An enterprise marketing strategy under globalization	11
Golubnitcha G. A concept of the analytical accounting information system based on the US experience	13
Grajevska N. Institutional risk of the social and economical development of the transformation economies in the globalization era	16
Dubnyuk E. A regulatory role of the customs policy under the conditions of globalization	17
Ignatovych N. Globalization of the world economy and some problems of the foreign economic strategy of Ukraine	19
Kanayeva M. Modern European innovative networks and their role in stimulating innovative activity	21
Kochkina N. Application of the conjoint analysis for the international marketing research	23
Krylova N. Competitiveness policy development under globalization	25
Lozova G. Transnational corporations' impact on the development of competitive environment in Ukraine	27
Mazuhr I. Deshadowing of an economy in the context of globalization	30
Molchanova E. Interrelation between integration and globalization processes	32
Netreba I. Impact of the management information systems on the efficiency of the enterprises' activities	33
Padalka I. Global Forex: specific features of its operation in modern times	35
Pasenchenko O. Marketing risks for an enterprise at penetrating the international markets	37
Slyenko D. Electronic money turnover in the world economy and Ukraine	39
Slukhai S. Globalization and its impact on intergovernmental fiscal relations in post-socialist world	42
Stalinska G. Transnational corporations as an evidence of globalization and multilateral international cooperation	44
Stepanchuk I. Information support for the international marketing activity	46
Stupnitsky O. Information security under globalization: areas of the international cooperation	48
Tomashik J. Global trends in the development of the electricity markets	50
Trochshynsky P. Economic after-effects of the EU expansion to the East	52
Kharsun L. Problems and prospects of the international trade between Ukraine and the EU	53
Chornodid I. Economic cooperation between Ukraine and the USA in the context of economic safety	54
Shapovalova L. Transition of Ukraine to an innovation model of development as a direction of its integration into the world economy	56
Shevchenko V. Financial globalization and the exchange rates trends	58
Yazvynska N. Position the Ukrainian software companies and general trends in their development	61

АМЕРИКАНО-УКРАЇНСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Дослідження процесів глобалізації та їх впливу на регіональний розвиток, багато- та двосторонні економічні відносини є на часі та доволі актуальним.

Теоретичним аспектом цього є поглиблення теорії глобалізації та інших наукових напрямів у даному контексті, дослідження сучасних моделей світогосподарського, регіонального та національного економічного розвитку.

Прикладний аспект – це аналіз сучасних тенденцій, суперечностей і форм національного економічного розвитку, що відображають їх гармонізацію та адаптацію з глобальними процесами.

Наукові дослідження таких процесів можуть вестися тільки на прийнятих для фахівців з різних країн засадах – методологічних, аналітичних і семантичних. Тому робота потужної економічної секції "Американо-українське економічне співробітництво в контексті глобалізації" в рамках міжнародної наукової конференції "Актуальні проблеми американознавства", яка відбулася в Києві 25–26 березня 2004 року, має велике значення.

По-перше, майже вперше в Україні робота велася виключно англійською мовою, що є визнанням міжнародного рівня як представлених наукових досліджень, так і організації наукової дискусії. Адже добре відомо, що міжнародні конференції з економічної проблематики проводяться англійською мовою, яка є основною мовою наукових досліджень в економічних науках.

По-друге, основними учасниками конференції були викладачі, науковці, аспіранти та студенти старшого, середнього та молодого покоління. Це свідчить про наявність сильного прошарку дослідників різних вікових груп, що працюють на міжнародному рівні та уособлюють ресурс подальшого розвитку вітчизняної економічної науки та дослідницького потенціалу університетів, що є запорукою зростання якості викладання.

По-третє, якісний рівень більшості представлених доповідей можна оцінити як адекватний міжнародному рівню досліджень і наукових публікацій. Це знайшло своє відображення і в проблематиці, і в сучасному науковому інструментарії досліджень.

По-четверте, представлені доповіді супроводжувалися інтенсивною науковою дискусією, що є характеристикою як високого дослідницького рівня учасників, так і дійсно міжнародного рівня проведення конференції.

Процес глобалізації зумовлює особливості сучасного економічного зростання та характер економічних взаємовідносин між країнами. Його якісними рисами в цьому контексті є:

- всеохоплююче значення глобалізації та специфіка в основних сферах – світових ринків, фінансів, технологій, інформації, культури;
- стимулювання взаємозалежності розвитку країн та одночасно зближення форм і технологій економічної діяльності;
- різна інтенсивність процесу глобалізації у різних регіонах та групах країн;
- суперечливі наслідки для глобальної економіки та для різних країн, перш за все збільшення розриву в рівнях економічного розвитку між найбагатшими та найбіднішими країнами.

З огляду на це можна виділити три основні групи наукових проблем, які стали предметом обговорення.

Перша група проблем – це загальні тенденції глобалізації, її суперечності та форми прояву в окремих сферах. Серед них можна відзначити дослідження змісту глобалізації, динамічної ролі іноземних інвестицій та транснаціональних корпорацій, міжнародного трансферу технологій.

Друга група – це вплив глобалізації на світогосподарські відносини, зокрема, на регіональну економічну інтеграцію, міжнародну конкуренцію, американо-українські економічні відносини, ефективність різних форм міжнародного економічного співробітництва.

Третя група – це особливості розвитку трансформаційної економіки України: результативність структурних та інституційних реформ, прискорений і збалансований економічний розвиток, удосконалення регулятивних механізмів, розвиток внутрішнього ринку, селективне та послідовне використання переваг глобалізації, кооперація з транснаціональними корпораціями, елімінування недоліків та загроз глобалізації.

Таким чином, поєднання загальноцивілізаційних та глобалізаційних підходів зі специфікою національного економічного розвитку є ефективним у дослідженні сучасного економічного розвитку.

В.Д.Базилевич

д-р екон. наук, проф.

Заслуж. діяч науки та техніки України

Декан економічного факультету

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

CONTEMPORARY ISSUES IN AMERICAN STUDIES

During the last few decades, many nations emerged from the ranks of developing countries into industrialized and export-led economies. This was achieved through the implementation of innumerable new and viable industrial and export projects of different sizes and specificities. The most crucial issue facing Ukraine is the achievement of sustainable economic growth; in this the expansion of its foreign trade is an important contributing factor to overcome domesticism of the economy and ethnocentrism of mentality. The university students of economics are expected to become a driving force for the national economic development under the conditions of an increasingly internationalizing evolution of the world economy. Multi-language proficiency, which is inseparable from multi-cultural background, has turned out to be a vital requirement for the Ukrainian economists and an integral element of their academic training.

"American Studies Association", which kindly cared to convoke an assembly of the English language and culture researchers, has undoubtedly succeeded in a daring experiment to integrate the delicate spiritual values discovered by peaceful classical philologists and literature scholars, into a pitiless material world of financial indices and mathematical evidence obtained by warriors of economic studies. An alleged aloofness of two sciences has proved to be just a figment of an effortless imagination. The conference has brought out clearly that globalization processes traced in economy were found to have initially emerged in a cultural discourse. The trends of globalization observed in both areas have surprisingly much common in their philosophy, which, was already scrutinized by philologists and literature scholars ages and ages ago. An encouraging outcome of the conference is in the mutual consent and beneficial unification of the experienced pioneers and zealous neophytes of the globalization studies.

The conference was especially advantageous because of its constant focus on the American history and culture, experience and current strategies, failures and achievements all that are of great practical value for any developing nation.

The students of economics were particularly pleased to find themselves in an English-medium gathering of the explorers of arts who demonstrated an exquisite academic style of reports and manner of esteemed discussions, which besides their tangible scientific merits brought out intangible assets of a workshop on skills in proper partaking in an international forum.

The University Department of English Language for Faculties of Science is grateful to Public Affairs Section of the US Embassy in Ukraine and American Studies Association for their efforts to set up a bridge between the adherents of social and arts studies for the benefits of scientific expertise and cooperation.

Mykola Petrovsky

Head, English Language Department
for Faculties of Science
Taras Shevchenko National University of Kyiv

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН ЄВРОПИ ТА АМЕРИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Присвячено ролі інформації в забезпеченні ефективного управління системою економічної безпеки країн Європи та Америки в умовах глобалізації. Вказано на необхідність отримання повної і всеохоплюючої інформації про стан індикаторів економічної безпеки, проведення моніторингу цих показників для реалізації політики економічної безпеки в умовах глобалізації.

The article deals with the role of information in providing effective management of the economic safety system in the countries of Europe and America under conditions of globalization. The main issue is getting complete and comprehensive information about economic safety indicators with their monitoring being crucial to pursue the policy of economic safety under globalization.

Роль інформації в забезпеченні ефективного управління системою економічної безпеки країн Європи та Сполучених Штатів Америки в умовах глобалізації дедалі стає все важливішою. Це пов'язано з необхідністю посилення та укріплення їх економічної безпеки. Іншими словами, інформаційні фактори набувають все більшої важливості в контексті економічної безпеки країн (твердження справедливе також і для України). Економічний потенціал також визначається обсягом інформаційних ресурсів і рівнем розвитку інформаційної інфраструктури. Таким чином, постає проблема розкриття ролі інформації в забезпеченні управління системою економічної безпеки країн Європи та Сполучених Штатів Америки в умовах розгортання глобалізаційних процесів. Цю проблему розглянуто в працях багатьох вітчизняних вчених. Насамперед в праці В.І.Мунтіяна "Економічна безпека України", в якій багато уваги присвячено проблемі інформаційної безпеки держави, зокрема України [1], та публікації О.А.Баранова [2] і Ф.І.Андон [3]. Інформація – це важлива частина, ядро економічної системи. Інформаційні ресурси таких систем необхідно використовувати оптимально, лише для переробки найбільш цінної (якісної) інформації. На базі такої інформації можливим є вироблення оптимальних (при даному обмеженні на кількість інформації) керівних рішень, спрямованих на досягнення мети управління [4].

Отже, в цьому плані перш за все необхідно виділити основні вимоги до інформації будь-якої системи, в нашому випадку – системи економічної безпеки країни: змістовність – значущість, повнота, кумулятивність, вибірковість; захищеність – вірогідність (завадостійкість, завадозахищеність), збереження (цілісність, готовність), конфіденційність (доступність, прихованість). Захищеність інформації в даний час називають безпекою інформації, визначаючи її як властивість функціональної підсистеми контролю і захисту інформації системи управління, що характеризує ступінь захищеності інформаційних масивів і полягає у спроможності не допустити випадкового або цілеспрямованого викривлення чи руйнування, розкриття чи модифікації обсягів в інформаційній базі системи управління. Інформаційні ресурси є необхідною умовою ефективної діяльності у сфері економічної безпеки країни. Кількість і якість інформаційних ресурсів, їх використання на початку ХХІ століття стають визначними факторами рівня розвитку країн та їх статусу в світовому співтоваристві, особливо в умовах глобалізації.

Держава – головний власник інформації, що стосується управління системою економічної безпеки в будь-якій країні. У цьому випадку необхідно визначити функції держави як власника державних інформаційних ресурсів: забезпечення повноти створення первинних і похідних інформаційних масивів і продуктів, що створюють державні інформаційні ресурси, на основі інформації, яку отримують або створюють у результаті ви-

конання професійної діяльності; надійне збереження та захист цих продуктів; надання державних інформаційних ресурсів (за виключенням ресурсів, що містять державну, комерційну або службову таємницю або персональні дані) для вільного доступу для громадян та організацій; оптимізація витрат бюджетних коштів на формування, використання, введення та захист державних інформаційних ресурсів; координація діяльності різних відомчих та регіональних структур, а також організації недержавного сектору при формуванні інформаційних ресурсів; створення умов для ефективного використання інформаційних ресурсів у діяльності органів влади та державних організацій. Значна частина державних інформаційних ресурсів містить інформаційні масиви та продукти, що відображають результати діяльності державних органів та організацій у тій чи іншій сфері економічної безпеки країни. Тому управління державними інформаційними ресурсами повинно здійснюватися безпосередньо в процесах державного управління. Таким чином, одним із найважливіших обов'язків органів державного управління має бути формування та ефективне використання інформації, що відображає та забезпечує їх діяльність, для підтримки економічної безпеки країн на належному рівні. В умовах глобалізації це стає нагальним питанням.

Головним фактором у забезпеченні ефективного управління економічною безпекою країни є отримання повної та вичерпної інформації про стан показників-індикаторів економічної безпеки. За останні декілька років інформаційно-аналітична діяльність у сфері економічної безпеки країн Європи та Сполучених Штатів Америки набула значного розвитку. Це пояснюється декількома моментами. Ефективність інформаційно-аналітичної діяльності, що забезпечує ефективне управління економічною безпекою, залежить від культури прийняття рішень, яка склалася історично. Що стосується України, то національні традиції такі, що колективне прийняття рішень в органах державної влади проводиться, як правило, при аналізі екстраординарних ситуацій. Не випадково, що останні роки теза про відсутність технології державного прийняття рішень звучить постійно. Це питання набагато ширше, ніж просто інформаційно-аналітичне забезпечення. Рішення пов'язане з багатьма проблемами державної відбудови, відповідальності держави і службових осіб перед суспільством, розвитком форм контролю за діяльністю виконавчої влади з боку законодавців, ясним розподілом влади і відповідальності, інформаційної відкритості органів державної влади і т.д.

Наступне проведення моніторингу цих показників-індикаторів є необхідною умовою в реалізації політики економічної безпеки країн в умовах глобалізації. Термін моніторинг завжди використовується в описі завдань інформаційно-аналітичних служб. Цей термін означає постійний нагляд за масивом параметрів, які характе-

ризують конкретний процес. Необхідно зауважити, що моніторинг забезпечує не тільки спостереження згаданих параметрів, але також порівняння їхніх значень з критичними. Методологія моніторингу може бути реалізована в статистичній діяльності. Принципи цієї методології містяться в описі технічного функціонування систем. У діяльності цих систем можна визначити набір параметрів і причинно-наслідкові зв'язки між ними. Однак контроль вимагає великих видатків для системи збирання інформації і для службовців, які постійно спостерігають її зміни. Таким чином, використання моніторингу доцільне тільки у випадку, коли зрозуміло та ясно, які параметри необхідно спостерігати.

Методи моделювання – це основа моніторингу. Передача методології моделювання в економічні науки вимагає розуміння специфіки її використання. Моделі, які імітують поведінку об'єкта, але не причинно-наслідкові зв'язки, не відповідають вимогам у сфері економічної безпеки. Крім того, вплив одного економічного фактора на інший сьогодні науково не пояснений, хоч у цьому напрямі значний прогрес досягається завдяки таким дисциплінам, як економіметричне моделювання, соціологія, демографія. Там, де діють закони великих чисел, розкриваються статистичні закономірності, модель має об'єктивну основу і результати моделювання є близькими до реальності. Там, де основні параметри погано формалізовані, суб'єктивний фактор є достатньо великий, повинні бути створені усні та концептуальні моделі, але

не математичні. Збільшення числа аналізованих параметрів має за результат втрату здатності пояснити і передбачити процес економічної безпеки.

Підсумовуючи, можна зробити висновок про те, що управління системою економічної безпеки країн Європи та Сполучених Штатів Америки включає такі стадії: підготовка статистичної й аналітичної інформації, аналіз, формування масиву показників-індикаторів економічної безпеки, їх моніторинг, моделювання та прогнозування впливу параметрів на рівень розвитку країни та її статус у світовому співтоваристві особливо в умовах глобалізації. Отже, в даній статті визначено роль та місце інформації в системі управління економічною безпекою країн Європи та Сполучених Штатів Америки в умовах глобалізації. Таким чином, повна і всеохоплююча інформація про стан індикаторів економічної безпеки країни є головним аспектом в забезпеченні ефективного управління її економічною безпекою в умовах глобалізації.

1. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К., 1999. 2. Баранов О.А. Інформаційна безпека і економічні перетворення // Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року: Матер. наук. конф. – К., 1999. – Ч. 2. – Т. 1. 3. Андон Ф.І. Про стратегію держави у галузі створення індустрії програмного забезпечення та інформаційних технологій // Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року: Матер. наук. конф. – К., 1999. – Ч. 2. – Т. 1. 4. Інформаційна безпека великих ерготичних систем: концептуальні аспекти // Безпека. – 1999. – № 3-4 (47).

Надійшла до редколегії 29.03.04

Н.М.Бондаренко, асп.

РЕГІОНИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ЗА УМОВ ІНОЗЕМНОГО СПІЛКУВАННЯ

Розглядаються особливості прямого іноземного інвестування в регіонах України з погляду їх привабливості для іноземних інвесторів.

Peculiarities of direct foreign investments into the regions of Ukraine, from the point of view of their attractiveness for the potential investors are considered.

Отримання іноземних і внутрішніх інвестицій, умови їх залучення – це фактори, які характеризують інвестиційну діяльність як у цілому в країні, так і в окремих її регіонах і сприяють подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Інвестиційна привабливість визначається суб'єктами інвестування за загальним інвестиційним кліматом у країні, умовами проведення зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі податковими, правовими, митними. Проблеми залучення та ефективного використання іноземних інвестицій особливо актуальні для України та її територіальних одиниць на етапі трансформації системи господарювання. Прийняття рішення про вкладення інвестицій та вибір регіону інвестування залежить від багатьох факторів. Збільшення обсягів та оптимізація структури іноземного інвестування можливі лише за умови створення сприятливого інвестиційного клімату, інвестиційної привабливості регіону та механізму взаємодії іноземного інвестора й органів державної влади.

На кількість надходжень прямих іноземних інвестицій у регіон також впливає його розташування. Так, в областях на заході України велика питома вага прикордонних або близько розташованих держав – Угорщина, Чехія, Польща, Словаччина. Вони вклали свої капітали в харчову промисловість, внутрішню торгівлю, деревообробну промисловість. Обсяг інвестицій в одне підприємство в середньому в Україні становить 441 тис. дол. США. У Закарпатській, Вінницькій, Чернівецькій та Львівській областях середній внесок навіть не сягає 200 тис. дол. США [4]. Це дозволяє зробити висновок, що в цих облас-

тях високу активність виявляють малі інвестори з прикордонних областей сусідніх з Україною країн Східної Європи: Польщі, Румунії, Словенії. Ці інвесторикладають інвестиції в економіку вищезгаданих областей, тому що це – прикордонні регіони, які забезпечують транскордонний рух товарів в умовах лібералізації світової торгівлі; виконують контактні та бар'єрні функції під натиском динамічного зростання транскордонного руху населення у формах міжнародної міграції трудових ресурсів, туризму, ділових та освітніх поїздок; мають правові повноваження місцевих органів влади, зокрема в галузі співробітництва з органами влади відповідних територій зарубіжних прикордонних країн-інвесторів.

Поряд з низьким інтересом інвесторів до аграрних регіонів (Хмельницької, Чернівецької, Тернопільської областей) також не викликають значного інтересу і підприємства ряду областей з розвинутою промисловістю: Харківської, Миколаївської, Кіровоградської, Херсонської. Протилежна тенденція спостерігається в Київській, Чернігівській, Запорізькій і Полтавській областях. Середній розмір прямих іноземних інвестицій в одне підприємство в цих регіонах становить понад 1 млн дол. США. У середньому в Україні тільки 55 % від інвестованих коштів вкладено в підприємства виробничої сфери, але цей показник значно відрізняється в різних регіонах. Зокрема, у Житомирській, Запорізькій, Полтавській, Сумській, Черкаській та Чернігівській областях у виробничу сферу інвестовано понад 90 % вкладень, що надійшли до цих регіонів. У Києві та АР Крим ці показники становлять 26 % та 16 % відповідно. Це пояснюється

регіональними особливостями: у Києві іноземні інвестори активніше вкладають кошти в будівництво, торгівлю, фінансову сферу, а в Криму – у рекреаційну сферу.

Як і раніше, найбільш популярними в іноземних інвесторів залишаються харчова промисловість, внутрішня торгівля, сфера фінансів. Недостатньо цікавить інвесторів українська металургія, транспорт і зв'язок, легка промисловість. Майже відсутні інвестиції в науку та наукове обслуговування. Територіальні смаки найбільших країн-інвесторів значно відрізняються. Такі країни-інвестори, як США, Великобританія, Німеччина,

віддають перевагу Дніпропетровській, Одеській, Черкаській областям. У Дніпропетровській області участь іноземних інвесторів проявилась у таких галузях, як машинобудування і металообробка, внутрішня торгівля, харчова та хімічна промисловість. Отже, аналіз регіонального розподілу іноземних інвестицій показує високий ступінь диференціації не тільки обсягів інвестицій, але й їх спрямованості. Головні причини цих відмінностей – ступінь розвитку інфраструктури в регіоні, наявність сировинних ресурсів, інвестиційний клімат у регіоні (табл.).

Таблиця. Залучення прямих іноземних інвестицій за регіонами у 2003 р.

	Кількість підприємств	Обсяги інвестицій за станом на:			
		01.01.2003		01.01.2004	
		Усього	% до заг. підсумку	Усього	% до заг. підсумку
Україна	9442	5 471 815,72	100,0	6 657 557,96	100,0
АР Крим	180	194 796,20	3,6	224 161,49	3,4
Вінницька	123	47 843,54	0,9	64 899,83	1,0
Волинська	97	53 559,77	1,0	86 806,88	1,3
Дніпропетровська	508	428 203,05	7,8	598 420,61	9,0
Донецька	322	389 327,77	7,1	434 184,98	6,5
Житомирська	178	58 169,66	1,1	77 449,89	1,2
Закарпатська	484	127 688,52	2,3	181 636,74	2,7
Запорізька	238	366 749,17	6,7	441 987,58	6,6
Івано-Франківська	259	69 890,37	1,3	96 004,46	1,4
Київська	240	423 112,70	7,7	473 714,29	7,1
Кіровоградська	70	38 030,52	0,7	58 538,09	0,9
Луганська	112	51 567,68	0,9	58 176,21	0,9
Львівська	1054	220 107,32	4,0	304 887,63	4,6
Миколаївська	103	64 295,93	1,2	75 183,04	1,1
Одеська	571	291 209,25	5,3	361 746,55	5,4
Полтавська	141	152 735,26	2,8	176 174,59	2,7
Рівненська	89	51 050,25	0,9	54 082,28	0,8
Сумська	67	128 288,36	2,4	140 000,20	2,1
Харківська	355	164 628,84	3,0	267 907,62	4,0
Херсонська	75	55 198,39	1,0	64 365,18	1,0
Хмельницька	94	28 533,32	0,5	46 496,22	0,7
Черкаська	183	83 282,73	1,5	97 080,65	1,5
Чернівецька	155	166 25,22	0,3	20 684,67	0,3
Чернігівська	46	61 288,73	1,1	76 023,24	1,1
м. Київ	3590	1 863 250,83	34,1	2 123 417,93	31,9
м. Севастополь	18	154 76,18	0,3	23 848,20	0,4

Джерело: www.kmu.gov.ua

Результати економічних досліджень показують, що іноземне підприємництво не стало фактором прискорення соціально-економічного розвитку України й окремих її регіонів і не сприяє розв'язанню завдань, визначених як пріоритетні (реструктуризація економіки, технічне оновлення виробництва, подолання залежності від імпорту тощо). Одна з причин консервації (інвестування лише в торгівлю, послуги, а не в сільське господарство, виробничі галузі) – це відсутність засобів економічної політики, що визначає пріоритети розвитку української економіки і які реалізують диференційний підхід до залучення іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції поки що самі вибирають галузі діяльності, керуючись нормою прибутку на вкладений капітал. Крім економічного спаду та відсутності гарантій для підприємницької діяльності, іноземних інвесторів стримують слабкий розвиток інфраструктури, відсутність досвіду роботи в умовах ринкової економіки в українських керівників та багато інших причин, які характерні для всіх регіонів країни. Так, якщо розвиток інфраструктури в Києві, Харкові, Донецьку, Одесі, Дніпропетровську, інших містах наближується до міжнародного рівня, то в більшості інших регіонів цей рівень досить низький.

Можна виділити групи факторів, які істотно впливають на залучення іноземних інвестицій. Це перш за все

політична стабільність регіону, ставлення місцевої адміністрації до іноземних інвестицій, рівень безробіття та відносини трудових колективів з управлінським персоналом, ризик націоналізації та експропріації. Внутрішньо-економічні фактори також мають важливе значення під час прийняття рішення про інвестування в той чи інший регіон. Основною характеристикою економічного стану регіону вважається роль і місце його промисловості у промисловому виробництві країни. Враховується також рівень регіонального попиту, кваліфікація робочої сили, розвиток інфраструктури. До зовнішньоекономічних факторів слід віднести рівень експортного потенціалу регіону та ступінь залежності виробництва від імпорту.

За світовими стандартами інвестиційний клімат будь-якої країни держави є своєрідним індикатором зрілості ринкових реформ, довіри світового співтовариства до стійкості прав власника, до загального становлення в країні. Низький рівень інвестиційної привабливості України свідчить про негативний стан ринкових перетворень. Діяльність іноземних інвесторів регулюється національним законодавством країни-реципієнта, а також міжнародними актами (багатонаціональними, регіональними, двосторонніми), серед яких можна назвати принципи та правила з обмеження ділової практики (ЮНКТАД), Міжнародний кодекс поведінки з передачею технології (ЮН-

КТАД), Кодекс поведінки ТНК (ООН), Антський пакт, Принципи дій ОЕСР та ін. Розв'язує спірні питання, зокрема, наднаціональна структура – Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів, створений у 1965 р. (нині об'єднує понад 100 країн) [5].

Залучення іноземного капіталу в інтересах розвитку регіону повинно здійснюватись на основі програми, в якій мають бути визначені пріоритетні напрямки для залучення іноземного капіталу та заходи із стимулювання притоку інвестицій. У довгостроковій програмі можуть бути визначені як пріоритетні галузі, так і окремі підприємства для інвестування. При цьому слід мати на увазі, що іноземних інвесторів цікавлять галузі, які забезпечують їм швидку окупність витрат та отримання прибутку. Українську сторону, у свою чергу, цікавить збільшення валютних надходжень на потреби соціально-економічного розвитку регіону. Підготовка регіональних програм залучення іноземного капіталу повинна поєднуватись з регіональною політикою, яку проводить уряд, яка також має враховувати особливості стану економіки регіонів, їх географічне розташування та передбачати певну диференціацію у сфері політики залучення іноземних інвестицій.

Якщо Україна хоче досягнути успіхів у конкурентній боротьбі з іншими країнами Центральної та Східної Європи за залучення іноземних інвестицій, то для неї вирішальну роль повинні відігравати мотиви іноземних інвесторів відносно інвестицій в Україні та ті перешкоди, які існують в країні та її регіонах для прямих іноземних інвестицій. Необхідно чітко усвідомлювати, що позитивний ефект прямих іноземних інвестицій полягає не тільки в імпорті капіталу. Разом з інвестиціями в країну імпортується технології, передовий менеджмент, організаційський та ринковий досвід, знання західних ринків, виробничі потужності, а також нові інноваційні форми організації праці, тобто все те, що форсує процес поступального розвитку економіки країни, а зрештою – інтеграцію пост-соціалістичних країн у світову господарську систему.

1. Гуткевич С.О. Умови залучення іноземних інвестицій в економіку України // Економіка АПК. – 2001. – № 6. – С. 79-84. 2. Баласинович Б.О., Ріхард Меркер. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України: Наук. вісник // Дослідження соціально-економічних проблем перехідного періоду. – Чернівці, 2001. – Вип. 3. – С. 34-41. 3. Полякова Ю.В. Внутрішньо-регіональні особливості прямого інвестування в Україні // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 91-98. 4. Школа І.М. Умови залучення інвестиційних ресурсів в економіку регіонів України // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 54-67. 5. Веб-портал органів виконавчої влади України // www.kmu.gov.ua.

Надійшла до редколегії 29.03.04

К.В.Брень, асп.

ПРОБЛЕМИ ПРОСУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ БРЕНДІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наведено основні переваги глобальних і локальних брендів на національних ринках. Проаналізовано процес трансформації цих переваг при посиленні фактора глобалізації. Розглянуто аспекти діяльності виробників FMCG в умовах локальних та глобальних ринків.

Essential advantages of the global and local brands on the national markets are considered. Alteration of the advantages under escalating globalization is analyzed. The aspects of FMCG producers' operation are considered at local and global markets.

Дослідження сучасних міжнародних тенденцій щодо формування конкурентного середовища визначають створення глобального бізнесу у XXI ст. Останнім часом численні транснаціональні корпорації, що мають близько 690 тис. зарубіжних філіалів, охопили майже всі країни світу. Має місце тенденція захоплення найпривабливіших національних ринків великими міжнародними корпораціями. Ще в ХХVII ст. найбільшою спокусою та найбільш легким рішенням було вчиння встановити монополію на той чи інший товар масового попиту [1, с. 15]. Отже, відкриття української економіки для міжнародного бізнесу призвело до того, що західні транснаціональні корпорації (ТНК) розпочали боротьбу за український ринок. Озброєні могутніми технологічними, управлінськими та маркетинговими ноу-хау, вони в короткий термін захопили основні позиції в багатьох сегментах українського ринку. Метою глобальної компанії в будь-якій країні є спрямування всіх ресурсів проти конкурентів. Як виявилось, українські компанії не були готові до конкурентної боротьби на такому рівні, тим більше, що на сьогоднішній день великі транснаціональні корпорації виступають носіями найсучасніших конкурентних переваг, володіють величезним досвідом у створенні успішних і прибуткових брендів та ефективному просуванні товарів.

Проблема масового наступу транснаціональних корпорацій на національні ринки має місце не тільки в Україні, але й в усьому світі, особливо в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою. Така ситуація ставить під загрозу розвиток і просування локальних брендів місцевими виробниками. Однак у той же час глобалізація економічних процесів має багато позитивних моментів. Так, на думку фахівців Всесвітнього Банку, завдяки глобалізації багатьом країнам,

що розвиваються, вдалося успішно інтегрувати у світові економічні відносини та значно скоротити рівень бідності населення. Такі країни (за оцінками фахівців, їх 24), у тому числі Китай, Індія, Угорщина та Мексика, на кінець 90-х років змогли досягти високих темпів росту доходів своїх громадян і в цілому підвищити рівень життя населення. У міжнародних корпораціях поряд з моделлю глобалізації існує концепція мультилокальних брендів, згідно з якою дослідження є загальними для всіх марок, але вони адаптуються до локальних очікувань. Така адаптація може відбуватися у двох напрямках: завдяки загальному бренду з оптимізованими локальними характеристиками чи шляхом використання популярних місцевих марок. Світові компанії адаптують деякі свої бренди до умов певної країни або навіть до певної ніші на ринку країни. Ці компанії створюють так званий спеціальний продукт та забезпечують його сприйняття. Так, у Західній Європі немає торгової марки Zanussi, а є Electrolux. Наприклад, швейцарська компанія Nestle в Росії, враховуючи споживчі переваги, досить успішно просуває свій бренд "Россия" на місцевому ринку, а в Україні – "Світоч". В Україні відома марка – пиво "Чернігівське", представлена компанією Sun Interbrew. Чай "Беседа" просуває на ринках України та Росії англо-голландська компанія Unilever. Компанія Coca-Cola пропонує українським споживачам мінеральну воду "Юрське джерело".

Отже, локальні марки мають величезний потенціал і всі передумови для успішного просування. Тому важливо вирішувати проблему виживання локальних брендів в умовах глобалізації та створювати комплекс ефективних заходів із просування місцевих торгових марок. Проблемам глобалізації та особливостям локального брендингу присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних уче-

них-економістів С.І.Соколенко, В.Д.Новицького, І.І.Лукинова, М.Карної, Жан-Ноель Капферера, Ч.Бартлета та ін. Але на сьогоднішній день дослідження процесів перетворення локальних брендів на глобальні чи регіональні мають досить розрізнений характер, і головне – недостатньо висвітлені особливості трансформації місцевих марок у глобальні та оцінка їх потенціалу щодо світового розширення. У цьому зв'язку проблема дослідження просування локальних брендів є актуальною, і тому в статті основним завданням є визначення переваг і недоліків глобальних і локальних брендів та їх зміна в процесі глобалізації; розробка методики брендинг-аудиту для оцінки потенціалу просування локального бренду на глобальному ринку.

Безумовно, глобалізація відкриває нові можливості для мільярдів людей у всьому світі. Зростання торгівлі, підвищення іноземних інвестицій, поширення новітніх технологій, надшвидкісного транспорту, Інтернету та ЗМІ сприяють економічному та людському розвитку.

Глобалізація стає вимогою часу. На сьогодні в усіх штаб-квартирах великих корпорацій пріоритет надається

ся глобалізації брендів. А у світі в 1999 р. налічувалося понад 38 000 транснаціональних компаній (ТНК). Останні тенденції свідчать про скорочення ТНК портфеля своїх брендів, концентрацію їх діяльності на просуванні глобальних брендів, за рахунок локальних. Наприклад, компанія Unilever заявила, що планує за 3–5 років скоротити свій портфель з 1400 брендів на три чверті [2]. За таких умов компанія, яка володіє успішним локальним брендом, постає перед проблемою: чи варто розвивати свій бренд до регіонального та глобального, чи залишитися на місцевому ринку. Так, європейські та американські виробники споживчих товарів, зіткнувшись на домашніх ринках з падінням темпів росту, звертаються до ринків країн Африки, Азії та Латинської Америки, які динамічно розвиваються. У 2002 р. 20 передових компаній витратили понад 10 млрд дол. на розширення своєї присутності в цих регіонах, забезпечуючи сьогодні приблизно 40 % світового продажу одягу та FMCG продукції.

Розглянемо основні переваги та недоліки глобальних брендів в умовах глобалізації.

Глобальні бренди	
Переваги	Недоліки
Стандартизація товарів і брендів, яка з погляду максимальної рентабельності та інвестицій у різних країнах дає значну економію Значна економія для великих дистриб'юторів Десегментація ринку, яка приводить до зниження витрат Єдине позиціонування та рекламна концепція, єдине виробництво Підвищення престижу марки Географічна диверсифікація ризику маркетингової невдачі марки	Погіршення можливості використання "гнучкої" концепції марки (tailor made brand proposition) з урахуванням специфіки місцевого ринку та потреб споживачів: один ринок – один споживач – одна пропозиція

Основні переваги та недоліки локальних брендів:

Локальні бренди	
Переваги	Недоліки
Велика популярність на місцевому рівні – "наша марка" Високий ступінь відповідності локальним особливостям та смакам місцевого населення у "рідному" ринку Відповідність психологічній мотивації покупця Глибокі коріння та міцні зв'язки з локальними споживачами Можливість адаптації до рівня економічного розвитку країни Рентабельність локальних марок	Завдяки існуванню тільки в локальному ринку, відсутність можливості значної економії на масштабах у виробництві та просуванні В умовах виходу на глобальні ринки існуюча локальна концепція марки може бути не прийнята в ринках інших країн Додаткові витрати на адаптацію

Як показали дослідження, цінність і переваги локальних брендів змінюються залежно від характеру ринку їхнього існування. Незважаючи на всі переваги локальних марок, до переліку найдорожчих брендів входять лише глобальні імена (IBM, Coca-Cola, Sony, Microsoft та ін.). Але локальні марки можуть мати великий потенціал, і важливо правильно розробити стратегію управління локальним брендом не тільки на місцевому ринку, але й в умовах глобалізації.

В умовах існування безпечейних економічних переваг для локального бренду в разі його успішного просування в глобальні ринки існують два важливі маркетингові питання, на які потрібно дати відповідь виробнику перед початком просування.

1. Чи існує можливість розвитку локальної платформи бренду у глобальний продукт (product)? Необхідно звернути увагу на наступне: локальна платформа повинна бути достатньо сильною, щоб забезпечити належний рівень диференціації марки в глобальному ринку; якщо існуюча платформа марки локальна, то просування її в глобальному ринку занадто ускладнюється та буде вимагати неймовірних витрат при негарантованому успіху. Важливо залишити марку локальною, що приведе до максимізації прибутку для виробника; якщо така можливість існує, 100 % використання існуючої локальної платформи для її подальшого тиражування в глобальному ринку без змін виявляється великою вдачею, але зустрічається дуже рідко.

Частіше виникає потреба внесення змін до існуючої локальної концепції. Тому другим питанням, на яке потрібно дати відповідь, є:

2. Яких змін потребує локальна концепція для забезпечення її успіху в умовах глобального ринку? Вносячи зміни, навіть фахівці можуть перестаратися, це приведе до того, що концепція марки brand proposition може бути повністю втрачена, а це, у свою чергу, приведе до втрати унікальності у диференціації марки до її конкурентів; друга помилка – це занадто ускладнена концепція марки "з урахуванням всієї специфіки" споживачів на регіональних та глобальних ринках. Це призводить до того, що концепція повністю не сприймається споживачем внаслідок її складності. Тому важливою вимогою є прийняття простоти в концепції марки. Успішні глобальні марки мають просту концепцію: Volvo – безпека, Nike – спорт, Coca-Cola – свіжість.

Після розробки глобальної пропозиції марки існує необхідність вивчення ефекту використання цієї глобальної платформи на "рідному" локальному ринку марки. Важливо, щоб нова глобальна платформа сприяла розвитку марки в її первинному локальному ринку. В іншому випадку виробник має значний ризик втрати продажу на локальному первинному ринку, що суттєво може вплинути на фінансові можливості виробника з просування на глобальні ринки збуту.

Отже, можна зробити висновок, що для просування локальних брендів на місцевих ринках великим компа-

ням необхідно: 1) розвивати два напрями виходу на нові ринки – орієнтацію на дорогі сегменти, дотримуючись традиційних стратегій побудови бренду, підкреслюючи постійно високу якість, та завоювання низьких цінових сегментів ринку, враховуючи місцеві особливості та діяльність місцевих конкурентів; 2) доповнювати свою продуктову лінійку брендами, які орієнтовані на низькі цінові сегменти на локальному ринку; 3) запозичити (перехопити) локальні принципи брендингу; 4) повністю не реформувати місцевий продукт, упаковку, просування тощо; 5) у разі придбання ТНК місцевого виробника зберегти незалежність його діяльності; 6) просуваючи товар на ринки країн, що розвиваються, завжди враховувати рівень доходів цільових споживачів, смакові уподобання, традиції та ін.

Місцевим виробникам локальних марок, по-перше, необхідно пам'ятати, що їх марки мають дуже великий потенціал для розвитку, незважаючи на те, чи сприймає їх споживач як локальні, чи ні. По-друге, як правило, у багатьох категоріях продуктів лідирують локальні чи регіональні марки. Така ситуація характерна для ринку пива, мінеральної води, фруктових соків, молочної та

кисломолочної продукції, кондитерських виробів і т.д. Місцевий виробник повинен оцінити всі переваги та недоліки глобальних та локальних марок і вирішити, чи залишити бренд успішним на національному ринку, чи ризикнути і просувати торгову марку на інші ринки, враховуючи умови глобалізації. У випадку виходу на глобальні ринки необхідно, враховуючи запропоновану методику брендинг-аудиту, розробити відповідну стратегію просування.

Таким чином, важливо підтримувати локальні бренди, та намагатися комбінувати глобальні та локальні марки. Виробникам, які просувають локальні бренди, необхідно приділяти особливу увагу побудові стратегій лідерства у своєму сегменті, а також визначенню бар'єрів, що перешкоджають зростанню бренду, і шляхів їх подолання.

1. Бродель Ф. Игры обмена, Т. 2: Материальная цивилизация. Экономика и капитализм XV-XVII вв. – М., 1988. 2. www.unilever.com
3. Траут Дж. Большие бренды – большие проблемы: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н.Каптеревского. – С.Пб., 2002. 4. Капфер Жан-Нозль. Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брендинга. – М., 2002.

Надійшла до редколегії 30.03.04

Т.В.Гавриленко, асп.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано особливості міжнародної маркетингової стратегії українських підприємств порівняно з американськими. Охарактеризовано сучасний стан глобалізації економіки, визначено місце міжнародної маркетингової стратегії в загальному процесі стратегічного управління підприємством та основні етапи розробки міжнародної маркетингової стратегії.

Specific features of the international marketing strategy of the Ukrainian enterprises are compared with the US ones. A modern phase of globalization is characterized. Position of the international marketing strategy is shown in the process of the corporate strategic management and main stages of the international marketing strategy development are portrayed.

Із розвитком процесу глобалізації світової економіки, зростанням взаємозалежності економік окремих країн, розширенням обміну товарами, послугами, капіталами, інформацією виникають і нові проблеми. Глобалізація зміцнює позиції насамперед індустріально розвинених країн, таких як Сполучені Штати Америки, дає їм додаткові переваги. Промислові розвинені країни зосереджують свої інтереси на тих галузях економіки, де висока частка висококваліфікованої робочої сили та особливо інтенсивно йде науково-технічний прогрес, тобто на виробництві капіталоемної, високотехнологічної продукції. А "брудні" виробництва переносяться в країни, що розвиваються, які спеціалізуються на виробництві трудомістких виробів або поставках сировини на світовий ринок.

Українські економісти неодноразово досліджували проблеми трансформації української економіки в умовах глобалізації ринку [8]; аналізували фактори, від яких залежить роль і місце країни у світовому господарстві і міжнародному поділі праці, розглядали експортні пріоритети України [3, 9]; аналізували конкурентоспроможність українських товарів на зарубіжних ринках, розробляли рекомендації для підвищення їх конкурентоспроможності [7].

Згадані дослідження демонструють багатомірність і складність процесу виходу підприємства на міжнародний ринок, дають оцінку тенденцій і динаміки розвитку різних галузей української промисловості, дозволяють детально розглянути найважливіші фактори, які перешкоджають українським підприємствам ефективно працювати на міжнародному ринку. Проте не приділяють достатньої уваги маркетинговому забезпеченню виходу українських підприємств на міжнародний ринок, визначенню місця міжнародної маркетингової стратегії в процесі міжнародної діяльності. Все це вказує на необхідність багатостороннього дослідження процесу розробки

міжнародної маркетингової стратегії українських підприємств в умовах глобалізації.

Просування українських товарів на зарубіжні ринки відбувається з великими труднощами. Основними причинами цього є: 1. Політичні фактори: майже всі значущі товари українського експорту підлягають за кордоном обмежувальним заходам, зокрема, з боку США існують тарифні та нетарифні бар'єри, антидемпінгові розслідування. 2. Обмеженість фінансових ресурсів українських виробників. 3. Дуже високий рівень конкуренції на більшості ринків. Українські підприємства вимушені конкурувати з транснаціональними компаніями, більшість яких міститься у США. Вони мають великий досвід міжнародної діяльності та значні фінансові ресурси для захоплення ринків. 4. Недостатнє приділення уваги розробці міжнародної маркетингової стратегії виходу на зарубіжні ринки. Остання причина є не менш важливою щодо невдачі багатьох підприємств у веденні успішної міжнародної діяльності.

Поняття "маркетингова стратегія" неоднаково трактується різними авторами. Деякі маркетингологи розглядають маркетингову стратегію як окремий елемент стратегії підприємства. Американський маркетинголог Філіп Котлер наводить таке визначення маркетингової стратегії: "Загальний план маркетингових заходів, за допомогою яких компанія розраховує досягти своїх маркетингових цілей" [4]. Інші розуміють під маркетинговою стратегією інтегрований комплекс рішень з основних стратегічних заходів підприємства. Таке розуміння стратегії частіше зустрічається в німецькій школі маркетингу, наприклад, у працях таких маркетингологів, як Й.Беккер, К.Бакхаус.

Специфіка стратегії міжнародного маркетингу зумовлена комплексністю завдань, які стоять перед керівництвом підприємств. Вихід на міжнародний рівень пов'язаний зі збільшенням ризику, витрат, потребою в інформаци-

© Т.В.Гавриленко, 2005

ції, необхідністю вивчення соціально-культурного середовища, посиленою потребою в координації діяльності.

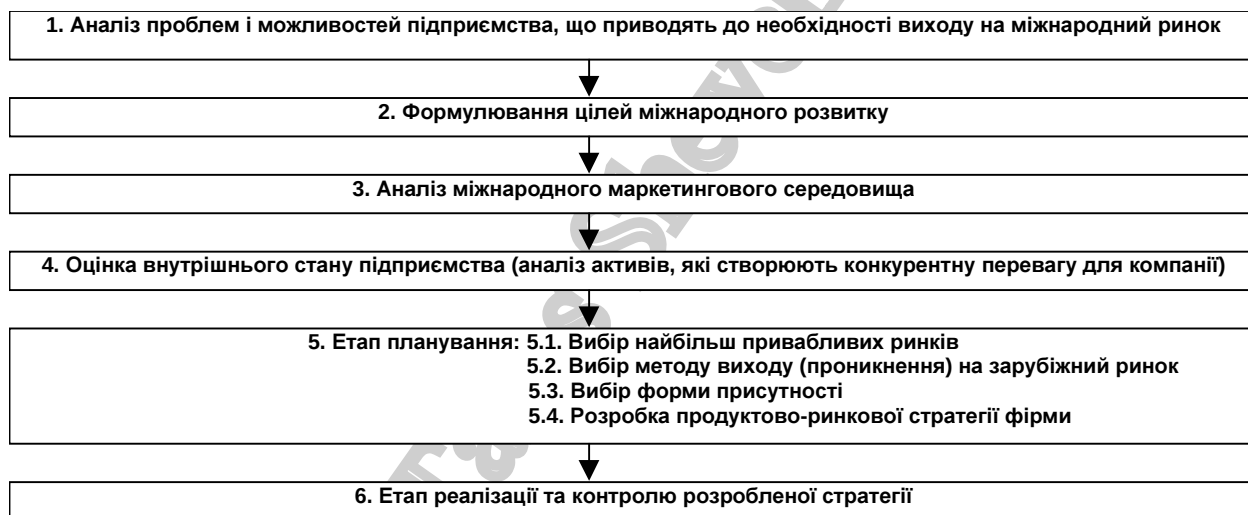
З урахуванням цього можна сформулювати визначення міжнародної маркетингової стратегії як "унікального плану дій, що зумовлюється конкретними обставинами і показує шлях до досягнення цілей підприємства на зовнішньому ринку через вибір найбільш привабливого ринку, методу виходу на ринок, форми присутності на ньому, а також через розробку комплексу маркетингових інструментів та контролю ефективності".

Рішення підприємства щодо розробки маркетингової стратегії виходу на зарубіжні ринки визначається такими факторами: 1. Специфіка продукту. Значення цього фактора визначається проблемами, пов'язаними з реалізацією відповідного продукту (транспортування, зберігання, термін поставок тощо). 2. Відомість фірми за кордоном. Від того, наскільки продукт або торгова марка відомі на зарубіжному ринку, залежить оцінка можливостей співробітництва та створення СП з місцевими партнерами. 3. Етап життєвого циклу товару та кон'юнктура ринку. Цей фактор має особливе значення при проникненні на нові ринки або збільшенні ринкової частки. При цьому оцінюється конкурентна структура, активність та ємність ринку. 4. Цілі проникнення на ринок. Підприємство може прагнути до укладання разового

короткострокового контракту (наприклад, маючи намір продати товар, що залежався) або до встановлення довгострокових зв'язків і реалізації більш складних завдань. 5. Розмір та потенціал зарубіжного ринку. Цей фактор визначає можливості розширення бізнесу: охоплення нових сегментів або збільшення ринкової частки. Важливий момент – наявність альтернативи у випадках, коли основний ринок зменшується або на ньому з'являються якісь обмеження. 6. Потрібно врахувати всі труднощі та обмеження, притаманні зарубіжному ринку: тарифні та нетарифні обмеження, комунікативні труднощі (мовні бар'єри, відсутність достатньо кваліфікованих місцевих кадрів у ролі партнерів або службовців), адміністративні проблеми.

Практичні рішення щодо вибору методу виходу на зарубіжні ринки приймаються з урахуванням усіх перелічених вище факторів. У кожному конкретному випадку якісь з них мають більше значення, а інші стають другорядними. Саме тому на практиці доцільно використовувати проблемно орієнтовану ієрархію факторів, яка відповідає специфіці кожного конкретного випадку, пов'язаного з підприємницькою діяльністю за кордоном.

Враховуючи ці фактори, методика розробки стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок повинна складатися з таких етапів:



Дуже важливим у процесі розробки стратегії виходу українських підприємства на міжнародний ринок є конкурентний аналіз і пошук власних конкурентних переваг, які можуть стати запорукою успіху на міжнародному ринку.

Серед активів, які створюють конкурентну перевагу для компанії, можна виділити такі: власна технологія, яку має підприємство і яку інші можуть отримати тільки за допомогою нових НДДКР або придбавши ліцензію у власника; навички управління міжнародними операціями, як правило, отримані через досвід роботи в різних країнах; міжнародні мережі збуту: наявність збутових філіалів у різних країнах; доступ до дефіцитних ресурсів або сировини; економія на масштабах виробництва (нижча собівартість продукції); фінансова економія від масштабів (доступ до джерел фінансування); володіння сильною маркою: гарна репутація.

Американський маркетинголог Майкл Портер виділяє три фактори, які впливають на можливість втримувати конкурентну перевагу:

1) джерело переваги: низького рангу (сировина, дешева робоча сила), високого рангу (запатентовані технології, репутація, диференціація); 2) кількість джерел, що має підприємство; 3) постійна модернізація підприємств та інших видів діяльності [6].

Після аналізу привабливості ринків і вибору зарубіжного ринку, ринкові умови якого найбільш адекватно відповідають меті, потенціалу фірми та її конкурентним перевагам, постає питання щодо методу виходу на цей ринок (форми присутності). Можна виділити декілька основних методів виходу компанії на зовнішні ринки, які широко використовують американські компанії: прямий і непрямий експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме інвестування. Кожен з них має свої переваги та недоліки.

Непрямий експорт через незалежних посередників, що не передбачає присутності фірми на зовнішньому ринку, хоча й зменшує ризик міжнародної діяльності, але не сприяє поширенню інформації про фірму, не дає контролю над маркетинговою діяльністю та не дозволяє отримувати досвід міжнародної діяльності. Такий метод доцільно використовувати на окремих важкодоступних і маловідомих ринках, за відсутності власної збутової мережі. Прямий експорт, що передбачає створення свого відділення за кордоном, дозволяє уникнути перелічених вище недоліків, але в той же час збільшує ризик і вимагає більших витрат. Крім того, він не дозволяє підприємству уникнути таких перешкод, як митні бар'єри, нетарифні обмеження тощо. Перевагою створення спільних підприємств є можливість виходу на

закриті для експорту ринки. Основним недоліком є суперечки між партнерами щодо напрямів інвестування, маркетингової політики, використання прибутку. Найбільш ризикованим методом виходу на зарубіжний ринок є пряме інвестування, що вимагає великих капіталовкладень. У той же час пряме інвестування має низку переваг: можливість забезпечити меншу собівартість продукції за рахунок економії на транспортних витратах, митних платежах, можливість отримати пільги в оподаткуванні та покращити імідж у зарубіжній країні через створення нових робочих місць, більш тісні відносини зі споживачами, відсутність конфлікту інтересів – керівництво фірми має повний контроль над виробництвом товару, ціною, збутовою та рекламною стратегією. Щоб вибрати оптимальний метод виходу на міжнародний ринок, треба провести ретельний аналіз політико-правового та економічного середовища країни, де планується працювати, зокрема, тип зовнішньоторговельної політики країни, тарифні та нетарифні бар'єри, пільги в оподаткуванні тощо.

Для українських підприємств застосування вищезгаданих традиційних методів виходу на зарубіжні ринки є дещо проблематичним. Створення виробничого СП та пряме інвестування вимагають великих капіталовкладень, чого не можуть собі дозволити українські підприємства. Крім того, майже відсутня можливість забезпечити меншу собівартість продукції за рахунок дешевшої сировини чи робочої сили. Використання непрямого експорту не дозво-

ляє отримати підприємствам досвід роботи на міжнародному ринку. Крім того, він не дозволяє підприємству уникнути таких перешкод, як митні бар'єри, нетарифні обмеження тощо. Такі ж недоліки має і прямий експорт. Виходом із цієї ситуації може бути створення так званого експортного консорціуму, коли декілька фірм укладають угоду для спільного здійснення проекту.

Ще однією можливістю виходу українських підприємств на зарубіжні ринки може бути участь у стратегічних альянсах, у рамках яких компанії об'єднують зусилля, зберігаючи при цьому свою господарську та юридичну самостійність. Це – співробітництво між фірмами, що дозволяє використати сильні сторони учасників, дозволяє навіть малим чи середнім фірмам виходити на міжнародну арену та залучатися до глобальної економічної діяльності, не втрачаючи своєї спеціалізації.

1. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе. – М., 2002.
2. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: Навч. посібник. – К., 2004.
3. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. – 2-е европ. изд. – К. 4. Майер Д., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К., 2002.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д.Шеткина. – М., 1993.
6. Сиваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). – К., 2003.
7. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К., 1999.
8. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: Навч. посібник. – К., 2001.
9. Albaum G., Strandskov J., Duerr E. International marketing and export management. – Prentice Hall, 2002.
10. Jeannet J-P. Global marketing strategies. – Fifth edition. – Boston, 2001.

Надійшла до редколегії 30.03.04

Г.П.Голубнича, канд. екон. наук, доц.

КОНЦЕПЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ СИСТЕМ НА БАЗІ АМЕРИКАНСЬКОГО ДОСВІДУ

Розглянуто теоретичні та практичні засади формування, розвитку, стандартизації та відтворення обліково-аналітичних інформаційних систем. Впроваджується думка, що на початковому етапі становлення таких інформаційних систем їх класифікація має такий вигляд: обліково-аналітичні, обліково-фінансові, обліково-управлінські, обліково-статистичні, обліково-правові, обліково-податкові. Рекомендовано методики практичного застосування локальних систем, об'єктами яких є основні засоби, витрати, прибуток та інші.

Theoretical and practical foundations of the formation, development, standardization and representation of the analytical accounting information systems (IS) are considered. It is suggested that on establishing IS their classification is as follows: financial, managerial, statistical, legal, fiscal and analytical accounting systems. The procedures to use the local systems for fixed assets, expenses, incomes, etc. are recommended.

Дослідження проблем розвитку національних систем обліку та аудиту особливо актуальні в умовах глобалізації економік, інтернаціоналізації товарних та фінансових ринків. Об'єктивно економічна інформація стає головним чинником розвитку глобалізації економік. Разом з тим, історичний процес становлення і розвитку економічної інформації показує, що первинною її формою була облікова інформація. Тому дослідження сучасних проблем реформування та розвитку національних систем обліку та аудиту відповідно до міжнародного досвіду є актуальним. Теоретичним і практичним аспектам цих проблем присвячені роботи вітчизняних вчених: В.Г.Швеця, С.Ф.Голова, С.Я.Зубілевич, В.М.Пархоменка, В.В.Сопка.

У загальному напрямку досліджень розвитку національних систем обліку та аудиту високоактуальними є проблеми взаємозв'язку таких складних сучасних економічних явищ і процесів, як стандартизація, гармонізація трансформація облікової інформації з метою ефективного її подання, розкриття і використання в корпоративному управлінні та контролі, глобалізація економік, а також процесів формування та розвитку корпоративних структур, що зумовлено такими суттєвими фактами.

По-перше, історичний досвід показує, що системи облікової інформації були і є одним з головних чинників формування та розвитку корпоративних структур. Про це свідчать і процеси, пов'язані зі структурними пере-

твореннями у виробничій, фінансовій, кредитній, банківській системах, які відбувалися в економіці України, починаючи з 90-х років минулого століття. Створення сучасної національної системи облікової інформації та становлення корпоративних структур бізнесу відбувалися паралельно ще за часів існування Радянського Союзу під впливом, у першу чергу, процесів глобалізації економіки США та провідних європейських країн. Так, у червні 1989 р. за участю Центру ООН з транснаціональних корпорацій і Торговельно-промислової палати СРСР в Москві відбувся семінар із проблем обліку на спільних підприємствах. За результатами цього семінару було прийнято рішення стосовно модернізації системи обліку, її інтеграції до міжнародних стандартів і відповідно до міжнародної практики формування, подання та розкриття облікової інформації. Також учасники семінару прийняли рішення сформувати робочу групу досвідчених спеціалістів з обліку, аудиту та економічного аналізу, метою діяльності якої стала розробка проектів реформування національної системи обліку України, її стандартизації відповідно до вимог Міжнародних стандартів та проведення заходів, спрямованих на реформування освітніх програм підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з обліку. Почалося вивчення та використання в практичній діяльності Концептуальних засад обліку та звітності відповідно до міжнарод-

них стандартів [1, с. 7]. На сучасному етапі реформування національної системи обліку вже можна зробити висновки стосовно поетапного характеру процесу реформування та особливостей інструментарію. Останній включає стандартизацію, гармонізацію та трансформацію інформації, що міститься у фінансовій звітності національних корпоративних структур, до міжнародних стандартів.

По-друге, як свідчить міжнародний досвід, стандартизація та гармонізація облікової інформації є чинниками прискорення процесів економічної глобалізації. На думку автора, у результаті сама облікова інформація поступово стає головним нематеріальним активом економічного базису існування сучасних організаційних структур корпоративного бізнесу. Без розкриття та використання облікової інформації неможливо проводити ефективну фінансово-господарську політику, здійснювати фінансово-господарський контроль усіх видів діяльності таких суб'єктів. Між тим, потребує подальшого уточнення понятійний апарат сутності корпорацій.

По-третє, облікова інформація, що є основною формою економічних інформаційних систем, об'єктивно взаємопов'язана та взаємодіє з іншими її складовими, такими як фінансова, податкова, управлінська, аналітична. За якими теоретичними засадами необхідно робити таке розмежування обліково-економічної інформації у наукових роботах ще не з'ясовано.

Розробка базових концепцій розвитку національних систем обліку та аудиту неможлива без міжнародного досвіду, у першу чергу США, Великобританії, Франції, Німеччини, Іспанії.

У нормативно-законодавчих актах та економічній літературі визначено окремі напрями розробки сформульованої проблеми: створення нових організаційних форм суб'єктів господарювання [2, с. 17-36], реформування національної системи бухгалтерського обліку в Україні, стандартизація, гармонізація та трансформація обліку і звітності до міжнародних стандартів [3-9]. Однак слід зауважити, що на даний час ще відсутнє комплексне дослідження проблем обліково-аналітичних інформаційних систем корпоративних структур у контексті їх зв'язку з процесами глобалізації економіки.

Мета дослідження – визначити понятійно-категоріальну сутність обліково-аналітичних інформаційних систем і розробити концептуальні засади побудови обліково-аналітичних інформаційних систем на базі міжнародного досвіду, зокрема американського. Об'єктом дослідження є система облікових категорій, що відображає процес формування локальних обліково-аналітичних інформаційних систем. Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади побудови обліково-аналітичних інформаційних систем і методики їх організації в процесі практичного використання. Методологію дослідження становить системний метод пізнання процесів відтворення облікової інформації та її розкриття під час практичного використання, а також відтворення інших економічних систем, у тому числі корпоративних. До складу використаних наукових інструментів включено загальнонаукові та спеціальні методи досліджень: аналіз і синтез, єдність абстрактного і конкретного, статистичні методи, методи моделювання. Законодавчі та нормативно-правові акти з питань господарсько-фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, аудиту, облікової політики в Україні, матеріали програми Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), у першу чергу "Розвиток ринку капіталів" [10, с. 3-20; 11, с. 20-183], програми TACIS "Бухгалтерський облік та аудит в Україні", програми TACIS EDUK 9301 за курсом "Загальний менеджмент та маркетинг" [12, с. 5-35; 13, с. 1-30; 14, с. 1-59] становлять інформаційну базу дослідження.

Також використано статистичні матеріали Державного комітету статистики України, первинні матеріали обстежень діяльності окремих підприємств.

Становлення сучасних національних систем обліку та аудиту в Україні організаційно пов'язане з процесами глобалізації, інтеграції та корпоратизації економік. Перший етап становлення обліково-аналітичних інформаційних систем починається разом з реформуванням національних систем обліку та аудиту в Україні як складових Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [15-16]. При цьому реалізація завдання з приведення системи бухгалтерського обліку в Україні у відповідність з міжнародними вимогами стає одним з головних, що були поставлені перед Міністерством фінансів України при здійсненні державної політики щодо європейської інтеграції та вступу України до СОТ.

Після закінчення в Україні першого етапу реформування національної системи обліку виникла необхідність розробки теоретичних засад стратегії подальшого розвитку національних систем обліку та аудиту. У сучасних умовах значно зріс попит на облікову інформацію, яка міститься у фінансовій (бухгалтерській) звітності, складеної за міжнародними стандартами. Така облікова інформація найбільш відповідає потребам користувачів, тому що однією з головних її характеристик є аналітичність. При цьому під аналітичністю розуміється можливість моделювати облікову інформацію в процесах прийняття управлінських рішень і фінансового контролю. Це вимагає створювати суб'єктами господарювання системи обліку за міжнародними принципами. Концепція національної системи обліку, що була провідною в умовах її реформування, базувалася на теоретичних і практичних положеннях стандартизації та інтеграції до міжнародних систем.

Між тим, поки що не існує єдиної думки щодо процесів та механізмів трансформації та інтеграції національних систем обліку та аудиту до міжнародних систем. Про це свідчить те, що результати таких досліджень постійно доповідаються на Конгресах Європейської асоціації бухгалтерів. Дослідження ґрунтуються навколо проблем розвитку міжнародного бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економіки. При цьому кожна країна залежно від рівня свого економічного розвитку виділяє окремо проблеми теорії бухгалтерського обліку, проблеми фінансового обліку, проблеми управлінського обліку, проблеми облікової звітності, проблеми аналізу, проблеми фінансового менеджменту тощо [20, с. 61-62]. На думку автора, головною проблемою є розробка концепції обліково-аналітичної інформації на основі таких теорій, як теорія економічної інформації, теорія управлінського обліку або аналітичної бухгалтерії, теорія фінансового обліку або загальної бухгалтерії та її синтезу, теорія менеджменту, теорія економічного аналізу, теорія організацій, концепції фінансового і виробничого капіталу, концепції збереження капіталу, концепції фінансових результатів діяльності підприємств. Про те, що всі перераховані теорії перебувають на стадії свого формування, свідчить, наприклад, той факт, що тривають дискусії вчених щодо визначення змісту таких облікових категорій, як дохід і витрати.

Категорії відображають сукупність економічних відносин, які виникають з економічних потреб, що проявляються через економічні інтереси та заохочування. І якщо підійти до визначення змісту категорій дохід і витрати з позицій теорії обліково-аналітичної інформації, то можна дійти висновку, що це мікрорівневі локальні економічні системи зі своїми конкретними суб'єктами, об'єктами, взаємозв'язками, закономірностями відтворення інформації стосовно їх функціонування. При цьому необхідно вказати, що зовнішнє середовище

активно впливає на форми прояву цих категорій. Тобто, якщо такі мікрорівневі системи помістити в нове середовище, то вони змінять свою форму і відповідно зміст обліково-аналітичної інформації стосовно минулих і майбутніх процесів праці, виробництва та відтворення обмежених ресурсів суб'єктів господарювання. Таким чином, процеси формування концепції обліково-аналітичної інформації носять в першу чергу теоретико-методологічний характер.

Вітчизняний і міжнародний досвід показує, що проблеми становлення концепції обліково-аналітичної інформації в сучасних умовах глобалізації економіки мають не тільки теоретичні, а й практичні аспекти. Дослідимо особливості змісту обліково-аналітичної інформації в процесі прийняття управлінського рішення стосовно модернізації основних засобів. Для цього необхідно розглянути взаємозв'язок таких показників: обсяги продажу у натуральних показниках; обсяги продажу у грошових одиницях; вартість реалізованих товарів (витрати); поточний прибуток (поточний фінансовий результат); інвентар; дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість; машини та обладнання; загальні функціонує активи (Інвентар + Дебіторська заборгованість + Кредиторська заборгованість + Машини та обладнання); поточна рентабельність у відсотках (Поточний прибуток / Виручка від реалізації * 100 %); поточний прибуток від загальних функціонуючих активів (Поточний прибуток / Загальні функціонуючі активи * 100 %); термін погашення дебіторської заборгованості у днях (Дебіторська заборгованість / Обсяги продажу у грошових одиницях * 360); обертання інвентарю у днях (Інвентар / Витрати * 100 %); термін погашення кредиторської заборгованості (Кредиторська заборгованість / Витрати * 100 %).

Отриману за результатами дослідження інформацію можна використовувати не тільки для корпоративного поточного управління та контролю, а й для прогнозування наведених показників. Для цього необхідно синтезувати інформацію за наведеними вище показниками з обліково-аналітичною інформацією використання основних засобів (їх активної частки). Синтез обліково-аналітичної інформації у часі можна продовжити, доповнюючи обліково-аналітичну інформацію фінансового характеру, яка наведена вище, обліково-аналітичною інформацією, наприклад, використання основних засобів: первісна вартість машин та обладнання на початок фінансового року; індексація; надходження; вибуття; первісна вартість машин та обладнання на кінець фінансового року; амортизація (знос) на початок року; індексація амортизації; амортизаційні нарахування за фінансовий рік; вилучення амортизації; загальна амортизація у кінці року; залишкова вартість машин та обладнання.

Аналогічно можна моделювати обліково-аналітичну інформацію стосовно всіх видів обмежених ресурсів суб'єктів господарювання: трудових, фінансових, матеріальних. Це свідчить про практичну цінність концепції обліково-аналітичної інформації в сучасних умовах: використання її положень надає можливості підприємствам отримати або збільшити економічний ефект від модернізації активної частини основних засобів та інших ресурсів.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати висновки та пропозиції теоретичної та практичної спрямованості. Концепцію інформаційних обліково-аналітичних систем необхідно покласти в основу економічної політики як корпоративних нефінансових і фінансових структур, так і загальної державної політики управління процесами глобалізації економіки. Локальні інформа-

ційні облікові системи корпоративного управління можуть бути поділені на такі види: обліково-фінансові (мають пріоритетний характер), обліково-управлінські, обліково-статистичні або фінансово-статистичні, обліково-податкові, обліково-економічні, обліково-аналітичні. Побудова моделей обліково-аналітичних систем дасть можливість здійснювати управління окремими об'єктами господарської діяльності з позицій збереження капіталу й отримання прибутку. Дослідження дозволяє визначити понятійно-категоріальну сутність обліково-аналітичних інформаційних систем, що забезпечує побудову конкретних обліково-аналітичних моделей практичної спрямованості.

Формування та розвиток обліково-аналітичних інформаційних систем, як свідчить міжнародний досвід, повинно відбуватися як на рівні корпоративних структур, так і на макrorівні. Тому подальший розвиток процесів реформування систем обліку та аудиту в Україні має бути пов'язаний з побудовою національної облікової системи та відповідної системи державного фінансового контролю. Ця система повинна відповідати таким основним критеріям: забезпечувати необхідною інформацією суб'єктів економічного контролю, інтегруватися із системами економічного контролю на макrorівні та мікрорівнях, забезпечити побудову такої моделі економічного розвитку суб'єктів господарювання, яка б дала можливість Україні з мінімальними витратами увійти в систему трансформацій до світових стандартів.

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миш Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. — М., 1999.
2. Господарський Кодекс України // Українська інвестиційна газета. Нормативна база. — 2003.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16. 07. 99. № 996-XIV, із змінами та доповненнями // www.gov.ua.
4. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів: Постанова Кабінету Міністрів України № 1706 від 28. 10. 98 // infomf@minfin.gov.ua.
5. План заходів з виконання Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів (додаток до Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 28. 10. 98. № 1706 // Курсом реформ — облік 2000. — Дніпропетровськ, 2000. — Ч. 1. — С. 152-153.
6. Роз'яснення Міністерства фінансів України від 09. 03. 2000 р. № 41-23/41 "Щодо реформування бухгалтерського обліку" // infomf@minfin.gov.ua.
7. Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затверджені Наказами Мініфіну України // infomf@minfin.gov.ua.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. за ред. С.Ф.Голова. — К., 2000.
9. Четверта директива Ради від 25 грудня 1978 року, заснована на статті 54 (з) Договору про щорічну звітність компаній визначеного типу // www.ufraa.org.
10. Інформація про програми Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) // www.usaid.kiev.ua.
11. Посібник з переходу на нову систему бухгалтерського обліку // International Business and Technical Consultants, inc. - USAID/IBTCI, 2000 // www.usaid.kiev.ua.
12. Samuels J.M., Wilkes F.M., Brayshaw R.E. Management of company finance — CHAPMAN and HALL. — London-Glasgow.
13. Scottish Homes: Annual Accounts // www.ufraa.org.
14. Бухгалтерская отчетность по Международным стандартам бухгалтерского учета / Проект Тасис Европейского Союза "Учебная программа по бухгалтерскому учету в Украине" // www.arcukraine.com.
15. Про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. Угода від 14 червня 1994 року // www.minfin.gov.ua.
16. Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу. Затверджено Указом Президента України від 11 червня 1998 року № 615/98 про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу (із змінами, внесеними Указом Президента України від 12 квітня 2000 року № 587/2000 про внесення змін до деяких указів Президента України та Указом Президента України від 11 січня 2001 року № 8/2001 про внесення змін до Указу Президента України від 11 червня 1998 року № 615 // www.minfin.gov.ua.
17. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. — К., 2003.
18. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. — Луганськ, 2002. — Ч. 1-7.
19. Солко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. — 2-е вид., перероб. і доп. — К., 2000.
20. Гетьман В.Г. Европейский форум бухгалтеров // Приложение к журналу "Бухгалтерський учет". — 2001. — № 13. — С. 60-62.

Надійшла до редакції 29.03.04

ІНСТИТУЦІЙНІ РИЗИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано проблеми соціально-економічного розвитку трансформаційних економік в епоху глобалізації. Розкрито суперечливий вплив глобалізації на економічний розвиток та економічну безпеку трансформаційних економік. Обґрунтовано пропозиції щодо мінімізації інституційних ризиків та створення ефективних механізмів інтеграції перехідних економік у глобальне середовище.

Social and economic development of the transition economies in the globalization period is analyzed. A contradictory influence of globalization on economic advancement and safety of the transition economics is shown. Some propositions are made to reduce the institutional risks and create effective mechanisms of integrating the transition economics into global economic environment.

Численні теоретичні дослідження та гострі дискусії, які активізувались наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., засвідчують зростаючий інтерес науковців до проблем глобалізації як визначальної домінанти сучасного етапу розвитку людства, пов'язаної з фундаментальними перетвореннями всіх сфер суспільного життя. Детермінуючи розвиток світової цивілізації у найближчій перспективі, глобалізація формує нову еру взаємодії націй, економічних систем та окремих індивідів.

Водночас практика трансформаційних перетворень багатьох країн демонструє невідповідність внутрішніх і глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку, неготовність перехідних економік до гармонійної інтеграції у загальнопланетарний господарський простір, загострення суперечностей між глобальною природою новітніх економічних процесів та їх інституційним забезпеченням у рамках національних господарських утворень. За цих умов актуалізується проблема самовизначення національних економік у глобальному середовищі, виявлення загальноцивілізаційних основ трансформаційних змін, пошуку ефективних механізмів входження в глобальну економіку з метою захисту національних інтересів, максимального використання безпрецедентних можливостей та уникнення інституційних ризиків нового етапу розвитку людства.

Актуальні проблеми глобалізації економіки та її суперечливого впливу на трансформаційний потенціал перехідних економічних систем знайшли відображення у працях відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників: М.Кастельса, Г.Клодко, Р.Лазароса, Дж.Стиглиця, О.Лайона, М.Шумана, Т.Мартіна, В.П.Колесова, Е.Г.Кочетова, О.Т.Богомолова, Ю.В.Яковця, А.С.Філіпенка, О.Г.Білоруса, Б.В.Губського, І.С.Соколенка, З.С.Варналія та ін.

У доповіді про світовий розвиток 2003 р. "Стийкий розвиток у світі, що змінюється. Перетворення інститутів, зростання і якість життя" акцентується увага на необхідності вдосконалення інститутів локального та глобального рівня з метою забезпечення екологічного та соціально безпечного розвитку світової економіки [4, с. 7]. З огляду на це доцільним видається дослідження інституційних ризиків розвитку трансформаційних економік в умовах глобалізації з метою розробки ефективних механізмів інтеграції постсоціалістичних країн до світогосподарського середовища.

Більшість дослідників погоджується з тим, що глобалізація економіки є всеохоплюючим, нерівномірним, багаторівневим і багатовимірним, складним і суперечливим процесом, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарного господарського організму. Його сутнісними характеристиками є зростаюча економічна взаємозалежність країн світу; взаємопроникнення та злиття національних економік унаслідок загострення конкуренції та прискорення науково-технічного прогресу; нарощування обсягів та урізноманітнення транскордонних переміщень товарів, послуг, капіталів, населення; швидка та широка дифузія технологій; територіальна та інституціональна інтеграція ринків; перехід до економічної системи, здатної працювати в режимі реального часу в масштабі всієї планети тощо

[1; 5; 6; 13; 16]. Однак на сьогоднішній день не існує загальноприйнятого визначення, яке б охопило всю багатоаспектність цього феномену. Формування контурів новітньої наукової дисципліни – глобалістики засвідчує перші спроби філософських узагальнень та координації різних спонтанних досліджень [7; 8; 11; 12]. Водночас, на думку багатьох науковців, сучасна глобалістика є мультипарадигмальною і не матиме в найближчій перспективі єдиних підходів до постановки та вирішення назрілих проблем [2, с. 3].

Глобалізація породжує нову реальність економічного життя, відображенням якої є переплетення національних господарств на ринковій основі, взаємодія нових економічних суб'єктів, які конкурують на глобальних ринках, поява нових механізмів і форм співробітництва, які отримують відповідне інституціональне оформлення. Одним із викликів глобалізації стає неспроможність держав регулювати економіку на національному рівні у відриві від світових господарських процесів і стану міжнародної кон'юнктури, оскільки суперництво країн за притік іноземних інвестицій унеможливорює використання таких традиційних макроекономічних інструментів, як експортні субсидії, курс національної валюти, митні тарифи, ставка рефінансування центральних банків тощо. Необхідно також враховувати, що нарощування внутрішньофірмових трансакцій ускладнює реалізацію економічної і податкової політики, а зростаюча мобільність капіталу зменшує ефективність трудового законодавства, підживляючи можливості здійснення соціальних програм та досягнення цілей соціального добробуту. Сучасні глобалізаційні процеси суперечливо впливають на трансформаційний потенціал перехідних економічних систем. Випереджаюча зовнішньоекономічна лібералізація створює переважно зовнішній, а не внутрішній тиск на національних товаровиробників, ускладнюючи можливості їх пристосування до конкурентного середовища. Прискорена лібералізація валютно-фінансової сфери формує передумови для перекачування капіталу з проблемного реального сектору в більш гнучкий сектор валютних операцій, операцій з цінними паперами тощо. Зростаюче домінування транснаціональних корпорацій і вплив продуктивних ресурсів позбавляє національні економіки важливих джерел саморозвитку, викликаючи структурне спрощення їхніх народногосподарських комплексів.

За цих умов все більшої критики зазнає неоліберальна модель глобалізації, що ґрунтується на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі і спрямована на реалізацію короткострокових і середньострокових інтересів розвинених країн, загальний вигравш яких від високого рівня відкритості національних економік поки що перевищує їх втрати. Розширення експансії транснаціонального капіталу та нарощування монополістичних позицій розвинених країн на світових ринках, формування однополюсного світу та посилення диктату з боку впливових міжнародних фінансових інституцій передбачає форсовану лібералізацію та гомогенізацію на жорсткій монетаристській основі механізмів господарського регулювання національних економік, послаблен-

ня економічних функцій держави, поглинання глобальними ринками ще не сформованих національних ринків під девізом всезагальної "дерегуляції".

Таким чином, незавершеність системної трансформації і відсутність необхідних інститутів локального та глобального рівнів породжують деструктивні наслідки та загрози економічній безпеці постсоціалістичних країн, спричиняючи обмеження національного суверенітету, послаблення соціальної захищеності населення, деградацію природного середовища, поглиблення нерівномірності розвитку й посилення диспропорцій світової економіки в епоху глобалізації. Свідченням ігнорування соціально-економічної, політичної, культурної, історичної специфіки розвитку національних економік стало нав'язування трансформаційним економікам рекомендацій "Вашингтонського консенсусу", моделі уніфікованого наздоганяючого розвитку, умов так званого золотого корсету тощо. Відомі зарубіжні теоретики та практики звертають увагу на диспропорції у розвитку глобалізаційних процесів, які призводять до того, що спільні блага все більше і більше розподіляються нерівномірно – так, що одні накопичують їх більше, ніж усі інші [9; 10; 15].

Усвідомлення складної будови сучасного суспільства та довгострокових стратегічних інтересів людства викликали до життя синергійну, системну модель глобалізації, покликану оптимізувати співвідношення ринкових і регулюючих засад розвитку світогосподарських відносин, "формування рівних можливостей для повнокровного розвитку всіх людей і народів Землі на основі використання ресурсів планети" [3, с. 62]. Прихильники цієї моделі розглядають глобалізацію як об'єктивну основу формування гуманістично-ноосферного постіндустриального суспільства, обґрунтовуючи необхідність її перетворення із стихійного на інституційно оформлений, свідомо регульований процес, здатний забезпечити безпеку мегасоціуму. При цьому важлива роль відводиться відновленню рівноваги між ринковими та позаринковими регуляторами у світовому масштабі; виправленню диспропорцій у структурі глобального ринку; зменшенню загроз інтенсифікації глобальних фінансових потоків; демократизації діяльності міжнародних організацій на основі проголошення взаємодії та діалогу універсальними формами людських відносин; посиленню гуманізації, екологічної спрямованості економіч-

ного розвитку; формуванню глобальної ідеології, що ґрунтується на загальнолюдських цінностях, співробітництві та партнерстві цивілізацій.

У преамбулі "Декларації глобальної цивілізації" Першої Всесвітньої конференції з проблем глобальної цивілізації (Сідней, 2001) зазначається, що глобальні трансформації радикально впливають на розвиток цивілізації і потребують не тільки теоретичного осмислення світових еволюційних процесів, але й практичної підготовки людства до сприйняття ідеології гармонійного інтелектуального суспільства, яка виключає нецивілізовані методи вирішення конфліктів, проголошує відмову від політики глобальної конфронтації і має на меті побудову всеохоплюючої і сучасної за своєю природою глобальної спільноти на основі базових цінностей різних цивілізацій. У цьому аспекті важливим є усвідомлення того, що "У новому столітті виклики глобалізації полягають не в тому, щоб зупинити розширення глобальних ринків. Виклики полягають у тому, щоб знайти правила та інститути для ефективного управління на місцевому, національному, регіональному і глобальному рівнях з тим, щоб зберегти переваги глобальних ринків і водночас створити необхідний простір, в якому людські, суспільні і природні ресурси працювали б не лише на прибуток, але і на людей" [14, с. 4].

1. Белорус О.Г. Экономическая система глобализма. – К., 2003.
2. Глобалізація і безпека розвитку / Кер. авт. кол. О.Г.Білорус. – К., 2001.
3. Глобалізація мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П.Колесова. – М., 2002.
4. Доклад о мировом развитии. Устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни / Пер. с англ. – М., 2003.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М., 2000.
6. Колодко Г.В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Пер. з польск. – К., 2002.
7. Кочетов Э. Глобалистика как геоекономика, как реальность, как мироздание. – М., 2001.
8. Оленьев В.В., Федотов А.П. Глобалистика на пороге XXI века // Вопр. философии. – 2003. – № 4. – С. 18-30.
9. Сорос Дж. Про глобалізацію: Пер. з англ. – К., 2002.
10. Стиглиц Дж. Глобалізація: тревожные тенденции. – М., 2003.
11. Федотов А.П. Глобалистика: Начала науки о современном мире. Курс лекций. – М., 2002.
12. Шепелев М.А. Глобалистика: Учеб. пособие. – Днепропетровск, 2001.
13. Яковец Ю.В. Глобалізація і взаємодія цивілізацій. – М., 2001.
14. Globalization with a human face. Human Development Report. – 1999.
15. Mandelbrym M. The Inadequacy of American Power // Foreign Affairs. – 2002, September–October.
16. Sibert H. and Klodt H. Towards Global Competitions: Catalyst and constraints. – Kiel, 1998, December.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Е.М.Дубнюк, асп.

РЕГУЛЯТИВНА РОЛЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Присвячено вивченню регулятивного потенціалу митної політики стосовно феномену глобалізації. Враховано рівень міжнародної кооперації у світовій економіці. Досліджено функції національної держави, які трансформуються, у регулюванні зовнішніх економічних впливів. Описано шляхи реалізації митної політики відповідно до етапу інтеграції.

The article deals with the regulative potential of the customs policy as to the globalization phenomenon. Functions of a transforming national state in regulating external economic factors are studied. Ways of implementing the customs policy in relation to the stage of integration are described.

Тенденція до інтеграції народних господарств – визначальна риса сучасного економічного розвитку. У той самий час спостерігаються швидкі темпи росту зовнішньоторгового товарообігу, іноземних інвестицій і збільшення зовнішньоекономічних операцій у валовому внутрішньому продукті різних країн. Такі показники характеризують рух країн до глобалізації.

Явище глобалізації охоплює практично всі сфери суспільної діяльності. Виходячи за суто економічні межі, глобалізація включає політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також середовище життєдіяльності людини [5, с. 56]. У сфері економіки розвиток глобалізаційних процесів тісно пов'язаний з посиленням на світовому ринку конкурентної боротьби за сфери впливу за використання і перерозподіл ресурсів та інформаційного простору.

Функціонування всієї сукупності міжнародних економічних відносин безпосередньо пов'язане з формуванням і розвитком митної системи. Митні відносини – це частина як внутрішньоекономічних, так і зовнішньоекономічних відносин. Історично формуючись на кордоні дії зовнішніх і внутрішніх факторів, митні відносини відіграють роль певного регулятора, свого роду бар'єру, який перешкоджає імпорту, а в окремих випадках транзиту або експорту товарів. Митні відносини розглядають через митну політику держави. Митна політика втілює заходи, спрямовані на відображення в законах, методах регулювання міжнародних економічних відносин системи цінностей і пріоритетів у відносинах з іншими країнами.

Існує взаємозалежність зовнішньої торгівлі й митних відносин. З одного боку, політика, яка провадиться державою стосовно зовнішньоекономічних відносин,

© Е.М.Дубнюк, 2005

визначає характер митних відносин. З іншого боку, особливості побудови митних відносин у країні значно впливають на стратегію розвитку міжнародних економічних відносин з іншими країнами.

Для реалізації встановлених завдань митної політики розробляється відповідна міжнародна законодавча база, і на підставі останньої починає функціонувати весь механізм зовнішньоторговельних відносин. Зовнішньоекономічна діяльність впливає на організаційну взаємодію всередині країни. Цей процес вимагає адекватної реакції митної політики. У результаті існування зворотного зв'язку держава коригує напрямки розвитку зовнішньоекономічної політики і, отже, відбуваються зміни в митній політиці країни.

Рух до відкритості української економіки пов'язаний з численними проблемами. Проблема економічної безпеки країни – одна з них. Економічна безпека означає надійну захищеність національних інтересів в економічній сфері від внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечену всіма необхідними засобами і державними інститутами. У цьому контексті митна політика – це могутній інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підтримки балансу національних інтересів.

За умов, коли світова економіка перетворюється на однорідний світовий економічний організм, взаємозалежність національних економік підвищується. Крім того, глобалізація характеризується розмиванням і знецінюванням регулюючих функцій національної держави, яка не має вже таких можливостей, як раніше, для захисту народного господарства від небажаних зовнішньоекономічних впливів.

На стадії глобалізації почався неоднозначний процес трансформації національно-державної форми організації життя суспільства в певну нову її форму. При цьому можливі два варіанти небезпечного перетворення: 1. Поступове створення глобальної держави на базі об'єднання країн з припиненням існування національних держав. 2. Надання транснаціональним компаніям таких прав, які знівелюють традиційну роль держави в регулюванні як зовнішніх, так і внутрішніх економічних процесів країни [7, с. 10].

Процес інтеграції національних економічних систем потребує створення стабільної атмосфери для формування митних відносин, ознаками якої має бути: глобалізація регулювання обмінних процесів у масштабах світової економіки за рахунок бар'єрної функції митних відносин; збільшення рівня гармонізації: узгодженість й уніфікація митних систем країн та їхнє співробітництво; створення спеціальних міжнародних організацій, що вироблятимуть уніфіковані документи і норми регулювання зовнішньоекономічної діяльності; удосконалення організацій та управління в митних органах країн світу; розвиток і вдосконалення технічних засобів митного контролю та митного законодавства.

Визначати регулятивну роль митної політики доцільно, вивчаючи процеси інтеграції у світі. Еволюція процесів інтеграції проходить кілька основних етапів, кожен з яких показує деякий ступінь зрілості інтеграції як закономірності розвитку світової економічної системи: преференційна торговельна угода; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; повний економічний союз [1, с. 118].

На кожній з цих стадій система митно-тарифного регулювання має власну специфіку використання, але загальною закономірністю є той факт, що митні відносини стають домінантою процесів інтеграції. Вони є індикатором, який характеризує рівень реальної готовності країн до інтеграції або свідчать про декларативність заяв країн щодо інтернаціоналізації господарського життя.

Рух країни до інтеграції до світового економічного простору на першому етапі передбачає укладання префере-

нційних торговельних угод. Такі угоди, як правило, можуть бути двосторонніми між окремими країнами або між існуючим інтеграційним об'єднанням і окремою країною чи групою країн. Відповідно до таких угод країни надають більш сприятливий режим у митних тарифах одна одній порівняно з режимом для третіх країн.

Наступна стадія інтеграції країни – створення зони вільної торгівлі. Зона вільної торгівлі являє собою групу з двох чи більше митних територій, на яких мито та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі скасовуються відносно основної частини торгівлі між складовими територіями щодо товарів, які походять із таких територій. Ця стадія інтеграції, як очікується, приведе до повного скасування митних тарифів у спільній торгівлі й збереження національних тарифів щодо товарів третіх країн.

Третя стадія інтеграції – створення митного союзу. Цей інтеграційний етап забезпечує скасування національних митних тарифів між країнами-учасницями і створення загальної системи тарифного й нетарифного (адміністративного) регулювання відносин щодо третіх країн. Митний союз забезпечує безмитну внутрішньоінтеграційну торгівлю та повну свободу переміщення товарів і послуг у межах регіонального об'єднання.

Свобода руху не тільки товарів, але й засобів виробництва настає за умов, коли країни досягають четвертої стадії інтеграції – спільного ринку. Свобода міждержавного переміщення чинників виробництва вимагає вищого рівня міждержавної координації економічної політики. Така координація передбачає регулярні зустрічі керівників держав й урядів, частіші зустрічі керівників економічних інституцій держави.

П'ята стадія інтеграції – повний економічний союз – забезпечує обов'язкову координацію макроекономічної політики й об'єднання законодавства у ключових сферах економічної політики нарівні із загальним митним тарифом і свободою руху товарів і засобів виробництва. На цій стадії виникає потреба у створенні конкретних органів управління, які мають право не тільки координувати дії і спостерігати за економічним розвитком, але й приймати оперативні рішення щодо проблем інтеграційного об'єднання в цілому.

Специфічний характер митного регулювання зовнішньоекономічних відносин залежить від рівня розвитку інтеграційного процесу в країні. Діяльність уряду у використанні митних регуляторів послаблюється відповідно до рівня входження країни до світової економічної інтеграції. Це пов'язано з тим фактом, що кожний крок країни до економічної інтеграції веде до певної втрати державного суверенітету у прийнятті рішень не тільки у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, але й у всій системі державного регулювання економіки взагалі.

1. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи. – К., 2001. 2. Долишній М., Садова У., Семів Л. Глобалізація та її регіональні виміри // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 7-18. 3. Заграва Е. Про глобалізацію, ТНК, національну державу і перспективи України у сучасному світі // Актуальні пробл. економіки. – 2002. – № 5. – С. 11-20. 4. Иноземцев В. Стресс глобализации: благородное возмущение и упрямая реальность // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 11. – С. 109-113. 5. Магаш И. Мировая экономика конца тысячелетия (движущие силы глобализации) // Пробл. теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 56-62. 6. Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 4. – С. 7-12. 6. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 11. – С. 3-14. 7. Лефтиев В., Черновская В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация? // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 7. – С. 41-45. 8. Подберезский И. Глобализация – неотвратимая и желанная? // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 11. – С. 109-113. 9. Шишков Ю. Глобализация и проблема экономического разрыва между развитыми и развивающимися странами? // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – № 8. – С. 3-19.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Розглянуто важливі риси глобалізації та її суперечливий характер, зокрема, порушення рівноваги між інтересами транснаціональних корпорацій та бізнес-еліти розвинених країн і соціально-економічними інтересами світової спільноти. Досліджено вплив глобалізації на теоретичне обґрунтування та практичні шляхи інтеграції України у світову економіку.

Important aspects of globalization and its contradictory character specifically in distorting a balance among the interests of transnational corporations, business-elites of the developed countries and socio-economic interests of the world community are considered. An impact of globalization on the theoretical basis and practical ways of the Ukraine's integration into the world economy is studied.

Важливою формою прояву процесів глобалізації є виникнення міжнародної системи регулювання світового господарства. В умовах створення глобальних механізмів відтворення формується єдиний економічний і правовий простір, уніфікується промислова, митна, валютна, соціальна та екологічна політика розвинених країн, відбувається стандартизація способу життя, системи потреб у масштабах всієї планети. Велике значення у цих процесах належить МВФ, Світовому банку, міжнародним конференціям (Світовому економічному форуму). Провідним фактором міжнародної системи регулювання світової економіки є ГАТТ/СОТ, яка створює правову основу розвитку світової торгівлі, сприяє її лібералізації. Такі результати глобалізації, як розвиток нових форм міжнародного поділу праці, зростання руху капіталів, лібералізація світової торгівлі, посилення конкуренції прискорюють економічний розвиток країн, сприяють зростанню добробуту їх народів. Це привело до зростання реального валового світового продукту за останню чверть ХХ ст. більше як у два рази [1, с. 24].

Але недостатня дієвість та ефективність інститутів міжнародного регулювання світової економіки зумовлює економічну експансію ТНК розвинених країн, які під гаслом лібералізації та вільної торгівлі намагаються полегшити доступ своїх товарів і капіталів на ринки третіх країн з метою отримання необмеженої економічної влади і прибутків. Це загострює суперечність між інтересами ТНК і бізнес-еліти розвинених країн і соціально-економічними інтересами світової спільноти. Суперечливий характер глобалізації значною мірою є наслідком послаблення механізму багатостороннього регулювання зовнішньоекономічних відносин. Це проявляється, зокрема, у тому, що розвинені країни часто використовують різноманітні заходи посилення протекціоністського захисту своїх ринків. Про це свідчить практика антидемпінгових процедур, які досить широко використовуються щодо українських експортерів. Так, за 1991-2000 рр. проти експорту металургійної продукції з України було проведено 58 антидемпінгових розслідувань, з яких 46 закінчилися введенням відповідних санкцій. Унаслідок цих розслідувань, як правило, застосовують введення антидемпінгових мит, величина яких, згідно з вимогами ГАТТ/СОТ, не може перевищувати різницю між ціною продукції на внутрішньому ринку та демпінговою ціною. Але всупереч цим вимогам практично введені мита значно перевищують цю величину, що унеможливує реалізацію наших товарів на ринках розвинених країн. Саме через це у 2001 р. відбулося різке скорочення (понад 80 %) експорту металопродукції українських підприємств на ринку США.

Різні перешкоди також обмежують експорт українських товарів на ринки Євросоюзу. До них належать такі протекціоністські заходи економічного регулювання, як високі митні тарифи, антидемпінгові кількісні обмеження, квотування імпорту. Так, у минулому році Євросоюз скоротив квоту на імпортування готової металургійної

продукції України з 369,9 тис. т до 184,5 тис. т. До важливих протекціоністських заходів можна віднести також різноманітні субсидії для сільськогосподарського виробництва в Євросоюзі. У 2002 р. фермери ЄС отримали субсидій на суму 40,4 млрд євро. У той же час ГАТТ/СОТ вимагає від України значного скорочення і навіть повного припинення державного субсидювання сільського господарства як передумову вступу нашої країни у цю впливову міжнародну організацію, не звертаючи ніякої уваги на те, що європейським фермерам (як й американським) держава надає набагато суттєвіші за обсягами субсидії. Це певною мірою ускладнює для продукції аграрного сектору України освоєння зовнішніх ринків і посилення її експортної орієнтації як важливих факторів економічного зростання цієї галузі.

Таким чином, просування українських товарів на ринки Європейського Союзу стикається зі значними труднощами, пов'язаними зі встановленими там різноманітними бар'єрами на шляху імпортування товарів з країн, які не входять до ЄС. Крім відносин з країнами Європейського співтовариства, Україна також вельми зацікавлена в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-членами північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), насамперед із США. Ринок країн цього економічного угруповання є одним з найбільш містких, але його освоєння є досить складним для нових партнерів. Разом з тим саме успіх на цьому ринку стає гарантією успіху і на інших світових ринках.

У цих умовах дуже актуальним є завдання вироблення в Україні ефективної зовнішньоекономічної стратегії та її послідовної практичної реалізації. Відсутність такої стратегії є реальною проблемою сучасної інтеграції нашої економіки у світове господарство. Існуючі підходи до формування зовнішньоекономічної діяльності України в умовах глобалізації недостатньо досконалі, оскільки не мають цілісної концепції постановки і досягнення стратегічних цілей, а також чітких принципів та орієнтирів визначення місця нашої держави у світовій економіці. У зв'язку з цим необхідно створити єдину науково обґрунтовану програму соціально-економічного розвитку, яка узгоджена з національною програмою зовнішньоекономічної діяльності і визначає пріоритети міжнародної спеціалізації вітчизняної економіки.

Розробляючи ефективну зовнішньоекономічну стратегію, слід виходити насамперед з пріоритету національних інтересів України, зокрема захисту інтересів вітчизняних виробників у просуванні їх продукції на світовий ринок. З цією метою необхідним є створення системи постійного моніторингу протекціоністських і дискримінаційних заходів, здійснюваних щодо українських товарів на світовому ринку. Разом з тим слід враховувати також принцип спрямування зовнішньоекономічної діяльності країни на досягнення національної безпеки. У зв'язку з цим дуже важливою є проблема оптимізації ступеня відкритості української економіки і рівня лібералізації її зовнішньоекономічної діяльності. Надмірна лібералізація цієї діяльності становить суттєву небезпеку для нашої

економіки, тим більше, що вона зумовлена не високим рівнем конкурентоспроможності, а стихійним і безсистемним розвитком зовнішньоторговельних зв'язків.

Відповідно до прогнозу Світового банку, який пов'язує економічне зростання України з поглибленням зовнішньої орієнтації її розвитку, у процесі трансформації вітчизняної економіки сформувалася модель розвитку, що відрізняється дуже високим рівнем відкритості економіки. Якщо в середині 90-х років минулого століття частка експорту у ВВП становила близько третини, то в останні роки вона зросла до 54–62 %. Таким чином, українська економіка вдвічі більш відкрита, ніж середньостатистична економіка, тобто вона перебуває в суттєвій залежності від зовнішньої кон'юнктури, а це безпосередньо загрожує її інтересам. Більше половини виробленої промислової продукції та значна частка сільськогосподарської продукції призначені для експортування. Причому через нерозвиненість і вузьку місткість внутрішнього ринку темпи зростання експорту перевищують динаміку виробництва. У цьому проявляється тенденція загострення залежності розвитку вітчизняного виробництва від зовнішньоекономічних зв'язків. Тому, створюючи національні програми соціально-економічного розвитку, необхідно забезпечити пріоритет розширення внутрішнього ринку і зменшити залежність ВВП від зовнішньої торгівлі.

Надмірна зовнішньоторговельна залежність економіки України, існуючий дисбаланс між розвитком зовнішньоекономічних зв'язків і розвитком внутрішнього ринку ускладнюють подальше динамічне зростання вітчизняної економіки. Формування і практична реалізація подібної моделі економічного розвитку стали результатом стихійної дії об'єктивних факторів, а не свідомим вибором держави. Тому розробка ефективної зовнішньоекономічної стратегії нашої країни потребує певного посилення уваги з боку держави, зокрема здійснення нею економічної політики помірною протекціонізму. Оскільки всупереч з цією об'єктивною необхідністю вітчизняна економіка була кинута у світову глобалізовану систему практично без будь-якого захисту з боку держави, її інтеграція у світове господарство здійснювалася в некерованому режимі стихійного пристосування до потреб світових ринків. Це призвело, зокрема, до виникнення у вітчизняній економіці такого циклу: видобування сировини – її експортування – імпортування продукції кінцевого споживання, що відбиває спотворений характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Унаслідок того, що вироблення як зовнішньоекономічної стратегії, так і науково обґрунтованої структурної та інвестиційної політики на початку ринкових реформ майже повністю випало з поля зору держави, основними конкурентоспроможними галузями нашої економіки стали низькотехнологічні, екологічно брудні видобувні галузі з високим енергоспоживанням. Це значною мірою зумовлено тим, що формування міжнародної конкурентоспроможності за роки незалежності України базувалося, насамперед, на використанні цінових факторів і порівняльних конкурентних переваг, визначених низькою вартістю робочої сили і природних ресурсів. Результатом цих процесів стало посилення домінування у вітчизняній економіці видобувних галузей, а також галузей первинної переробки ресурсів: електроенергетичної, металургійної, вугільної промисловості. Так, за останнє десятиріччя минулого століття частка чорної металургії у структурі промислового виробництва України зросла з 11,0 % до 27,4 %, частка електроенергети-

ки – з 3,2 % до 12,2 %, а паливної промисловості – з 5,7 % до 10,1 %.

Оскільки існуюча структура виробництва визначає реально здійснювану в Україні зовнішньоторговельну модель, посилення негативних тенденцій у процесах структуроутворення нашої економіки призвело до формування несприятливої структури експорту, що проявляється, зокрема, у домінуванні в ньому продукції низькотехнологічних, екологічно брудних видобувних галузей, які характеризуються великим енергоспоживанням. Неефективність цієї моделі зовнішньоекономічних відносин проявляється також у спеціалізації України переважно на постачанні товарів і послуг (руди, металургійна продукція, транспортні послуги, харчові продукти) на малоперспективні світові ринки, які характеризуються жорсткою ціною конкуренцією та тенденцією до зменшення їх частки у глобалізованій системі продажу товарів та послуг. Так, важливою тенденцією розвитку ринку чорних металів є падіння їх частки у світовому експорті. Порівняно з серединою 70-х років вона скоротилася утричі. У той же час частка України в експорті високотехнологічних товарів і послуг (телекомунікаційне та офісне обладнання, інформаційні технології, комерційні послуги) на перспективні світові ринки, для яких характерні переважання нецінових форм конкурентної боротьби та високий динамізм розвитку в умовах глобалізації, надзвичайно низька. Така структура експорту відбиває насамперед недосконалість реальної державної політики макроструктурних зрушень, зумовлену, зокрема, відсутністю необхідної уваги до проблем інформаційного та інноваційно-технологічного розвитку в процесі трансформації української економіки. Разом з тим, за даними Світового банку, щодо основних показників розвитку науки і технологій Україна посідає досить високе місце і має певні передумови для переорієнтації пріоритетів міжнародного співробітництва з експорту сировинних матеріалів на готову наукомістку продукцію та новітні технології [2, с. 76]. В Україні збереглися високотехнологічні виробництва, насамперед складові ВПК, деякі з яких є унікальними. Крім того, Україна входить до складу семи країн світу, які мають повний цикл літако- і вертольотобудування. А сучасна авіаційна та аерокосмічна галузь належить до найбільш глобалізованих секторів світової економіки, виступає як одна з найфундаментальніших галузей, розвиток якої сприяє прискоренню глобалізації. Тому розробка національної програми розвитку цієї галузі має стати важливим фактором поліпшення зовнішньоекономічної діяльності України, підвищення ефективності її інтеграції у сучасну глобалізовану економіку.

Таким чином, ефективна зовнішньоекономічна стратегія України в умовах глобалізації світового господарства має бути узгодженою з розробкою і реалізацією комплексної, багаторівневої політики макроструктурних зрушень, спрямованою на підтримку розвитку нових виробництв і технологій, введення системи сприяння високотехнологічному експорту, формування нового типу конкурентних переваг. Вона має орієнтуватися на забезпечення оптимального ступеня відкритості української економіки, поєднання принципу захисту інтересів національних виробників з виваженою політикою лібералізації її зовнішньоекономічної діяльності.

1. Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання): Матер. міжнар. наук.-метод. конф. 26-27 квітня 2000 р. – К., 2000. 2. Каніщенко О. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України – 2002. – № 11. – С. 76-79.

СУЧАСНІ ЄВРОПЕЙСЬКІ ІННОВАЦІЙНІ МЕРЕЖІ ТА ЇХ РІЛЬ В АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сучасні тенденції розвитку інноваційної інфраструктури в європейських країнах, зокрема, питання організації інноваційних мереж як однієї з найбільш ефективних форм міжнародної наукової та технічної співпраці. Визначено переваги, які можуть бути одержані місцевою інноваційною системою за рахунок міжнародної інноваційної співпраці.

The current trends of innovative infrastructure development in the European countries and, particularly, aspects of arranging innovative networks, as one of the most effective forms of international scientific and technical cooperation are examined. The advantages for the domestic innovative system in the international innovation cooperation are shown.

Швидкий розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності на міжнародному рівні пов'язаний з твердженням, що знання й технологічні навички є визначальними стратегічними ресурсами нашого часу та основним фактором підвищення продуктивності праці й зростання економічного добробуту. Сучасні процеси глобалізації викликали появу нових явищ у всіх сферах людської діяльності. Особливо це стосується соціально-економічної сфери, дослідження якої є недостатнім, але відкриває нові перспективи для міжнародного економічного розвитку.

Поняття "мережі" загалом та "інноваційної мережі" зокрема набули поширення протягом минулих десяти років. Проте, незважаючи на значні масштаби їх використання, на сьогодні серед теоретиків і практиків не існує консенсусу щодо з'ясування сутності зазначених понять та їх місця в економічній системі, що свідчить про актуальність даної роботи, метою якої є дослідження сучасних європейських інноваційних мереж і визначення їх ролі в активізації інноваційної діяльності. Явище функціонування інноваційних мереж проаналізовано дослідниками в розрізі окремих дисциплін, виходячи з різних цілей наукового пошуку із використанням загальних і специфічних методів та підходів. Серед досліджень, присвячених його вивченню, слід виділити роботи П.Арвейлера, А.Беррі, М.Кастелза, Г.Нігела, К.Вебера тощо. Дослідження охоплюють різноманітні аспекти та рівні мережевих утворень. Наприклад, наголос може бути зроблений на неекономічних аспектах суспільного обміну і важливості безособових відносин для продуктивної кооперації, високої економічної ефективності та впровадження нововведень. На противагу цьому, на основі структурного підходу може бути проаналізована структура мережі: кількість та якість її зв'язків та їх конфігурація. Особлива увага має бути приділена визначенню економічної природи мережі, що визначають як "чітку організаційну угоду, порівнянню до ринків і корпоративних ієрархій" [6, с. 26].

У сучасній економічній системі існує значна кількість мережевих утворень, що вимагає розробки їх відповідної класифікації. Як першу класифікаційну ознаку можна виділити можливість створення доданої вартості, на основі чого мережі поділяються на горизонтальні та вертикальні. Вертикальні мережі поєднують фірми або виробничі дії уздовж виробничого процесу або ланцюга, що формує додану вартість, тоді як горизонтальні сполучають індивідуумів і організації на основі їх функціональних сфер (наприклад, дослідження, продукція, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг тощо). В останні роки угоди щодо створення мереж набувають все більшого поширення між організаціями приватного і суспільного секторів.

Мережі також можуть також бути диференційовані за географічною ознакою. Формальність відносин усередині мережі може значно змінюватися від надзвичайно неформальних, гнучких і заснованих на довірі зв'язків до формальних і жорстких. Тривалість існування відрізняється

залежно від мети функціонування, наприклад, проектні команди і віртуальні корпорації можуть бути набрані з метою досягнення специфічної короткострокової цілі, тоді як стратегічні альянси, ризикові об'єднання підприємств й ділові асоціації зазвичай мають більш довгострокові завдання. Ще однією класифікаційною ознакою мереж є ступінь їх відкритості, що визначається можливістю приєднання до них нових ланок і рівнем обміну ресурсами із зовнішнім середовищем [2, с. 31]. Серед нових тенденцій функціонування мереж слід виділити появу нової форми кооперації учасників інноваційної діяльності – "інноваційні мережі", що є суспільними "системами", які дозволяють ефективно взаємодіяти суб'єктам з різними інтересами, компетентністю й ресурсами з метою створення нового продукту або послуги, що можуть бути комерціалізовані [1, с. 12]. Існування інноваційних мереж визначається двома цілями: необхідністю організації інноваційного процесу з метою конструкції його внутрішньої структури і надання їй динаміки для подальшої ефективної реалізації поставлених перед нею завдань і створенням знання, яке потрібне для розробки та впровадження нововведень.

Інноваційна мережа об'єднує університети, лабораторії, підприємства, великі фірми, малі інноваційні компанії й навіть політичну складову в єдину систему, що дозволяє за найбільш короткий проміжок часу та з найменшими витратами перетворювати науково-технічні ідеї на інноваційну продукцію. Існування мережі передбачає поєднання різноманітних джерел знання та навичок, часто в нових комбінаціях. Серед форм зв'язків між учасниками інноваційної мережі можна виділити технологічний трансфер, створення венчурних фондів, цитування, співпрацю, стратегічні альянси, горизонтальну та вертикальну інтеграцію тощо.

Існує два варіанти створення інноваційної мережі: зовнішній, коли її елементи формуються директивно певним суб'єктом навколишнього середовища (наприклад, урядовою структурою), та внутрішній – як наслідок кооперації її учасників. В обох випадках причиною виникнення мереж є "зростаюча складність науково-технічного прогресу. Жодна фірма, діючи самостійно, не може йти в ногу з розробками в усіх науково-технічних напрямках і забезпечувати їм відповідну ринкову реалізацію" [4, с. 18]. Високі технологічні, технічні та комерційні ризики інноваційної діяльності, складність та висока вартість процесу її організації є основними передумовами формування однорідної системи створення, виробничого впровадження та комерціалізації результатів наукового пошуку.

Проекти деяких інноваційних мереж розробляються їх безпосередніми учасниками з метою створення структури, яка збільшить їх науково-технічний та інноваційний потенціал, але в більшості випадків мережі виникають на основі угод кооперації або відносин між замовниками та постачальниками без обґрунтованих розрахунків ефектів від створення мережі. Кількість учасників

інноваційних мереж може коливатися від кількох фірм до десятків підприємств та організацій.

Успішна реалізація своїх функцій вимагає від інноваційної мережі інтеграції різноманітних, інколи протилежних, інтересів учасників, відмінностей в їх стратегіях, уявленнях щодо показників діяльності, формах організації тощо. Ця інтеграція є результатом комплексного процесу переговорів, в яких визначаються обов'язки та права членів інноваційної мережі. На підставі переговорів кожна зі сторін визначає власні витрати і вигоди, недоліки та переваги для двох випадків: конкуренції та кооперації. Якщо переваги кооперації є очевидними для всіх учасників переговорів, а їх конфліктуючі інтереси поєднані у прийнятному для всіх варіанті, то інноваційна мережа може бути сформована.

Зростання кількості інноваційних мереж відбувається поряд із посиленням інноваційності економіки. Загострення конкуренції в інноваційній сфері економічно розвинених країн зумовлене переміщенням основного джерела прибутковості з масового виробництва до створення індивідуальної та комплексної продукції. Інноваційні фірми втілюють більш формалізоване знання щодо виробництва і ринку, яке найкраще реалізується на основі співпраці з функціонально відмінними від них організаціями. Інноваційні мережі – це феномен, що розвивається в Європі та США, де зазвичай до створення інноваційної продукції залучаються не тільки фірми, але і незалежні лабораторії, університети та урядові організації. Сприяючи поширенню інформаційних технологій, інноваційні мережі значно полегшують міжорганізаційний комунікаційний процес [7, с. 53]. Через неформальний або транснаціональний віртуальний характер більшості інноваційних мереж визначення їх точної кількості є майже неможливим.

Мережі формуються з різномірних одиниць, що мають різні властивості та функції, та розвиваються в середовищі, яке зазнає постійного впливу дифузії інновацій. Критичним фактором їх ефективності є потенціал інформації та навичок кожного з учасників [5, с. 31]. Інноваційні мережі – це комплексні адаптивні самоорганізовані системи, що не мають центральних контролюючих механізмів, їх поточний стан визначається лише їх попереднім існуванням.

Концепція інноваційних мереж набула поширення як у США, так і в країнах Європи, де існує багато міжнародних асоціацій інноваційних мереж, наприклад, велика європейська мережа Центрів інноваційних змін (IRCS), що надає бізнес-послуги з метою полегшення міжнародної передачі технології. Широкий ряд послуг IRCS в першу чергу призначений для венчурних підрозділів і малих інноваційних компаній. Ці послуги включають пошук стратегічних партнерів і фінансових джерел, організацію послуг технологічного брокера, досвідчене керівництво та допомогу у впровадженні нововведення і технологічному трансфері. IRCS надають економічні послуги, які сприяють міжнародній технологічній кооперації, підтримують регіональні підприємства та забезпечують синергійний ефект на національному рівні від поєднання з іншими елементами інноваційної інфраструктури.

Інноваційна мережа, створена у 1995 р. Європейською Комісією, на сьогодні складається з 68 IRCS в 31 країнах. Її послугами можуть користуватися будь-які підприємства та організації. Цей процес координується та гарантується центральним органом, створеним у Люксембурзі. IRCS забезпечили успішне проведення більш ніж 5000 переговорів з приводу передачі технології і надали допомогу більш ніж 65000 компаніям [3, с. 7].

Мережа Інноваційних регіонів в Європі (IRE) – це об'єднана база для співпраці та обміну досвідом при розробці схем регіональної інноваційної політики. Цілями цього об'єднання є надання регіонам можливості звернутися до нових схем та інструментів регулювання науково-технічної й інноваційної сфер і створення між-регіонального навчального процесу. Місією мережі є проголошення інноваційного процесу головним пріоритетом регіональної політики. Інноваційна мережа є відкритою для всіх євро регіонів, які демонструють ефективну практику в створенні та впровадженні нововведень.

Розробка проекту інноваційної мережі повинна базуватися на обґрунтованих перевагах, що виникають за рахунок співпраці суб'єктів, серед яких можна виділити: істотне зменшення трансакційних витрат у всіх сферах інноваційної діяльності; зростання і активізація інформаційного обміну між учасниками інноваційних мереж; додаткові можливості доступу до нових регіональних і міжнародних ринків; координація співпраці між лабораторіями, університетами, технологічними брокерами, венчурними інвесторами тощо; зниження фактів дублювання досліджень і розробок; вільне поширення знань у сфері інноваційного менеджменту; доступ до венчурних інвестицій; синергійний ефект.

Як компетентний учасник міжнародних економічних відносин Україна проголосила інноваційно орієнтований шлях соціально-економічного розвитку. Відповідно до сучасних тенденцій глобалізації це є однією з кращих можливостей для інтенсивного розвитку вітчизняної економіки. Інноваційно орієнтована економіка вимагає значної кількості матеріальних, фінансових, організаційних і людських ресурсів. В умовах їх браку особливо актуальним є використання ресурсозберігаючих методів активізації інноваційної діяльності.

Створення національної та одночасно інтегрованої у міжнародні об'єднання інноваційної мережі дозволить українським вченим і науковим установам реалізувати їх значний потенціал створення і впровадження нововведень. Крім того, такі кроки не вимагають значної кількості коштів, оскільки мережа може існувати лише на основі доступу до Інтернету та приватних контактах. Найбільша частина зусиль має бути витрачена на організаційні аспекти та підписання угод. Динамічна участь у міжнародних інноваційних мережах може значно стимулювати інноваційну діяльність української економіки та забезпечити її швидку інтеграцію в світову інноваційну систему.

1. Ahrweiler P. A Comparative Framework for Analyzing Innovation Networks, SEIN, Working Paper. – 2000, October.
2. Berry A. SME Competitiveness: The Power of Networking and Subcontracting. – Washington, 1997.
3. Castells M. The Rise of the Network Society. – Oxford, 1997.
4. Gilbert Nigel. Innovation networks: a policy model. UK University of Surrey. Research Report. – 2002.
5. Quandt C. Mapping Knowledge Flows in Clusters and Networks: Case Studies of Technology-based Firms in Brazil, 3rd International Conference on Technology Policy and Innovation. – Austin, Texas, 1999.
6. The role of networks for innovation diffusion and system change. CHP in the UK, Germany and the Netherlands, SEIN Research Report / Weber K.M. (ed.). – 2000.
7. Technological innovation as an evolutionary process / J.Ziman (ed.). – Cambridge, 2000.

Надійшла до редколегії 30.03.04

ЗАСТОСУВАННЯ СУМІСНОГО АНАЛІЗУ В МІЖНАРОДНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Розглянуто проблеми планування і здійснення міжнародних маркетингових досліджень. Обґрунтовано доцільність використання сумісного аналізу для дослідження мотивацій споживачів на міжнародних ринках. Наведено алгоритм математичної обробки результатів такого аналізу.

The problems of planning and conducting international marketing research are considered. The necessity of conjoint analysis usage for the goals of international customers' motivation research is substantiated. An algorithm is suggested for mathematical treatment of the findings obtained with the method.

Напевно, ніхто не буде піддавати сумніву той факт, що принципи ведення бізнесу в сучасних ринкових умовах істотно відрізняються від тих, які застосовувались ще 10-15 років тому. Якщо було б потрібно підібрати одне слово, щоб охарактеризувати відмінність між минулим і сьогоденням, імовірно за все, це було би слово "глобалізація".

Якими є наслідки глобалізації для сучасної економіки України? По-перше, це досяжність і загальність міжнародного бізнесу. Для вітчизняних підприємств це означає відкриття небачених раніше потенційних полів ділової активності. По-друге, наслідком глобалізації є її поширення на сферу технологій. Революція в галузі інформатики приводить до того, що інформаційний простір припиняє бути обмеженим рамками однієї країни та охоплює практично весь світ. По-третє, процес глобалізації потребує від операторів ринку залучення додаткових ресурсів, починаючи з капіталу, устаткування і технологій і закінчуючи робочою силою. Тому необхідним елементом успіху стає глобальне партнерство. По-четверте, збільшується рівень компетентності покупців, які стають більш вимогливими до якості, цін, послуг та інших атрибутів товару.

Звичайно ж, це далеко не всі наслідки глобалізації світового ринку. Однак ясно одне: якщо підприємство прагне до успіху в сучасному бізнесі, йому варто переглянути свої ринкові стратегії. Можливо, те, що приносило фірмі прибуток учора, сьогодні перетворюється на її основний пасив. Перегляд принципів роботи на сучасному ринку повинен торкнутися всіх її аспектів, починаючи з конкурентної стратегії і закінчуючи "4Р". При цьому основним джерелом одержання інформації для таких змін були і залишаються маркетингові дослідження.

Сьогодні в розпорядженні маркетологів є потужний дослідницький апарат, що охоплює різноманітні методи отримання первинної інформації. Це і просте анкетування респондентів, і глибокі інтерв'ю, і фокус-групи, і сумісний аналіз. Останнім часом з'явилася досить велика кількість публікацій, присвячених різним методам ринкових досліджень. Однак принципи проведення сумісного аналізу, на нашу думку, все ще недостатньо широко висвітлюються в сучасній літературі з дослідницької проблематики. Щоб частково заповнити цю прогалину, пропонуємо розглянути один з аспектів застосування сумісного аналізу в міжнародних дослідженнях, а саме проблему математичної обробки його результатів.

Англомова назва цієї методики дослідження – conjoint analysis – є скороченим словосполученням "considered jointly", що в перекладі означає "розглядати сумісно". Цей тип аналізу передбачає розгляд товару як цілісності, де всі його атрибути спільно впливають на споживача. Основна особливість сумісного аналізу полягає в тому, що він імітує процес ухвалення рішення про покупку в реальних ринкових умовах. Репрезентативний вибір респондентів або, що буває частіше, фокус-групі надають описи різних реально існуючих товарів (або безпосередньо самі товари). Після цього кожному респонденту пропонується здійснити вибір, подібний до того, який він зробив би в реальному житті [1].

Це значно підвищує об'єктивність первинної інформації про споживчі мотивації і робить сумісний аналіз винятково привабливим для дослідників міжнародних ринків. Дійсно, за умови важкої досяжності іноземної цільової аудиторії і, найчастіше, обмеженості фінансових ресурсів компанії, що проводить дослідження, сумісний аналіз стає часом єдиним методом швидкого і недорогого отримання об'єктивної інформації про мотивації представників невивчених раніше іноземних ринків.

Типовим питанням, яке ставиться респонденту під час проведення сумісного аналізу, є таке: "Уявіть собі, що Ви прийшли до магазину, щоб купити товар. На картках дані описи різних комбінацій характеристик цього товару. Візьміть картки і розташуйте їх у порядку зменшення Ваших переваг. Для цього спочатку з усіх карток виберіть опис тієї комбінації характеристик, яку Ви купили б у першу чергу. Потім опис того продукту, який Ви придбали б у першу чергу з тих, що залишилися, і так далі, доки у Вас не залишиться остання картка з описом того варіанту, який подобається Вам найменше". Після сортування карток з описом товарів усіма респондентами виникає необхідність спочатку в обробці, а потім і в інтерпретації отриманих результатів. Першим кроком у цьому процесі є визначення так званих корисностей різних значень (рівнів) атрибутів у профілях.

Позначимо через $d_{ij}(k)$ корисність рівня j в атрибуті i . $x_{ij}(k)$ – булева величина, яка набуває значення 1, якщо у профілі k атрибут i має рівень j , і 0 – у протилежному випадку. Обчислення корисностей рівнів здійснюється таким чином, щоб виконувалась система рівнянь [2]:

$$\sum_{i=1}^t \sum_{j=1}^{t_i} d_{ij} x_{ij}^{(k)} = N - P(k) + 1 \quad (1), \text{ де } t - \text{кількість атрибутів у плані; } t_i - \text{кількість рівнів в атрибуті } i; N - \text{число профілів у плані; } P(k) - \text{місце, на яке респондент поставив профіль } k.$$

Щоб визначити відносну важливість для кожного респондента атрибутів, що досліджуються, слід скористатися такою формулою [3]:

$$w_i = \frac{\max_j d_{ij} - \min_j d_{ij}}{\sum_{i=1}^t (\max_j d_{ij} - \min_j d_{ij})} * 100 \quad (2),$$

де w_i – відносна важливість атрибуту i (у %); $\max d_{ij}$ та $\min d_{ij}$ – максимальне та мінімальне значення корисності рівнів j в атрибуті i .

Усереднення отриманих значень w_i дозволить визначити відносні важливості атрибутів для всієї аналі-

зованої групи респондентів [2]: $w_i^{(g)} = \frac{1}{n} \sum_{m=1}^n w_i^{(m)}$ (3), де

$w_i^{(g)}$ – відносна групова важливість атрибуту i ; n – загальна чисельність респондентів; $w_i^{(m)}$ – відносна важливість i -го атрибуту для m -го респондента.

Очевидно, що основна проблема обробки результатів сумісного аналізу зводиться до знаходження розв'язку неоднорідної системи лінійних алгебраїчних рівнянь (1). Література з маркетингових досліджень пропонує використовувати для цього регресійний аналіз. Відсутність яких-небудь математичних доказів доцільності застосування такого методу змушує довести обґрунтованість його використання в сумісному аналізі.

Для зручності викладень представимо систему (1) у матричному вигляді: $A \cdot d = b$ (4), де A – матриця коефіцієнтів системи, що складається з елементів $x_{ij}(k)$; d – вектор корисностей рівнів атрибутів i ; b – вектор рангів важливості профілів k ($k = 1, \dots, N$), який відповідає правій частині системи рівнянь (1).

У загальному випадку система лінійних алгебраїчних рівнянь може 1) не мати розв'язку; 2) мати єдиний розв'язок; 3) мати нескінченну кількість розв'язків. Згідно з теоремою Кронекера – Капеллі [4, с. 167-169], така система є сумісною (тобто має принаймні один розв'язок), якщо ранг розширеної матриці системи дорівнює

рангу матриці системи. Причому цей розв'язок буде єдиним тоді й тільки тоді, коли ранг матриці системи буде дорівнювати кількості невідомих. У такому випадку розв'язок системи можна знайти за допомогою формул Крамера [5, с. 180-182].

Для ілюстрації процесу віднайдення розв'язку системи рівнянь (1) скористуємось результатами дослідження мотивацій споживачів при купівлі офісного паперу, наведеними в нашій попередній роботі [2]. У сумісному аналізі були задіяні три атрибути паперу: розмір упаковки, ціна та білізна, кожен з яких мав три рівні. Кількість аркушів у пачці могла дорівнювати 500, 250 або 100 аркушам. Ціна паперу розбивалась на такі групи: 3, 4–5 та 6–7 коп. за аркуш. Білізна паперу могла набувати значень у 98, 90 та 75 %. До плану увійшли дев'ять профілів, тобто матриця A була квадратною 9×9 .

Використавши один із методів знаходження рангу матриці (наприклад, метод мінорів або метод елементарних перетворень [5, с. 150-165]), одержимо, що $\text{rang } A = 7$. Це означає, що система (4) або має нескінченну кількість розв'язків, або не має розв'язку (є несумісною). Розглянемо кожен із цих випадків окремо.

Нехай система (4) має нескінченну кількість розв'язків. Така ситуація спостерігається, якщо респонденти розташували профілі таким чином:

№ профілю	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Місце, на яке респондент поставив профіль	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Розв'язавши систему рівнянь (4), отримаємо її загальний розв'язок:

$$d = \begin{pmatrix} 3 \\ 2 \\ 1 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 6 \\ 3 \\ 0 \end{pmatrix} + e_1 \begin{pmatrix} -1 \\ -1 \\ -1 \\ 1 \\ 1 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} + e_2 \begin{pmatrix} -1 \\ -1 \\ -1 \\ 0 \\ 0 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix},$$

де e_1 і e_2 – довільні дійсні константи, присвоюючи яким довільні значення, ми будемо отримувати частинні розв'язки системи. Розглянемо два будь-які частинні розв'язки аналізованої системи, різниця яких набуває такого вигляду:

$$d^{(1)} = \begin{pmatrix} 3 - e_1^{(1)} - e_2^{(1)} \\ 2 - e_1^{(1)} - e_2^{(1)} \\ 1 - e_1^{(1)} - e_2^{(1)} \\ e_1^{(1)} \\ e_1^{(1)} \\ e_1^{(1)} \\ 6 + e_2^{(1)} \\ 3 + e_2^{(1)} \\ e_2^{(1)} \end{pmatrix} \quad \text{та} \quad d^{(2)} = \begin{pmatrix} 3 - e_1^{(2)} - e_2^{(2)} \\ 2 - e_1^{(2)} - e_2^{(2)} \\ 1 - e_1^{(2)} - e_2^{(2)} \\ e_1^{(2)} \\ e_1^{(2)} \\ e_1^{(2)} \\ 6 + e_2^{(2)} \\ 3 + e_2^{(2)} \\ e_2^{(2)} \end{pmatrix}.$$

$$d^{(1)} - d^{(2)} = \begin{pmatrix} (e_1^{(2)} - e_1^{(1)}) + (e_2^{(2)} - e_2^{(1)}) \\ (e_1^{(2)} - e_1^{(1)}) + (e_2^{(2)} - e_2^{(1)}) \\ (e_1^{(2)} - e_1^{(1)}) + (e_2^{(2)} - e_2^{(1)}) \\ e_1^{(1)} - e_1^{(2)} \\ e_1^{(1)} - e_1^{(2)} \\ e_1^{(1)} - e_1^{(2)} \\ e_2^{(1)} - e_2^{(2)} \\ e_2^{(1)} - e_2^{(2)} \\ e_2^{(1)} - e_2^{(2)} \end{pmatrix}$$

З проведених обчислень можна побачити, що нескінченна кількість розв'язків аналізованої системи має таку особливість: для двох довільних частинних розв'язків $d^{(1)} = (d_{11}^{(1)}, d_{12}^{(1)}, d_{13}^{(1)}, d_{21}^{(1)}, d_{22}^{(1)}, d_{23}^{(1)}, d_{31}^{(1)}, d_{32}^{(1)}, d_{33}^{(1)})^T$ та $d^{(2)} = (d_{11}^{(2)}, d_{12}^{(2)}, d_{13}^{(2)}, d_{21}^{(2)}, d_{22}^{(2)}, d_{23}^{(2)}, d_{31}^{(2)}, d_{32}^{(2)}, d_{33}^{(2)})^T$ виконуються такі умови:

$$\begin{aligned} |d_{1j}^{(1)} - d_{1j}^{(2)}| &= C_1 \\ |d_{2j}^{(1)} - d_{2j}^{(2)}| &= C_2, j=1, \dots, 3, \text{ де } C_1, C_2, C_3 - \text{ деякі константи.} \\ |d_{3j}^{(1)} - d_{3j}^{(2)}| &= C_3 \end{aligned}$$

Визначимо необхідні значення важливості атрибутів за формулою (2). Для першого частинного розв'язку отримаємо:

$$\begin{aligned} w_1^{(1)} &= \frac{\max d_{1j}^{(1)} - \min d_{1j}^{(1)}}{\max d_{1j}^{(1)} - \min d_{1j}^{(1)} + \max d_{2j}^{(1)} - \min d_{2j}^{(1)} + \max d_{3j}^{(1)} - \min d_{3j}^{(1)}} = \\ &= \frac{\max(d_{1j}^{(2)} \pm C_1) - \min(d_{1j}^{(2)} \pm C_1)}{\max(d_{1j}^{(2)} \pm C_1) - \min(d_{1j}^{(2)} \pm C_1) + \max(d_{2j}^{(2)} \pm C_2) - \min(d_{2j}^{(2)} \pm C_2) + \max(d_{3j}^{(2)} \pm C_3) - \min(d_{3j}^{(2)} \pm C_3)} = \\ &= \frac{\max d_{1j}^{(2)} - \min d_{1j}^{(2)}}{\max d_{1j}^{(2)} - \min d_{1j}^{(2)} + \max d_{2j}^{(2)} - \min d_{2j}^{(2)} + \max d_{3j}^{(2)} - \min d_{3j}^{(2)}} = w_1^{(2)} \end{aligned}$$

Аналогічним чином отримаємо: $w_2^{(1)} = w_2^{(2)}$ і $w_3^{(1)} = w_3^{(2)}$.

Норма вектора $\|a\|$ – це число, яке має наступні властивості [7, с. 391]:

- 1) $\|a\| \geq 0$. Якщо $\|a\| = 0$, то $a = 0$.
- 2) $\|\alpha a\| = |\alpha| \cdot \|a\|$.
- 3) $\|a+b\| \leq \|a\| + \|b\|$ (нерівність Мінковського).

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок: якщо система (4) має нескінченну кількість розв'язків, шукані значення w_i не залежать від того, який саме частинний розв'язок використовується для їх знаходження. Це означає, що в такому випадку варто знайти будь-який частинний розв'язок системи і провести розрахунки w_i тільки для нього.

Розглянемо випадок, коли система (4) не має розв'язку. У такій ситуації для знаходження d_{ij} варто скористатися методами регресійного аналізу, наприклад методом найменших квадратів [6, 22-32]. Він дозволить "підібрати" такий вектор корисностей $\tilde{d}$, який буде мінімізувати норму вектора $\varepsilon = A(d - \tilde{d})$. При цьому нормою вектора найчастіше виступає евклідова норма [7, с. 397]. Крім того, регресійні методи можуть також використовуватись у разі сумісності системи (4). В останньому випадку вектор $\tilde{d}$ буде збігатися з вектором d . Як наслідок – $\varepsilon = 0$, що дасть мінімальне значення норми.

Таким чином, незалежно від сумісності або несумісності системи, ми пропонуємо здійснювати пошук вектора d регресійними методами. З цієї метою зручно

скористатися готовими програмними продуктами, наприклад пакетом SPSS (Statistics → Regression → Non-Linear [8, с. 283-287]). Варто підкреслити, що насправді регресійна модель є лінійною, про що свідчить формула (1). Однак, на жаль, моделі лінійної та множинної регресії, які використовуються в пакеті SPSS, містять вільний коефіцієнт, відсутній у нашій формулі. Саме тому доцільно використовувати нелінійну регресію (Non-Linear Regression), яка дозволяє користувачу SPSS задавати довільний зв'язок між залежними і незалежними змінними. На закінчення варто підкреслити, що використання сумісного аналізу в міжнародних маркетингових дослідженнях дозволить вітчизняним підприємствам оптимізувати свої конкурентні та продуктово-ринкові стратегії, що буде сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності на нових іноземних ринках.

1. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. – М., 2001. – С. 243.
2. Кочкіна Н.Ю., Мальчиков В.В. Застосування сумісного аналізу при дослідженні інтересів споживачів // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 5. – С. 37-42.
3. Черенков А.А. Применение метода совместного анализа в маркетинговых исследованиях // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 1999. – № 2 (20). – С. 9-29.
4. Воеводин В.В. Линейная алгебра. – М., 1974.
5. Хедли Дж. Линейная алгебра для экономистов. – М., 1966.
6. Вучков И., Бояджиева Л., Солаков Е. Прикладной линейный регрессионный анализ. – М., 1987.
7. Корн Г., Корн Т. Справочник по математике. – М., 1974.
8. Бююль А., Цефель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. – СПб., 2001.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Н.В.Крилова, канд. екон. наук

РОЗВИТОК ПОЛІТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто основні напрями й принципи розробки та проведення сучасної політики конкурентоспроможності. Наголошено на необхідності врахування впливу глобалізації на стан галузей і компаній.

Main directions and principles of the development and implementation of the modern policy of competitiveness are considered. A necessity is stressed to account for an impact of globalization on the industrial and companies' performance.

Виникнення та гострота проблеми підвищення конкурентоспроможності є важливою та актуальною не лише для країн, які досягли успіху на світовому ринку та прагнуть його підтримати, але й для країн, перед якими стоїть завдання успішної інтеграції економіки в глобальний простір. Причому успішність та ефективність визначення свого місця у світовій економіці для останніх країн означає можливість виживання в динамічному висококонкурентному світі.

Глобалізація – це складний процес, який неоднаково проявляється в різних галузях та країнах. Наприклад, великі за розміром фірми у наукоємних галузях і ті галузі, які мають істотну економію масштабу при фінальній зборці товарів широкого вжитку, мають свої специфічні форми міжнародної експансії: співробітництво у сфері проведення НДДКР; прямі іноземні інвестиції та внутрішньофірмову торгівлю з метою організації та реорганізації виробництва; організація продажу та експорту через асоційовані та дочірні компанії.

Такі напрями міжнародної діяльності відрізняються від міжнародних стратегій трудомістких і ресурсомістких виробництв, а також стратегій малих фірм, які в більшості випадків є традиційно реагуючими та ґрунтуються на торгівлі готовою або проміжною продукцією. Такі стратегії та напрями глобального розвитку бізнесу мають надзвичайно велике значення для розробки та впровадження економічної політики з метою підтримки та розвитку конкурентоспроможності.

Незважаючи на той факт, що політика відкриття ринків, лібералізації як у сфері міжнародної торгівлі, так і у сфері міжнародних інвестицій відіграє неабияку роль у сприянні глобалізації економіки, промислова політика більшості країн світу орієнтується на зміцнення потужності економічної системи, яка повинна існувати в умовах швидких змін та інтенсифікації конкуренції. Хоча дані заходи промислової політики переважно є національно орієнтованими, проте не можна недооцінювати їх внесок у підвищення конкурентоспроможності національних галузей на світовому ринку. Основними напрямами сприяння успішній міжнародній діяльності національних фірм з боку уряду можна вважати: удосконалення бізнес-середовища шляхом розвитку матеріальної інфраструктури; сприяння конкуренції у галузях; підвищення ефективності фінансових ринків; збільшення обсягів фінансування освіти та підготовки кадрів з метою підвищення кваліфікації та адаптивності робочої сили; розвиток і покращення координації впровадження економічної політики на відповідних рівнях (зокрема на регіональному рівні); поширення інформації про найкращу ділову практику у сфері розвитку технологій та управління, спрощення регулювання, що сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу та їх виходу на іноземні ринки.

Можна виділити такі основні напрями розвитку конкурентоспроможності економіки та національних виробників:

1. Проведення заходів щодо залучення іноземних інвестицій, зокрема прямих іноземних інвестицій. Драматичне скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій,

яке спостерігається в світовій економіці починаючи з 2001 р. (середні темпи скорочення іноземних інвестицій склали 35 % і в 2002 р. – 500 млрд дол. США) [1], лише стимулює уряди держав вживати заходів щодо залучення іноземних інвестицій. Незважаючи на той факт, що глобалізація у сфері НДДКР та інновацій відстає від виробничої сфери, пошуку ресурсної бази та маркетингу, важливим фактором розвитку конкурентоспроможності стає проведення новітніх розробок на території країни іноземними фірмами, проведення дослідницьких робіт національними фірмами за кордоном, ступінь розподілу вигод від НДДКР у світовому масштабі. Відзначимо також і взаємозалежність і необхідність адаптації рівнів економічної політики під впливом глобалізації. Зокрема, хоча мікроекономічна політика переважно національно орієнтована, але об'єктом її впливу є національні фірми, що функціонують у галузях, умови діяльності яких і структура визначаються на глобальному рівні. Таким чином, навіть при проведенні мікроекономічної політики необхідно враховувати вплив глобалізаційних процесів. Поруч із заходами щодо зменшення та усунення перешкод на шляху міжнародного руху товарів та інвестицій, існує і ціла низка інших заходів, які б стимулювали залучення іноземних інвестицій у країну з метою підвищення її конкурентоспроможності. Серед них виділимо: розвиток сприятливого та привабливого бізнес-середовища; пряма суспільна підтримка; пільги іноземним інвесторам.

Необхідно відзначити, що досвід країн ОЕСР, які до середини 90-х років широко застосовували практику надання прямих субсидій та пільг з метою залучення іноземних інвестицій, свідчить про те, що така практика знижує схильність компаній до інновацій та адаптації до місцевих ринкових умов та рівня цін, що склалися в країні, що в свою чергу підриває можливості досягнення довгострокової конкурентоспроможності та можливості існування справедливої конкуренції. Перспективнішою вважається політика, спрямована на покращення ділового клімату в країні в цілому та підвищення привабливості з інвестиційного погляду окремих місць, у тому числі й на регіональному рівні. Такий підхід буде передбачати наявність і розвиток: висококваліфікованої робочої сили; якісної дослідницької та ділової інфраструктури; ефективних засобів комунікації та транспорту; простих, зрозумілих і прозорих процедур для створення бізнесу; обмежене та передбачуване регулювання економічної діяльності фірм; помірні ставки оподаткування. Причому лібералізація та розвиток податкового законодавства в більшості країн світу привели до того, що фактор зниження податкового тиску стає менш впливовим при прийнятті інвестиційних рішень.

2. Врахування технологічних змін у глобальному контексті. Очевидним є те, що в сучасних умовах вирішальне значення мають набуті конкурентні переваги, основою яких є позитивний вплив інноваційного фактора та розвитку технологій. Сучасними особливостями, які необхідно врахувати при розробці науково-технічної політики державою, є: скорочення витрат приватних компаній на проведення наукових розробок у більшості країн світу [2], що можна частково пояснити циклічністю розвитку економік. Витрати приватних компаній на проведення досліджень, особливо фундаментальних, мають тенденцію до скорочення строку окупності таких інвестицій. Крім того, 90-ті роки та початок XXI ст. характеризувалися скороченням державного фінансування науково-технічної сфери, в тому числі й проведення досліджень у ВПК. Необхідно постійно аналізувати механізм поширення технологій і нових знань в економіці, щоб вчасно вплинути на його розвиток. Зокрема, країни ОЕСР велику увагу приділяють дослідженню впливу

технологічних факторів на зростання продуктивності праці, проводячи постійний моніторинг цієї проблеми, про що свідчать численні публікації [3, 4]. Розвиток наукової та дослідницької інфраструктури передбачає: існування надійної системи захисту інтелектуальності власності та авторських прав, яка б забезпечувала баланс інтересів розробників інновацій і необхідності їх швидкого поширення; ефективне співробітництво між державними органами та приватними компаніями у сфері організації перевіряючих та контролюючих органів. Розвиток міжнародної торгівлі та міжнародної інвестиційної діяльності, лібералізація доступу на ринок та технологічний розвиток безперечно створюють передумови для підвищення ефективної конкурентоспроможності на глобальному рівні, але вимагають від економічної системи суттєвої структурної перебудови з метою використання та підтримки таких напрямів успіху. Так, від подальшої інтеграції та глобалізації будуть вигравати ті сфери виробництва, у яких наявна висококваліфікована робоча сила та наукоємні галузі, а ті галузі, де рівень підготовки та технологічний рівень не відповідає рівню галузей – лідерів, будуть потерпати від подальшої лібералізації та інтеграції. Оскільки рівень заробітної плати в цих галузях не буде відповідати продуктивності праці, що знижує конкурентоспроможність таких галузей на світовому рівні, така ситуація може викликати суттєві соціально-економічні проблеми, які необхідно буде також враховувати при проведенні структурної перебудови економіки.

3. Стимулювання підвищення конкурентоспроможності на рівні фірми. На даному етапі конкурентоспроможність фірм усе більшою мірою залежить не від цінних факторів (хоча зниження цін на продукцію як спосіб ведення конкурентної боротьби ще ніхто не відміняв), а від ефективності поєднання технологій, підприємницьких та управлінських здібностей, якості підготовки персоналу, організації бізнесу та інформаційного забезпечення з обслуговування ринків та взаємодії з споживачами та постачальниками. Адаптивність бізнесу та компанії стає вирішальним фактором довгострокової конкурентоспроможності. Незважаючи на те, що фірми, галузі та країни відрізняються одна від одної можливостями доступу до таких факторів, як технології та кваліфікована робоча сила, які є визначальними для розвитку конкурентоспроможності, ми можемо визначити низку напрямів державної політики у сфері розвитку конкурентоспроможності на рівні фірм. Основними елементами такої політики можуть бути: визначення пріоритетів, які потребують державної підтримки та які б створювали сильне та стабільне середовище бізнесу; підвищення ефективності та державне фінансування таких видів ринку, як НДДКР та розвиток людського капіталу, ділової інфраструктури; проведення реформ щодо зменшення зарегульованості економіки та зниження не-ефективних урядових витрат, заходи із заохочення нових гравців на ринок; сприяння освоєнню іноземних ринків і зменшення ринкових коливань; розробка заходів щодо приведення у відповідність способів структурної перебудови, які б забезпечували максимальний добробут за помірних витрат переходу та урядових витратах; сприяння розвитку конкуренції в галузі, що б перешкоджало фірмам знижувати конкурентний тиск на виробництво, стимулювало б інноваційну діяльність та забезпечувало б справедливий розподіл вигад між виробниками та споживачами; розвиток і впровадження найкращої політичної практики з метою підвищення рівня координації між всіма сферами та рівнями уряду (національним, регіональним, місцевим), що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності; розвиток нових

систем комунікацій та сприяння розвитку електронних мереж. Особливу увагу необхідно приділити розвитку електронної комерції, яка може суттєво підвищити ефективність функціонування вже існуючих фірм; створити нові можливості для освоєння зарубіжних ринків невеликими фірмами, нові робочі місця, сприяти підвищенню якості робочої сили в країні. Політика конкурентоспроможності повинна охоплювати і значно ширше коло проблем, зокрема освіту, оподаткування, промислові зв'язки та ін.

4. Проведення регуляторної реформи та підвищення ефективності державного регулювання економікою. Основними сферами, які б сприяли підвищенню ефективності державного впливу на підвищення конкурентоспроможності фірм, є заходи щодо спрощення та скорочення адміністративних процедур та заходи, спрямовані на скорочення витрат. Загальними рекомендаціями регуляторної реформи є: прийняття програми регуляторної реформи з чіткими та зрозумілими цілями та об'єктами впливу, що створює загальну основу для проведення постійного моніторингу регулювання з метою перевірки відповідності заходів поставленими ці-

лям та їх ефективного досягнення; забезпечення прозорості регулювання та регуляторної реформи; аналіз та посилення, у разі необхідності, ефективності конкурентної політики; запровадження ефективної конкурентної політики за винятком тих сфер діяльності, які забезпечують великий соціальний ефект; ліквідація непотрібних регуляторних перешкод у міжнародній торгівлі та інвестиційній діяльності шляхом участі в міжнародних угодах та посилення міжнародних принципів проведення економічної політики. Визначення важливих зв'язків з іншими цілями економічної політики з метою їх більш ефективного досягнення. Водночас необхідно застерегти, що непродумане копіювання успішної політики у сфері конкурентоспроможності може призвести до протилежного результату.

1. World Trade Report 2003. WTO publications // www.wto.org.
2. Technology, Productivity and Job Creation. Working paper, Committee for Scientific and Technological Policy. OECD publications // www.oecd.org.
3. Technological Change and Productivity Growth // www.oecd.org.
4. International productivity Comparisons at the industry level // www.oecd.org.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Г.М.Лозова, канд. екон. наук

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ТНК НА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Досліджено вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на конкурентне середовище країни, висвітлено загальносвітові тенденції та специфічні риси, притаманні українському ринку. Розглянуто позитивні моменти та запропоновано низку пропозицій щодо пом'якшення негативного впливу ТНК на розвиток конкуренції в Україні.

The influence of TNC on the country competitive environment is studied. Global tendencies and specific features, which are characteristic for the Ukrainian market, are revealed. The positive aspects are considered and ideas are suggested to lessen the negative impact of the TNC on the competition development in Ukraine.

У сучасних умовах глобалізація як економічне явище стала важливим елементом світової системи, тією впливовою силою, що визначає подальший розвиток всієї цивілізації, призводить до загострення міжнародної конкуренції як на макrorівні – окремих економік, так і на мікрорівні – окремих фірм і фінансових інститутів, впливає на формування конкурентних середовищ країн. Отже, актуальним завданням як з теоретичного, так і з практичного погляду є інтерпретація впливу глобалізації на конкурентні відносини на підставі аналізу існуючих загальносвітових тенденцій формування та розвитку мегасупільства. Серед основних напрямів впливу можна виділити такі:

Відбувається підірив національних монополій через загострення міжнародної конкуренції і формування олігопольних структур принципово нового рівня – міжнародного. Західні економісти відмічають появу світових монополій у таких галузях, як: автомобілебудування (панує 27 компаній), електронна (25 фірм), хімічна (18) тощо [1, с. 118]. Світові олігополії відрізняються від національних, насамперед, характером взаємодії та домовленостей між членами олігополії: для більшості міжнародних ринків товарів, які мають відносно низькі бар'єри, пов'язані з географічно-локальними відмінностями і диференціацією продукції, сила цінової конкуренції зберігається порівняно з неціновою. Тоді як для національних олігополій характерно послаблення цінової конкуренції через картелювання ринків, що пов'язано, насамперед, з домовленостями за цінами. Міжнародні олігополії завдяки глобалізації більш рухливі, тобто швидше змінюється їх структура, склад їх лідерів. Вони переважно складаються з декількох крупних компаній – ТНК.

Глобалізація поступово змінює пріоритети: поруч з традиційним факторами національної сили (економічного, демографічного, військово-політичного характеру), з'являються нові фактори конкурентних переваг:

інформаційно-комунікаційний потенціал, володіння сучасними технологіями, можливість впливу через міжнародні організації, положення на світових фінансових ринках. Іншими словами, процес глобалізації підсилює конкурентні переваги "сильних" країн, а "слабких" робить ще слабшими. Не остання роль у даному процесі належить знову ж таки ТНК, які обирають нову світову конкурентну стратегію і фактично виступають на сьогодні носіями найсучасніших конкурентних переваг, підсилюючи конкурентний статус країни базування.

Через вплив глобалізації на окремих світових ринках спостерігається поступова заміна механізмів вільної торгівлі механізмом внутрішньофірмової торгівлі ТНК.

Слід відмітити, що хоча в умовах світового ринку конкурентні сили превалюють над монополіями, але через зміни пропорцій світового ринку, що встановилися у процесі глобалізації, набуття транснаціонального характеру товарним виробництвом, особливостей дії законів попиту і пропозиції суттєво змінюють принцип і характер конкуренції. З'являються нові форми: наприклад, глобальна конкуренція, що виникла через появу принципово нового типу корпоративних організацій – глобальних ТНК. Для них ринки різних країн є єдиним цілим, тому їхні глобальні конкурентні стратегії базуються на використанні єдиних підходів і технологій, що є джерелом їхніх специфічних конкурентних переваг. В умовах зниження ролі національних урядів у глобальному регулюванні у найближчий період, на нашу думку, слід очікувати загострення конкуренції між провідними світовими гігантами, перерозподілу сфер впливу, що, безумовно, позначиться на національних економіках багатьох країн світу, у тому числі України. Цю тенденцію потрібно враховувати при розробці стратегій економічної безпеки на найближчі 10 років. В останні роки спостерігається тенденція до посилення нецінових

форм конкуренції порівняно з ціновими: конкуренція, основана на смаках і відданості споживачів, рекламна конкуренція, конкуренція якості, конкуренція в післяпродажному обслуговуванні тощо. Особливо яскраво дана тенденція проявляється у сфері наукомістких товарів і послуг, пов'язаних з новими технологіями, що пояснюється зміною в пріоритетах фірм, які займаються такою діяльністю. Це потрібно враховувати національним компаніям-експортерам при визначенні стратегії поведінки на міжнародних ринках.

Причинами посилення конкуренції у світі, на наш погляд, є:

реалізація політики дерегулювання, що проявлялася в лібералізації цін і зовнішньоекономічної діяльності в цілому, проведенні приватизації, усуненні регулювання в тих секторах економіки, якими традиційно управляла держава. Це сприяє послабленню ряду бар'єрів у міжнародній торгівлі та лібералізації фінансових ринків.

Розширення діяльності організацій: окремі з них, що раніше орієнтувалися лише на локальні та регіональні ринки, розширили свої збутові й виробничі можливості, вийшли на глобальні ринки, перетворились на ТНК (на сьогодні у світі налічується 63 тис. ТНК, що мають 690 тис. закордонних філіалів. Міжфірмовим контролем охоплено практично всі країни і види економік. Обсяг продажу зарубіжних філіалів ТНК в 1999 р. становив 14 трлн амер. дол. і збільшився в 4,5 раза порівняно з 1980 р., коли становив 3 трлн амер. дол., на сьогодні вдвічі перевищує глобальний експорт. ВВП, пов'язаний з інтернаціональним виробництвом, на сьогодні становить приблизно 10 % від глобального ВВП. Через глобальні виробничо-збутові мережі здійснюється приблизно 1/3 всієї міжнародної торгівлі. Наприклад, річний обсяг продажу такої великої ТНК, як "Дженерал Моторс", перевищує ВВП Індонезії, обсяг продажу "Соні" дорівнює ВВП Єгипту, "Екссон" – ВВП ПАР. Ринкова вартість компанії, що утворилася в 1999 р. в результаті злиття "Америка он лайн" і "Тайм Уорнер" перевищує обсяг ВВП майже половини всіх держав-членів ООН [2]).

Поява принципово нових комунікаційних та інформаційних технологій, що змінили характер і ресурси розвитку виробництва, привели до появи нового виду конкурентних переваг: інформаційно-інноваційних (наприклад, завдяки НТТ тепер практично миттєво можна з мінімальними затратами (фактично натисненням комп'ютерної клавіші) переводити фінансові капітали в будь-яку точку Землі, здійснювати моніторинг фінансових ринків, аналізувати поточну ситуацію й оцінювати їх можливості. Нові технології поступово змінюють головні ресурси розвитку: якщо 20–30 років тому це було виробництво, то сьогодні – це фінанси й інтелект, що відрізняються підвищеною мобільністю. На сьогодні вже нема потреби розвивати ті території, де вони знаходяться, як це потрібно було робити з виробництвом, навпаки, якщо хочеш освоїти такі ресурси, як фінанси й інтелект, зроби несприятливі умови для них там, де вони зараз дислокуються і вони самі придуть до тебе. Такої спрощено описаної політики дотримуються розвинені країни, що суттєво змінює взаємовідносини між ними і рештою країн).

Уніфікація конкурентних законодавств різних країн (Генеральною асамблеєю ООН затверджено "Комплекс принципів і правил ООН у сфері конкуренції", резолюція від 5.12.1980 №35/63. ЄС запропоновано створення багатосторонньої конкурентної системи в межах СОТ, але багато країн, особливо тих, що розвиваються, виступають проти такої пропозиції через проблему національного суверенітету).

Вплив глобалізації на конкурентне середовище певної країни полягає в активізації її залучення до міжнародного поділу праці, у створенні інтернаціонального виробництва, що ми пов'язуємо, насамперед, з приходом на український ринок транснаціональних компаній. ТНК є великими компаніями, що використовують глобальні конкурентні стратегії, які полягають в координації діяльності в різних країнах відповідно до загальної політики корпорації. Це дозволяє корпорації отримати додаткові конкурентні переваги за рахунок доступу до дешевих ресурсних факторів, оперативного реагувати на зміни в попиті на різних національних ринках завдяки наявності глобальних збутових мереж.

Поява ТНК зумовлена нівелюванням у структурі споживання, уніфікацією національних вимог до продукції в процесі глобалізації, що стимулює створення виробництв, орієнтованих на світовий ринок. Аналіз ситуації свідчить, що на сьогодні на українському ринку оперує понад 30 таких компаній. Їхні інтереси переважно сфокусовані в таких галузях, як: телекомунікації (AT&T, GlobalTeleSystems Group of the U.S, PTT Telecom, Deutsche Bundespost Telecom, Telecom Denmark), електроенергетика та нафтохімічна промисловість (JKXOil & Gas, SBC, Asea Brown Boveri (ABB шведсько-швейцарської енергетичної групи), харчова промисловість (The Coca-Cola Company, PepsiCo, Cargill Kraft General Foods International), тютюнова промисловість (R.J.Reynolds, PhilipMorris і Reemstma), виробництво господарських товарів і засобів гігієни (Procter & Gamble, SC Johnson), громадське харчування (McDonald's). Прихід іноземних ТНК на український ринок є, з одного боку, позитивним: загострення конкуренції змушує національних виробників поліпшувати якість і асортимент власної продукції, створюються додаткові робочі місця тощо. З іншого боку, їх прихід пов'язаний з певними проблемами: корпорації намагаються винести в Україну "брудні" виробництва, переважно первинної переробки (винятком є лише сфера телекомунікацій, куди ТНК принесли дійсно нові технології). Це погіршує не тільки екологічний стан навколишнього середовища, але впливає на запаси ресурсів країни.

ТНК намагаються захопити ринкову владу на найбільш прибуткових і швидкозростаючих ринках шляхом їх олігополізації. Наприклад, прихід двох іноземних ТНК – Baltic Beverages Holding (BBH) і Sun Interbrew (SI) – супроводжувався активним купуванням цими підприємствами акцій великих українських пивзаводів, вартість основних фондів яких перевищувала 7 млн дол. З іншого боку, спостерігалось витіснення з ринку невеликих і середніх українських пивзаводів чи об'єднання їх через купку, злиття з великими підприємствами. У результаті ринок пива в Україні фактично контролюється двома підприємствами (70 % продажу): миколаївським "Янтарем" (належить Sun Interbrew) і Донецьким пивзаводом (BBH). З великих вітчизняних підприємств-виробників пива незалежним залишається лише київська "Оболонь".

Тобто діяльність ТНК на національному ринку може призводити до викривлення в розподілі монопольних і конкурентних сил, змін конкурентного середовища (КС). Крім того, корпорації при створенні нових робочих місць намагаються скоротити витрати, в тому числі за рахунок зменшення витрат на оплату праці персоналу, забезпечення безпеки праці, навчання персоналу. Практично доведено, що залучення іноземних інвестицій вимагає від країни реципієнта створення відповідної економічної інфраструктури, яка потребує вкладання значних державних ресурсів, особливо яскраво це простежується на прикладі вільних економічних зон (ВЕЗ).

Причому, витративши певну суму коштів на створення ВЕЗ, держава перетворюється ніби на заручника: в умовах жорсткої конкуренції за іноземні інвестиції між країнами уряди повинні постійно пом'якшувати режими діяльності іноземних підприємств, надавати їм додаткові пільги, щоб зацікавити іноземного інвестора. Це, на нашу думку, ставить їх в нерівні умови з національними підприємствами, негативно позначається на розвитку конкуренції в країні. У ході досліджень ми дійшли висновку, що конкурентні переваги від діяльності ТНК українською економікою майже не використовуються, оскільки ТНК переважно орієнтуються на створення збутових мереж. Їх діяльність нерідко негативно позначається на рівні конкурентоспроможності національних товаровиробників. Українські споживачі фактично субсидують виробництва тих країн, де розміщується материнське підприємство ТНК.

При аналізі впливу ТНК на КС України слід враховувати особливості організаційної структури транснаціональних компаній. Справа в тому, що внаслідок поширення діяльності на різні країни, ускладнення, поглиблення багатопрофільності організаційна структура управління компанією у вигляді традиційно ієрархічно-бюрократичної перестає бути ефективною. Звідси виникнення системи трансфертних цін, коли відносини між різними національними філіалами однієї ТНК переводяться на ринкову основу. Трансфертні ціни визначаються на основі ринкових аналогів, або, якщо це неможливо, на основі умовних оцінок, що орієнтуються на реальні ринкові умови. Система трансфертних цін дозволяє ТНК обходити різницю в податковому, господарському законодавстві різних країн, тарифній політиці, що відповідає державним протекціоністським заходам. Отже, поруч із світовим ринком, що складається з національних ринків окремих країн, формується специфічний тип контролюваного ТНК ринку – внутрішньофірмовий, що діє на основі системи трансфертних цін і впливає на конкурентні відносини національного ринку окремої країни.

Іншою цікавою рисою впливу ТНК на національне КС є стимулювання виходу своїх постачальників на міжнародний ринок, тобто симбіоз великої компанії і малого бізнесу виходить за рамки національної системи, набуває міжнародних масштабів. ТНК, щоб забезпечити стабільну роботу своїх виробництв і високу якість продукції, зацікавлена у співпраці з одними і тими ж постачальниками: це можуть бути чи такі ж великі компанії, що діють у міжнародних масштабах, чи невеликі підприємства, які відразу ж націлені на обслуговування міжнародних олігополій. При визначенні власної стратегії українським підприємствам слід враховувати дану, оскільки ці процеси поступово поширюються і на Україну. Розвиток подій свідчить, що в майбутньому через загострення конкуренції конкурентні переваги окремих країн будуть суттєво змінюватися залежно від співвідношення валютних курсів. Глобальна структура ТНК дозволяє використовувати їм ці конкурентні переваги вже сьогодні.

Глобалізація збільшує ймовірність антиконкурентної практики як з боку міжнародних компаній, так і щодо них: зростання кількості угод з метою усунення конкурентів з ринку, зловживань домінуючим становищем міжнародного характеру, перешкод розвитку торгівлі, обмеження конкуренції. Тому АМК України повинен приділяти особливу увагу контролю за діяльністю міжнародних компаній на теренах України, оскільки більшість з них звикли діяти в умовах традиційно сильного

конкурентного законодавства, що притаманне для розвинених країн.

Компанії нерідко звертаються до АМК України з проханням захистити їх від недобросовісної конкуренції. Зростання кількості таких звернень спостерігається з 1998 р. Наприклад, справа компанії "Байер АГ" проти ВАР "Концерн Стірол" (1998) за використання назви АСПІРІН для позначення власної продукції. У результаті розгляду справи на ВАР "Концерн Стірол" було накладено штраф у сумі 6 тис. грн. Справа ЗАТ "Видавництва "Бліц-Інформ" проти дочірнього підприємства "Бурда-Україна", яке завдяки підкупу відповідальних осіб змогло скористатися базою передплатників українського підприємства. На "Бурда-Україна" накладено штраф в сумі 6,8 тис. грн. Справа "Яманучі Юроп Б.В." (Японія) проти "Ранбаки" (Індія) про неправомірну рекламу в Україні лікарського препарату "Гістак" з наведенням неправдивих відомостей про лікарський препарат "Де-нол" японської компанії. На індійську компанію накладено штраф [3].

Непоодинокі випадки розгляду АМК справ, пов'язаних з концентрацією в результаті придбань, злиття компаній тощо. Нерідко в таких справах беруть участь офшорні компанії, і важко буває простежити, кому насправді будуть належати права власності на активи українських підприємств і чи не призведе це до посилення монополізації українських ринків. Тому актуальною є співпраця органів влади України з аналогічними державними органами інших країн з метою отримання повних і достовірних даних про учасників угоди.

Отже, підбиваючи підсумки, можна зробити такі висновки щодо впливу глобалізації, зокрема приходу ТНК на український ринок. Глобалізація є об'єктивним процесом, що має циклічний характер розвитку і на кожному етапі визначається специфічними умовами, результатами впливу на національні господарства окремих країн. Загальносвітовою тенденцією стала поява нових суб'єктів конкуренції – великих ТНК, влада та економічні можливості яких часто перевищують економічний потенціал окремо взятих країн. Завдяки проведенню політики лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та курсу на залучення іноземних інвестицій ТНК прийшли на український ринок. Вплив їх діяльності на стан конкурентного середовища України подвійний. З одного боку, цей вплив позитивний, оскільки сприяє загостренню конкуренції на внутрішньому ринку, а з іншого боку, негативний, оскільки ТНК орієнтуються переважно на створення збутових мереж (українські споживачі фактично субсидують виробництва тих країн, де розміщується материнське підприємство ТНК) і підприємств з первинної переробки, що може негативно позначитися на екологічній ситуації в країні. Аналіз розмірів сукупних капіталів нерезидентів в українську економіку в 2003 р. засвідчив, що суттєвого впливу на КС України іноземний капітал не чинить через обмежену присутність на українському ринку. Але в перспективі для нашої країни існує загроза стати жертвою міжнародних фінансових спекуляцій: через безконтрольні міжнародні переливи капіталу локальні економічні кризи сьогодні з прискореною швидкістю поширюються на інші регіони. Тому Україні слід вживати кардинальних заходів щодо підвищення власної економічної безпеки – поняття тісно пов'язаного з національною конкурентоспроможністю.

1. Bertin G., Wyatt S. Multinationales et propriete industrielle: Le Controle de la technologie mondiale. – Geneva, 1982. 2. World Investment Report 2000. – New York; Geneva, 2000. 3. Звіти АМК України за 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 роки.

ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано процес детінізації економіки України. Розкрито поняття глобалізації. Досліджено позитивний і негативний вплив глобалізації на процеси детінізації.

A process of dishadowing the economy of Ukraine is analyzed. The concept of globalization is revealed. Positive and negative effects of globalization on the deshadowing processes are examined.

Існує безліч підходів до визначення поняття тіньової економіки. На нашу думку, різниця визначень залежить від того, що вкладати у зміст цього поняття. Так, англійські країни називають тіньову економіку "підпільною", включаючи в неї кримінальну (виробництво та продаж наркотиків, зброї, психотропних виробів тощо), "неофіційною" (тобто легальне виробництво, але несплата податків з доходів від нього); італійці – "підпільною", "таємною" (виробництво та реалізація товарів та послуг заборонені законом, а також легальне виробництво, але незаконний перерозподіл доходів та активів), росіяни – "неформальною", "невидимою" (така, що заборонена законодавством, а також легальне виробництво, але незаконний перерозподіл доходів та активів) тощо. Взагалі сам термін – "тіньова економіка" належить німецьким спеціалістам. Під цим поняттям вони розуміють будь-яку діяльність, яка виходить за межі легальної економіки. Тобто це може бути праця в домогосподарстві для власного споживання і різні форми підпільної підприємницької діяльності. Вітчизняні дослідники розуміють під тіньовою економікою такі види діяльності, як "неформальна економіка", тобто легальне виробництво товарів і послуг, не регламентоване державою; "підпільна економіка" – порушення в межах дозволеної економічної діяльності (несплата податків з отриманих доходів); "незаконна економіка" – здійснення заборонених видів діяльності [1, с. 41-42].

Тіньова економіка продовжує набувати організованого характеру в Україні, використовуючи все нові й нові форми діяльності. Незважаючи на активні дії, докорінно знизити рівень тінізації економіки України, зменшити її вплив на соціально-економічну ситуацію в державі поки що не вдається. Це означає, що заходи впливу щодо її обмеження не враховували всіх чинників, від дії яких залежить вихід з тіні української економіки. Отже, проблема пошуку шляхів детінізації економіки України є актуальною та важливою як з погляду наукових досліджень, так і щодо практичного їх використання.

Детінізація передбачає вихід з тіні економічної діяльності завдяки створенню сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування інтересів суб'єктів економічної діяльності. Іншими словами, детінізація – це процес зменшення обсягів тіньової економіки через створення цілісної системи дій, спрямованих на подолання та викорінення причин і передумов тіньової економіки, або залучення нелегально отриманих доходів у легальну економіку. Для України ця проблема не нова, але вітчизняні науковці (А.В.Базиліук, В.М.Бородюк, З.С.Варналій, Т.Т.Ковальчук, В.О.Мандибура, А.В.Приходько, О.В.Турчинов та ін.) почали її досліджувати з середини 90-х років, коли весь світ почав перейматися проблемами глобалізації. Розкриваючи поняття тіньової економіки, її структуру та особливості прояву в українській економіці, вони мало приділяли уваги у своїх дослідженнях, з нашого погляду, взаємозв'язаності цих двох об'єктивно існуючих явищ: тінізації економіки та глобалізація. Отже, завданням статті є аналіз існуючих процесів детінізації в умовах глобалізації, їхній взаємозв'язок. "Виробництво починає глобалізуватися в

міру того, як недорогі інформаційні технології роблять усе більш легким поширення інформації через національні кордони, а засоби швидкого зв'язку – телебачення, радіо, факс та електронна пошта – розмивають кордони стійкого існування протягом тривалого часу культурних співтовариств" [2, с. 11-12]. У наукову термінологію поняття глобалізації увійшло з 80-х років. Цей термін несе в собі свідоцтво про досягнення західної цивілізації якісно нового типу розвитку, його використання – вже ствердження про здібності Заходу визначати основні тенденції світового порядку. Отже, концепція глобалізації виникає внаслідок того, що вона відповідає ідеологічним перевагам західних експертів. Разом з тим, у наукових колах ще немає єдиного чіткого визначення поняття глобалізації економіки. Його все частіше розуміють як процес формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору на базі нових, головним чином, комп'ютерних технологій [3, с. 91]. Підтримуючи це визначення, потрібно зазначити, що поряд з тим, що таке явище, як глобалізація, мало досліджено, воно несе в собі як позитивні, так і негативні прояви. До позитивних можна віднести, у першу чергу, зростання світових комунікативних мереж за рахунок впровадження новітніх технологій, систем електронного зв'язку. Науково-технічні досягнення світу ведуть до скорочення витрат у різних сферах виробництва країн світу. Разом – це зростаюча взаємозалежність різних країн світу, в основі якої лежить поглиблення поділу праці та її кооперації через відкритість національних економік. До негативних проявів можна віднести те, що неоднорідність розвитку різних країн світу призводить до домінування більш розвинених країн над іншими з метою використання більш зручних та вигідних умов менш розвинених країн світу. Результатом цього стає не використання переваг, орієнтованих на підтримку НТР різними країнами світу в єдиному господарському просторі, а перерозподіл доходів на користь могутніх країн.

Найвідомішою міжнародною організацією, основним завданням якої є боротьба з легалізацією тіньових капіталів, є Міжнародна організація з протидії відмиванню брудних коштів – Financial Action Task Force (FATF). Вона створена у 1989 р. країнами Великої сімки. На сьогодні членами FATF є 29 країн: Австралія, Австрія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Великобританія, Гонконг (Китай), Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Сингапур, США, Туреччина, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія та дві міжнародні організації – Європейська Комісія та Рада співробітництва країн Перської затоки. FATF створено з метою складати рейтинги держав за ступенем їх офшорності, тобто для відслідковування шляхів "відмивання брудних" капіталів країн світу через офшори (для цього складається "чорний" список, де вказується така країна). До них застосовуються жорсткі санкції. Існують й інші організації з подібними функціями – Азіатсько-тихоокеанська група (APG), група країн Карибського басейну (CFATF), група країн Південної та Східної Африки (ESAAMLG) [4, с. 36]. Отже, глобалізація пов'язана з тим, що поступово окремі держави пе-

редають свої функції наднаціональним утворенням з метою зовнішнього контролю над ними. Тобто створюється нова система глобального управління всією світовою економічною діяльністю. Такі міжнародні організації, як FATF, покликані вжити заходів проти тої країни, яку міжнародне співтовариство визначило як країну, що "відмиває брудні" кошти, здобуті незаконним (злочинним) шляхом. З одного боку, виникає позитивна реакція на можливість цих міжнародних утворень не давати країнам світу порушувати чинне законодавство з метою отримати гроші незаконним шляхом. А з іншого боку, до недавнього часу (до 1989) розвинені країни світу не переймалися цими проблемами. На нашу думку, зацікавленість у боротьбі з "відмиванням брудних" коштів у розвинених країнах з'явилася, коли збільшилися масштаби їхньої тіньової економіки, що призвело до великої небезпеки, зокрема до того, що "брудні" кошти за обсягами вже можуть дорівнювати отриманим легально, а це може стати на заваді боротьбі з тероризмом тощо. Цими наддержавними міжнародними організаціями протягом останніх років перед Україною ставилося питання про необхідність прийняття Закону "Про протидію легалізації коштів, здобутих незаконним шляхом". Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом" було прийнято 28 листопада 2002 р.; Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом" прийнято 24 грудня 2002 р.; Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з питань запобігання використанню банків та інших фінансових установ з метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом" прийнято 6 лютого 2003 р. Отже, діючих правових норм на сьогодні в Україні достатньо. Справа в тім, як вони використовуються. Разом з тим, розглядається проблема "відмивання брудних" грошей, тобто ведеться боротьба лише з наслідками тіньової економіки, хоча слід було б шукати та знешкоджувати її причини.

Визначаючи рівень тінізації в Україні, Держкомітет статистики України вважає, що він дорівнює 20 %, а Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України – 50 % у ВВП. З практики ми знаємо, що критичною масою тінізації для розвинених країн світу є 10–15 % у ВВП. Виходить, економіка України повинна вже давно перебувати у стані занепаду. Однак ми бачимо зовсім іншу картину, з чого можна зробити висновок, що навіть великі обсяги тіньової економіки у ВВП України не впливають на рівень життя населення. Чому? На нашу думку, потрібно враховувати, що основна частина тіньового доходу зосереджена в руках невеликої кількості населення, а також частина цих доходів є й у значної частини населення. Так, за різними оцінками, з України вивезено 20–30 млрд дол. США; 1,2 млрд дол., що належать населенню, міститься в комерційних банках України; 6–8 млрд дол. США знаходиться у населення України [5, с. 23]. Варто зазначити, що певна частина цих коштів вже давно легалізована і працює на своїх власників в Україні. Тобто ці кошти забезпечують населенню України певний рівень життя (це побутова техніка, автомобілі, дорогі меблі тощо). Виходить, що тіньова економіка має певний позитив для населення України. Це проявляється в першу чергу через створення додаткових робочих місць, підвищення доходів населення, розширення виробництва масштабів товарів і надання послуг. Так, за різними оцінками, за роки перехідної економіки в Україні тіньова економіка напрацювала понад 300 млрд дол. США, що збільшило середні доходи населення приблизно вдвічі [5, с. 23]. На нашу думку, тіньова економіка в Україні стає

невід'ємною частиною легальної економіки, якщо використовувати загальноприйняте її структурування. Тобто включати до поняття тіньової економіки неформальний сектор, представлений в Україні як домогосподарства. Разом з тим, вважаємо, що в українській економіці самозайнятість у домогосподарствах, з доходів якої не сплачуються податки, не може негативно впливати на обсяги ВВП в цілому. Навпаки, вона стає виходом для населення.

Виходить, що перш ніж починати боротьбу з тіньовою економікою за вказівками міжнародних організацій, потрібно чітко визначитися: легалізувати капітал на основі амністії, щоб він повернувся в Україну чи вживати заходів, запропонованих наддержавними управліннями, з метою протидії відмиванню "брудних коштів", отриманих незаконним шляхом? Потрібно враховувати ще й таку ситуацію: буде Україна виконувати всі вимоги наднаціональних утворень щодо заборони легалізації "брудних" коштів, виникне питання – куди цим нелегальним доходам діватися? Справа в тім, що на закордонних рахунках, за різними оцінками, міститься від 200 до 500 млрд дол. США, які вивезені після розпаду СРСР. Ці гроші приносять доходи банкам та державам, в яких вони розташовані, від 30 до 60 млрд дол. США [5, с. 25]. Немає потреби доводити, що їхнє походження не відповідає чинному законодавству жодної з новостворених держав. Разом з тим, необхідна боротьба в країнах, де ці гроші приносять доходи, не ведеться (за рідким винятком), незважаючи на існування в них відповідних законів. Виникає питання, чому? На нашу думку, розвинені держави, що накопичили значну кількість фінансових ресурсів, мають бажання їх використовувати за власними "правилами гри", тому вони хочуть керувати економічними процесами у світі, а "брудні" гроші виявити майже неможливо. От і виходить, що необхідно уніфікувати всі правові норми для країн світу щодо відмивання брудних коштів. Тоді легше буде їх відслідковувати (чи ні), зважаючи на те, яка мета стоїть перед наддержавними утвореннями в умовах глобалізації.

Дійсно, тіньова економіка завдає шкоди державі хоча б тому, що через зменшення доходної частини державного бюджету, внаслідок ухиляння від сплати податків держава не може використати актуальну для України інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку. Тому вважаємо, що держава повинна повернути все, що їй належить, у тому числі й вивезені капітали. Робити це слід через виконання прийнятих законів. Тим більше, що на сьогодні український істеблішмент, який вважає себе елітою, закликає до законотворчості. Це можна пояснити тим, що вони, накопичивши свої капітали, встановлюють нові "правила гри", за якими ніхто б їм не заважав втілювати власні ідеї та які відповідають вимогам наднаціональних управлінь.

Висновки та пропозиції: 1. Відповідна робота з детінізації економіки в Україні проводиться. Це підтверджується вищезазначеними законами. 2. Перш ніж вирішувати питання амністії капіталів, необхідно визначити, які з них можна вважати здобутими незлочинним шляхом, тобто без порушення чинного законодавства. 3. В Україні створено систему правового нігілізму, коли із законами або не рахуються, або, знаходячи в них прогалини, використовують їх з протилежними намірами. 4. Безрезультатно для України закінчується боротьба з відмиванням "брудних" українських коштів в інших країнах. Це пояснюється незацікавленістю наднаціональних угруповань у таких процесах, хоча ще недавно Україна була в "чорному" списку FATF. 5. Протидіяти тиску ззовні в умовах глобалізації України не в змозі. 6. Отже, головним в умовах глобалізації для України стає створення

сприятливих привабливих умов для легалізації економічної діяльності.

Таким чином, для зміцнення української держави в умовах глобалізації необхідно створити такі умови детінізації економіки, за яких людина мала б розвивати свої знання як фактор виробництва, а не вдосконалювати їх з метою більш вишуканого способу виводу коштів у тінь.

1. Варналій З.С. Дерегулювання підприємницької діяльності як протидіючий чинник корупції // Правова держава та корупція. – К., 1999.
2. Фукуяма Френсіс. Великий розрив. – М., 2003.
3. Див.: Погосов В., Кузнецова Р. // Економіка України. 1997. – № 8.
4. Див.: Фрадинський О.А., Яворський В.С. // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2003. – № 64.
5. Див.: Бородюк В.М. Парадокси політики: амністія капіталів чи протидія їх легалізації // 36. матеріалів наук.-практ. конф. – К., 2003.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Е.Ю.Молчанова, асп.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ВІДСОТКАМИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто процес зародження інтеграції, формування трьох полюсів розвитку Організації Економічної Співпраці та розвитку США / НАФТА, ЄС та Японія / Східна Азія, в яких стрімкими темпами розвиваються зовнішньоекономічні зв'язки. Наводиться механізм формування глобальної економічної системи.

Escalation of the international division of labor is in pace with a growing regional concentration of economic exchanges is revealed. It takes mainly place within and among the three poles of the OECD world: the US/NAFTA, the EU, and Japan/East Asia.

Проблеми взаємозв'язку між інтеграцією та відносно новим явищем "глобалізацією" – нова і дуже актуальна. Оскільки інтеграція – це процес, який відбувається на рівні цілих господарських комплексів держав, а саме на макrorівні, то процес інтегрування цілих галузей, секторів економіки або яких-небудь видів господарської діяльності країн, які не входять до складу інтеграційного об'єднання, не може і не повинен охоплювати окремих частин цих галузей.

Із розвитком інтернаціоналізації господарського життя національні господарства значною мірою починають бути взаємопов'язаними на мікрорівні, виникають передумови розвитку процесу інтеграції на макrorівні, охоплюючи національні економіки. У результаті цього виникає необхідність узгодженого регулювання та втручання урядів відповідних країн у розвиток інтеграційного процесу, якого потребує переплетення їх економік. Визначення інтеграції як якісно нового процесу – економічного об'єднання держав – впливає з тенденції до створення єдиного, контрольованого всесвітнього господарства як єдиного цілого. Таким чином, процес розвитку від економічної відособленості держав до світового господарства переходить на стадії інтеграції на новий високий рівень і набуває якісно нового змісту – економічне об'єднання держав. У ході процесу інтеграції новим змістом наповнюються міжнародні економічні відносини. Інтеграція приводить до збільшення кількості країн, які залучаються до зовнішньоекономічних відносин.

В економічній літературі досліджені причини, умови, основні тенденції розвитку та соціально-економічні наслідки розвитку інтеграції. Хоча деякі аспекти, такі як співвідношення інтернаціоналізації господарського життя та інтеграції, трактуються по-різному окремими авторами, внаслідок чого деякі методологічні питання дослідження сутності економічного інтеграції заслуговують подальшої розробки. Особливо досліджено питання, що процес інтеграції ґрунтується на такій закономірності розвитку виробничих сил, як інтернаціоналізація господарського життя, яка зумовлює його об'єктивний процес.

Інтеграція, на наш погляд, проявлялася як наступний етап розвитку інтернаціоналізації. У доведенні цього твердження варто зробити посилання на дослідження В.Є.Новицького. Він розглядає розвиток інтеграційних процесів як закономірний результат розширення обсягів виробництва та торгівлі у світі. Причому зростання виробничого потенціалу веде до розширення товарної маси і є об'єктивною передумовою збільшення обсягів торгівлі, тоді як міжнародна торгівля дає змогу ще активніше розвивати спеціалізоване виробництво та диверсифікувати його. Поступальний розвиток як виробництва, так і міжнародної торгівлі пропонує більш

сприятливі умови для міжкраїнового руху капіталів, робочої сили та технологій. А все це, разом узятє, – поглиблення спеціалізації при збільшенні обсягів виробництва, активізація торгівлі та факторів руху – і є практичним проявом міжнародної економічної інтеграції [6, с. 636]. Об'єктивні умови процесу інтеграції, запропоновані В.Є.Новицьким, – це, безперечно, характеристики процесу інтернаціоналізації.

Інтернаціоналізація господарського життя на практиці проявляється як збільшення масштабів та ускладнених форм "одиничних" зв'язків країн на мікрорівні і як наслідок – посилення на основі їх взаємозалежності цих зв'язків. Але на певному рівні розвитку інтернаціоналізація господарського життя проходить межу, за якою економічні зв'язки та взаємозалежність переходять у взаємопроникнення національних господарств [9, с. 14]. Виникає такий стан, коли суб'єкти інтернаціоналізації господарського життя частково об'єднують окремі галузі економіки, ринки різних країн, об'єднують або синхронізують деякі економічні процеси в міжнародному масштабі. Такий стан є ознакою інтеграції.

Відбувається поєднання і боротьба двох тенденцій: до ліквідації національних господарських кордонів і до постійного їх відтворення в інтересах окремих національних капіталів.

У цих тенденціях розвитку можна виділити дві основні стадії. Перша – діалектичне заперечення замкненості національних господарств – поступова ліквідація національних економічних кордонів; друга – утворення нових господарських комплексів якісно нового порядку – регіональних економічних об'єднань країн. Остання являє собою процес інтеграції, який виникає на найвищому ступені розвитку інтернаціоналізації господарського життя [2, с. 59]. Отже, перша стадія – ліквідація національних економічних кордонів – доводить, що цей процес прямує до глобалізації. Залишається довести, що друга стадія – утворення господарських комплексів якісно нового порядку – так само прямує до утворення глобального економічного простору.

Ріст взаємозалежності, переплетення відтворювальних процесів неминуче приведе до посилення взаємозалежності та взаємозумовленості економічних явищ у різних країнах, що знайшло своє відображення в синхронізації циклу, відносному вирівнюванні рівнів економічного розвитку в країнах тріади, появі однотипних структур і схожих загальних проблем. Загальносвітовий характер цих проблем визначається високим рівнем інтегрованості й цілісності світового господарства, чому сприяла міжнародна діяльність ТНК. Транснаціональні корпорації прискорили об'єктивну тенденцію до господарського зближення націй, опосередковано через по-

силення процесу інтернаціоналізації сприяли підготовці передумов та умов для утворення глобальних проблем [3, с. 49-50]. У даному випадку можливо було б говорити про взаємозв'язок між процесами транснаціоналізації та регіоналізації, але не слід забувати, що транснаціоналізація – це форма інтернаціоналізації і тенденція до глобалізації. Звичайно, ці характеристики можуть бути властиві багатьом регіональним інтеграційним об'єднанням, але О.Бей [1, с. 20], Дж.Най [5, с. 5-6], В.Л.Іноземцев [2, с. 20] визначили об'єднання – Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА), Європейський союз (ЄС) та зону Азіатсько-Тихоокеанської економічної співпраці (АТЕС), які формують світову триаду і відіграють роль центрів розвитку та протягування торгівлі, технологій та капіталів.

Значення триади в умовах розвитку полісистемної інтернаціоналізації проявляється не лише в тому, що вона концентрує найбільші потоки товарів і капіталів, створює найбільший ринок для діяльності ТНК, а й у впливі на всі інші національні економіки. Формуються економічні зв'язки з превалюванням наднаціональних інтересів, що сприяє вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків. Особливо це виявляється в умовах, коли регіональна економічна інтеграція набуває рис "континентальної" [8, с. 86]. Формуються умови для розвитку конкуренції між окремими регіонами і континентами. Проте сама така конкуренція стає одним із ключових факторів подальшого розвитку регіональної економічної інтеграції,

а саме переходу до міжконтинентальної інтеграції. Показовими щодо цього є переговори між США та ЄС про створення зони вільної торгівлі, можливе приєднання Чилі до НАФТА, проведення переговорів між 10 країнами про вступ в ЄС, існуючі угоди між МЕРКОСУР та НАФТА, НАФТА та КАРИКОМ, участь всіх країн НАФТА в іншому інтеграційному об'єднанні – АТЕС.

Отже, логічним наслідком розвитку інтернаціоналізації стає подальший розвиток інтеграційних процесів, який набуває рис континентальної, а з часом перетворюючись на глобальну економічну інтеграцію, утворює глобальний економічний простір, який ґрунтується на розвитку міжконтинентальної інтеграції між країнами триади.

Таким чином, ми довели, що інтернаціоналізація виступає як тенденція до глобалізації, надаючи останній нових характеристик і властивостей.

1. Бей О. Теоретичні підстави міжнародної інтеграції. – Мюнхен, 1985.
2. Іноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и политэкономические тенденции в современном мире. – М., 1998.
3. Интернационализация хозяйственной жизни и глобальные проблемы современности / Под ред. Г.Г.Чибрикова и др. – М., 1989.
4. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. И.П.Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2000.
5. Най Дж. Какой мировой порядок? // США: экономика, политика, идеология. – 1992, № 11. – С. 5-11.
6. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К., 2003.
7. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М.Пахомов, Д.Г.Лук'яненко, Б.В.Губський. – К., 1997. – С. 86.

Надійшла до редколегії 29.03.04

І.О.Нетреба, асп.

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність і значення інформаційних систем управління для функціонування підприємств у ринкових умовах. Розглянуто основні чинники, що впливають на процес прийняття рішення про впровадження інформаційної системи. Розроблено схему інформаційних потоків на підприємстві. Визначено якісні характеристики інформаційних систем та їх вплив на оперативність прийняття рішень управлінським апаратом підприємства.

The main point and significance of the management information systems are revealed for the enterprises' operation under marketing economy. The basic factors that have an influence on decision-making as to the implementation of the management information systems are considered. An enterprise data flow diagram is developed. The qualitative characteristics of the information systems and their influence on the relevance of the decision-making are determined.

Впровадження автоматизованих систем управління набуває неабиякого значення в нинішніх умовах діяльності підприємств. Впорядкування даних про бізнес-процеси, автоматизація документообігу значно спрощує роботу персоналу. Це один із найважливіших факторів, що впливають на оперативність прийняття рішень керівниками всіх рівнів, і, відповідно, підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому. Великі підприємства впроваджують великі інтегровані системи: SAP R/3, BAAN, JD Edwards, середні підприємства віддають перевагу середнім інтегрованим системам: Sunsystems, Business System Integrator, FinExpert, а малі підприємства впроваджують локальні системи, такі як 1С, BEST та ін. [1, с. 16]. Актуальність даної статті полягає в тому, що підтримка нових інформаційних технологій на підприємстві потребує значних фінансових інвестицій, тому важливим питанням є визначення реального впливу інформаційних систем на ефективність діяльності підприємства й економічне обґрунтування вкладання коштів у проекти автоматизації управління.

Метою статті є визначення основних факторів, що впливають на впровадження інформаційних систем управління, розробка схеми, яка демонструє сукупність інформаційних потоків на підприємстві і роль програмного комплексу в забезпеченні необхідною інформацією всіх рівнів управління організацією, а також визначення

якісних показників ефективності використання інформаційних систем управління.

До середини 90-х років впровадження інформаційних систем управління стало основою бізнес-моделі, що в усьому світі використовувалася для підвищення ефективності виробництва. Інформаційні системи почали розглядатися як засіб для досягнення основних цілей бізнесу: збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції з метою зміцнення конкурентних позицій фірми на існуючому ринку і можливість виходу на нові. На думку фахівців, ефективна діяльність підприємства можлива лише за наявності єдиної інформаційної системи, що поєднує управління персоналом, постачанням і збутом, фінансами і процесом виробництва. На сьогоднішній день кількість підприємств, що впроваджують інформаційні системи, продовжує невпинно збільшуватись. Як правило, перед інформаційними системами стоять такі завдання [2]: 1. Консолідація фінансової інформації. Інформаційна система являє собою інтегрований інструмент для ведення бухгалтерського, фінансового і управлінського обліку, узгоджуючи дані, що надходять з різних підрозділів. 2. Управління складськими запасами. 3. Налаштування оперативного планування процесів постачання, виробництва і збуту готової продукції. 4. Стандартизація виробничих процесів.

Успіх чи невдача проектів впровадження інформаційних систем значною мірою залежить від низки внут-

© І.О.Нетреба, 2005

рішних факторів. Важливу роль тут відіграє ставлення керівників підприємства до проведення цих організаційних змін. Головним завданням керівника є створення відповідного організаційного механізму та вибір раціональної стратегії впровадження; проект щодо впровадження інформаційної системи повинен розглядатися керівниками як довгострокова інвестиція. Сформулюємо основні принципи успішної реалізації проекту впровадження інформаційної системи на підприємстві:

1. Інтенсивна експлуатація системи з перших днів впровадження.
2. У процесі впровадження необхідно дотримуватися затвердженого графіка, ігноруючи можливість включення в систему нових необов'язкових можливостей, інакше реалізація проекту впровадження інформаційної системи затягнеться на невизначений

- термін.
3. Бізнес-процеси підприємства повинні бути детально описані та проаналізовані перед впровадженням, а не в процесі його виконання.
4. Впровадження необхідно виконувати помодульно і починати з тих модулів, які можуть досить швидко принести реальну віддачу підприємству.
5. Оперативне усунення збоїв і помилок роботи системи.
6. Доступність інформаційних ресурсів для всіх працівників підприємства.
7. захищеність системи від несанкціонованого доступу.

При дотриманні вищевикладених принципів система сприятиме підвищенню ефективності комунікаційного процесу і забезпечуватиме встановлення прямих і зворотних зв'язків між окремими підрозділами та апаратом управління підприємства (рис.).

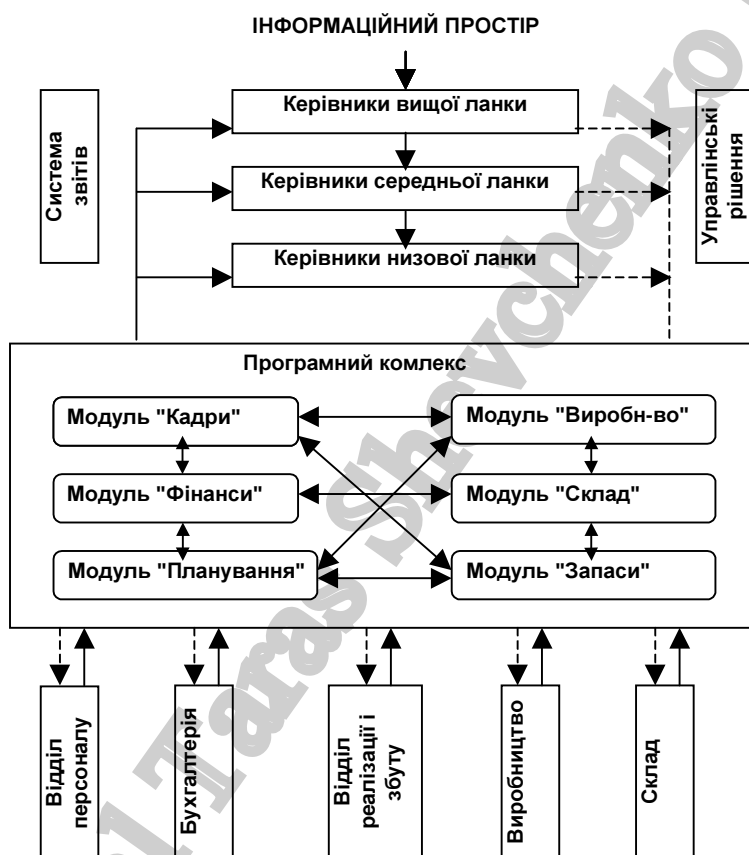


Рис. Схема інформаційних потоків на підприємстві

Як показано на рисунку, за допомогою відповідного програмного комплексу встановлюються тісні зв'язки між керованою і керуючою підсистемами, що надає можливість керівникам приймати більш обґрунтовані й оперативні рішення, а підлеглим – своєчасно їх виконувати. Слід відзначити, що підвищення економічної ефективності діяльності підприємства в результаті впровадження інформаційної системи управління може проявлятися по-різному. Як можливі фактори, що визначають сукупний ефект від автоматизації, часто розглядають наступні складові [3, с. 8]: загальна вартість володіння (total cost of ownership, TCO), що включає вартість програмного забезпечення, апаратні засоби, вартість зовнішнього обслуговування і витрати на оплату праці; термін впровадження (time to implement, TTI); повернення інвестицій (return on investment, ROI); чиста приведена вартість (net present value, NPV), включає вартість програмного забезпечення, апаратних засобів, консультаційних послуг, зарплати, витрат після впровадження і віддачу від інвестицій. Як показує досвід, після

впровадження інформаційної системи на підприємстві скорочуються складські запаси в середньому на 17 %, терміни виконання замовлень скорочуються в середньому на 7–20 %, продуктивність праці персоналу підвищується в середньому на 10 % [4]. Крім того, підприємство, незалежно від сфери діяльності, отримує низку переваг. Більша частина цих переваг не має кількісного виміру, тому їх можна вважати якісними показниками ефективності діяльності підприємства [5, с. 117]. До цих показників належать:

1. Поліпшення можливостей прогнозування і планування діяльності підприємства, що підвищує ефективність виробничого процесу в цілому.
2. Скорочення терміну виходу на ринок нових товарів і послуг за рахунок оптимізації бізнес-процесів.
3. Поліпшення якості обслуговування клієнтів і взаємин з поставальниками.
4. Скорочення кількості непотрібних операцій за рахунок зведення інформації в єдиній базі даних.
5. Стандартизація та уніфікація бізнес-процесів у всіх підрозділах підприємства.
6. Оптимізація виробничої програми підприємства.

Отже, впровадження інформаційної системи на промисловому підприємстві – досить складний процес у зв'язку з високою вартістю програмного продукту, тривалим терміном підготовки фахівців для роботи з цим програмним продуктом та інших причин. У будь-якому випадку інформаційна система управління – це засіб для підвищення якості управлінської праці, прийняття правильних стратегічних і оперативних рішень на основі автоматизованої обробки даних. Водночас автомати-

зована система управління – це не лише інструментарій для бізнесу, а й технологія його ведення.

1. Турчин С. Автоматизация управления...из "коробки" // Компьютерное обозрение. – 2001. – № 7. – С. 16-23.
2. Черненко М. Реализация управленческих концепций в средних интегрированных системах // <http://www.management.com.ua>.
3. Зырьнов М. Эффективность ERP можно оценить // Computerworld. – 2002. – № 6. – С. 7-10.
4. Некрасова Е. Информационная система предприятия: эффекты или эффективность? // <http://www.cio-world.ru>.
5. Черноволентко И. Ф. Экономика информационных систем. – Донецк, 2002.

Надійшла до редколегії 30.03.04

І.О.Падалка, асп.

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Розглянуто особливості функціонування міжнародного валютного ринку на сучасному етапі розвитку міжнародної валютно-фінансової системи та його роль у розвитку міжнародної економіки.

Specific features of the international money-market operations at the modern stage of the international financial system development and its impact on the global economy are considered.

Міжнародна валютно-фінансова система (international monetary system) – закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва [1, с. 20-22]. Валютні відносини виникають на національному та міжнародному рівні. На національно-державному рівні вони формують національну валютну систему, яка включає валютні відносини країни, її інституціональні форми, що визначаються валютним і фінансовим законодавством, розгалужену сукупність інфраструктурних підрозділів, що забезпечують функціонування національної валютної системи. Таким чином, національну валютну систему формують такі головні компоненти: національна грошова (валютна) одиниця; офіційні золотовалютні резерви; паритет національної валюти та механізм формування валютного (обмінного курсу); умови конвертованості валюти; наявність чи відсутність валютних обмежень; банківські та кредитно-фінансові установи, валютні біржі; порядок здійснення зовнішньоторговельних розрахунків; система валютного регулювання та валютного контролю.

Міжнародна валютна система охоплює всю світову економіку. Її розвиток пов'язаний із формуванням світового ринку, єдиної системи світового господарства внаслідок поглиблення і диверсифікації міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації економічного життя та глобалізацією міжнародної економіки. Як зазначають у своїх дослідженнях А.С.Філіпенко та В.І.Мазуренко, головними елементами сучасної валютної системи є [2, с. 55-60]: національні резервні та колективні валютні одиниці; механізм валютних паритетів та обмінних (валютних) курсів; умови взаємної конвертованості валют; умови функціонування міжнародних валютних ринків.

Міжнародна валютна система регулюється нормами національного та міжнародного права, інструментами та положеннями, що випливають із спільно розроблених і прийнятих країнами документів та угод [3, с. 15-18].

Характер функціонування міжнародної валютно-фінансової системи та ступінь її усталеності залежить від відповідності цієї системи та відносин, які в ній склалися, реальним потребам світового господарства, розстановці сил та співвідношенню інтересів головних економічних суб'єктів міжнародної економіки. У зв'язку з цим міжнародна валютно-фінансова система повинна відповідати таким головним вимогам [5, с. 180-200]: забезпечувати міжнародний обмін, всю систему світових господарських зв'язків достатнім обсягом фінансо-

вих інструментів; мати певний запас міцності для стійкого функціонування в умовах перманентних структурних перебудов у різних складових світового господарства; бути достатньо еластичною для того, щоб гнучко пристосовуватися до динамічних змін і співвідношення внутрішніх і зовнішніх факторів функціонування міжнародних економічних відносин; забезпечувати по можливості збалансованість, гармонізацію економічних інтересів суб'єктів світових господарських зв'язків усіх структурних рівнів, починаючи від фірми (ТНК) і закінчуючи інтеграційними об'єднаннями типу ЄС.

Поглиблення міжнародного поділу праці (МПП), глобалізація світових господарських зв'язків детермінують необхідність поступової лібералізації міжнародних валютно-фінансових відносин та створення умов для взаємної уніфікації національних валютно-фінансових систем. Наслідком розвитку інформаційних технологій у фінансовій сфері є інтенсифікація міжнародних валютних трансакцій. Обсяг щоденних валютних угод збільшився з 250 млрд дол. в 1985 р. до 1,4 трлн дол. у 1999 р. (рекордний показник за останні п'ять років, в 2001 р. – 1,21 трлн дол.) [7].

Таким чином, рівень розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин, ступінь зрілості окремих її елементів і ланок вирішальною мірою впливають на всю структуру сучасних світових господарських зв'язків.

Валютні ринки – офіційні центри, де здійснюється купівля-продаж іноземних валют за національну по курсу, що склався на основі попиту та пропозиції. Міжнародний платіжний оборот, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних та фізичних осіб різних країн, обслуговується валютним ринком. У широкому розумінні валютний ринок – це сфера економічних відносин, які виникають при укладанні операцій купівлі-продажу іноземної валюти, а також операцій по руху капіталу іноземних інвесторів [9, с. 30-32]. На валютному ринку відбувається узгодження інтересів інвесторів, продавців і покупців валютних цінностей. Західні економісти характеризують валютний ринок з організаційно-технічного погляду як суцільну мережу сучасних засобів зв'язку, які поєднують національні та іноземні банки та брокерські фірми.

Операції з обміну валют існували з давніх часів у формі міняльної справи в стародавньому світі в середні віки. Однак валютні ринки в сучасному розумінні склалися в XIX ст. Цьому сприяли такі передумови [8, с. 30-32]: розвиток міжнародних економічних зв'язків; створення світової валютної системи, яка покладала на кра-

їни-учасниці певні зобов'язання щодо їх національних систем; значне поширення кредитних засобів міжнародних розрахунків; посилення концентрації та централізації банківського капіталу, розвиток кореспондентських відносин між банками різних країн, поширення практики ведення поточних кореспондентських рахунків в іноземній валюті; вдосконалення засобів зв'язку – телеграфу, телефону, телексу, що допомагають спростити контакти між валютними ринками та понизити ступінь кредитного і валютного ризику; розвиток інформаційних технологій, швидкісна передача повідомлень про курси валют, банки, стан їхніх кореспондентських рахунків, тенденції в економіці та політиці.

У міру розвитку національних ринків та їх взаємних зв'язків склався єдиний валютний ринок для провідних валют у світових фінансових центрах. Сучасні міжнародні валютні ринки характеризуються такими основними особливостями: 1. Інтернаціоналізація валютних ринків на базі інтернаціоналізації господарських зв'язків, широке використання електронних засобів зв'язку і здійснення операцій та розрахунків по них. 2. Операції здійснюються безперервно протягом доби поперемінно в різних частинах світу. Робота на валютних ринках проходить відповідно до календарних діб і часових поясів від нульового меридіану, який проходить через Гринвіч – Greenwich Meridian Time (GMT), починається у Новій Зеландії (Веллінгтон) і проходить послідовно часові пояси у Сіднеї, Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Москві, Франкфурті-на-Майні, Лондоні, Нью-Йорку та Лос-Анджелесі. 3. Техніка валютних операцій уніфікована, розрахунки здійснюються по кореспондентських рахунках банків. 4. Широкий розвиток валютних операцій з метою страхування валютних та кредитних ризиків. При цьому валютні операції, які практикувалися раніше і мали своє відображення в банківських балансах, замінюються строковими та іншими валютними угодами, які враховуються в позабалансових статтях. 5. Спекулятивні та арбітражні операції набагато переважають валютні операції, пов'язані з комерційними угодами, кількість їх учасників значно зросла і включає не тільки банки і ТНК, але й інші юридичні і навіть фізичні особи. 6. Нестабільність валют, курси яких подібно своєрідному біржовому товару мають часто свої тенденції, що не залежать від фундаментальних економічних факторів. Світовий валютний ринок – самий потужний та ліквідний, але занадто чутливий до економічних та політичних новин.

З функціонального погляду валютні ринки забезпечують [3, с. 58-60]: своєчасність здійснення міжнародних розрахунків; страхування валютних і кредитних ризиків; взаємозв'язок світових валютних кредитних і фінансових ринків; диверсифікацію валютних резервів банків, підприємств, держави; регулювання валютних курсів (ринкове та державне); отримання спекулятивного прибутку їх учасниками у вигляді різниці курсів валют; проведення валютної політики, яка спрямована на державне регулювання економіки, а в останній час – як складова частина макроекономічної політики в рамках групи країн ("велика сімка", ОЕСР, ЄС).

За обсягом валютний ринок значно переважає інші сегменти фінансового ринку. Так, щоденний обсяг операцій у 2000 р. на ринку акцій оцінювався в 100–150 млрд дол., на ринку облігацій – 500–700 млрд дол., а на валютному ринку – 1,4 трлн дол. у 1998 р. і 1,21 трлн дол. у 2001 р. (проти 205 млрд дол. у 1986).

З інституціонального погляду валютні ринки – це сукупність банків, брокерських фірм, корпорацій, особливо ТНК. Банки здійснюють 85-95 % валютних операцій між собою на міжбанківському ринку, а також з торговельно-промисловою клієнтурою. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються

уповноваженими, девізними або валютними. Не всі девізні банки можуть брати участь в операціях на валютному ринку. Величина банку, його репутація, ступінь розвитку закордонної мережі відділень та філій, обсяг угод, які укладаються через банк міжнародних розрахунків, – ці фактори значною мірою визначають його роль на валютних ринках. Певну роль відіграють валютні обмеження, які періодично вводяться на ринку, стан телефонного зв'язку в місцях, де розташований банк, а також його політика. Тому найбільший обсяг валютних операцій припадає на долю транснаціональних банків (ТНБ): CITIBANK, Chase Manhattan Bank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Barclays Bank, Union Bank of Switzerland, Sumitomo Bank, Mitsubishi Bank, ABN Amro та інші [5, с. 113-118]. Ці банки укладають угоди на досить значні суми (100–500 млн дол.), тоді як стандартна угода від 1 до 10 млн дол. завдає чуттєвого впливу на стан валютного ринку і має конкурентну перевагу в боротьбі за вигідні угоди. Володіючи мережею закордонних відділень, вони цілодобово проводять валютні операції через них.

Новими учасниками валютного ринку стали інвестиційні фонди, які здійснюють диверсифіковане управління портфелями активів, розміщуючи валюти у високоліквідні та надійні цінні папери урядів та корпорацій різних країн. Найвідомішими є фонди Quantum Джорджа Сороса, фонд Dean Witter, міжнародний хедж-фонд Long-Term Capital Management. У коло учасників валютного ринку входять центральні банки країн, які через ці ринки керують валютними резервами, підтримують курс національної валюти, проводять валютні інтервенції, а також регулюють процентну ставку по вкладеннях у національній валюті. Найбільший вплив на світові валютні ринки справляють центральні банки США (Федеральна резервна система), Німеччини та Великобританії.

Учасниками валютного ринку є інститути небанківського характеру (страхові та пенсійні фонди, інвестиційні компанії). Однак ці інститути використовують на ринку як посередників брокерські фірми, які є ще одним важливим учасником валютного ринку. У числі переваг роботи з брокером – анонімність укладання угод, безперервність процесу котирування, можливість пропонувати власні ціни. Обсяги валютних операцій брокерів постійно зростають, охоплюючи близько 30 % валютних операцій, на Лондонському ринку – 35 %, а по операціях у доларах дещо вище. У середині 90-х років з'явилися електронні брокери, які здійснювали, наприклад, у Токіо в 1997 р. близько 50 % операцій долар-єна. Провідне становище серед брокерсько-дилерських фірм займають Merrill Lynch Pierce Fenner & Smith, E.F.Hutton, Goldman Sachs, Morgan Stanley та ін.

Крупні банки, в першу чергу ТНБ, мають валютні відділи, обладнані ЕОМ, телефонним та телексом зв'язком з іншими банками, посередницькими брокерськими фірмами та світовими фінансовими центрами. Вони підключені за допомогою відеозв'язку до телеграфного агентства (Рейтер або ін.), яке постійно повідомляє про важливі політичні та економічні події, а також про курси валют.

Використання ЕОМ дозволяє здійснювати щохвилинний контроль позиції банків у різних валютах, а також операції з окремими банками. Автоматизована обробка операцій збільшує можливість оборотів, гарантує точність та своєчасність переказу та надходження валюти. Розвиток системи телекомунікацій на основі системи СБІФТ дозволяє швидше і з меншими витратами здійснювати операції та перекази по них, а саме отримувати підтвердження надходження валюти вранці на наступний день після укладання угоди, тобто раніше реального її

зарахування на рахунки банків. Електронна система Рейтер-ділінг [7] дає можливість банкам моментально встановлювати контакт і укласти угоди із зацікавленими банками, які підключені до цієї системи, що дозволяє економити час пошуку партнера на ринку. Однак достатньо дороге електронне та комп'ютерне обладнання доступне лише великим банкам, які домінують на валютному ринку. Вартість обладнання торговельної зали, абонування системи Рейтер та Телерейт, комп'ютерів та програмного забезпечення угод становить мільйони доларів, а великих залів – десятки мільйонів. Найбільші банки світу розпочали впровадження концепції віртуальних банків, яка дозволяє їх клієнтам проводити певний набір операцій з управління власним рахунком з віддаленого терміналу, здійснювати купівлю і продаж валюти на світових валютних ринках, не виходячи з дому.

У другій половині 90-х років існуючі ділінгові системи ("REUTERS dealing 2000", "Telerate", "Tenfore" та ін.) були доповнені електронними брокерськими системами, які інтенсивно використовуються для електронних торгів парами валют. Із загальної кількості конверсійних операцій у 2001 р. на операції долар-євро припадало 30 %, долар-єна 20 %, фунт-долар – 11 % і 50 % на інші пари валют [7].

Розрізняються світові, регіональні, національні (місцеві) валютні ринки залежно від обсягу, характеру валютних операцій, кількості валют, що використовуються, та ступеня лібералізації [10, с. 459-463]. Світові валютні ринки зосереджені в міжнародних фінансових центрах. Серед них слід виділити валютні ринки в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюриху, Токіо, Сянгані, Сінгапурі, Бахрейні. На світових валютних ринках банки проводять операції з валютами, які широко використовуються в світовому платіжному обороті, і майже не укладаються угоди з валютами регіонального та місцевого значення незалежно від їх статусу та надійності. Провідне становище зберігає Лондонський валютний ринок (400–450 млрд дол., або більше 30 % щоденних валютних угод у світі). Цей показник в 9 разів перевищує обсяг валютних операцій в Парижі, у 5 разів – у Франкфурті-на-Майні, в 2 рази – в Нью-Йорку. 40 % світового валютного обороту припадає на європейський ринок, 40 % – на американський і 20 % – на азійський ринок.

На регіональних та місцевих валютних ринках здійснюються операції з деякими конвертованими валютами. В їх числі сінгапурський долар, саудівський реал, кувейтський динар та ін. Котирування валют, що використовується для валютних операцій у певному регіоні, відносно регулярно здійснюється банками даного регіону, а валют місцевого значення – банками, для яких ця валюта є національною й активно використовується в угодах з місцевими клієнтами.

Торгівля валютами зосереджена на двох основних майданчиках [11, с. 211-213]: FOREX (Foreign Exchange) –

міжбанківський валютний ринок, який торговельним майданчиком можна назвати лише умовно; Chicago Mercantile Exchange (International Monetary Market) & Globex – під час роботи біржі торгівля строковими контрактами відбувається на IMM (підрозділ CME), у позабіржовий час – на GLOBEX.

Валютний ринок в Україні існує у вигляді Міжбанківського валютного ринку і належить до категорії місцевих валютних ринків. Перші торги ф'ючерсними контрактами в нашій країні пройшли в 1994 р. на Придніпровській валютній біржі. У 1996-1997 рр. торгівлю валютними деривативами було організовано на Київській універсальній біржі (КУБ). У грудні 1997 р. почала працювати секція строкової торгівлі на УМББ, але вже в квітні наступного року учасники ринку втратили інтерес до даного виду діяльності. Серед причин можна виділити домінування спекулятивних інтересів, відсутність на ринку хеджерів, недосконалість податкового законодавства, висока ризикованість операцій тощо [11, с. 235-239].

Валютні ринки – одна з важливих складових світового господарства – різко реагують на зміну в економіці і політиці, впливаючи на них в зворотному напрямку. Інтернаціоналізація господарського життя сприяє розвитку валютних ринків. Обсяг угод на них перевищує щоденно відмітку в трильйон доларів. Різкі коливання курсових співвідношень ускладнюють діяльність валютних ринків. Механізм валютних ринків створює умови для валютних спекуляцій, оскільки він дає можливість укласти угоди, не маючи в наявності валюти. У результаті валютних операцій посилюється стихійний рух "гарячих" грошей, вплив капіталу, коливання валютних курсів. "Валютна лихоманка" завдає пагубного впливу на слабкі валюти, підвищує нестабільність валютно-економічного становища окремих країн, світової економіки та валютної системи. Валютні труднощі, які ускладнюються стихійною діяльністю валютних ринків, негативно впливають на економічну політику країн світу і є важливою проблемою при узгодженні їх дій щодо регулювання економіки.

1. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. – М., 1999.
2. Валютный рынок и валютное регулирование: Учеб. пособие / Под ред. И.Н.Платоновой. – М., 1996.
3. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини: Підручник / А.С.Філіпенко, В.І.Мазуренко та ін. / За ред. А.С.Філіпека. – К., 1997.
4. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право: Підручник. – К., 1995.
5. Красавина Л.Н. Международные кредитные и валютно-финансовые отношения: Учебник / Под. ред. Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2000.
6. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Н.С.Рязанова – К., 2001.
7. Банк міжнародних розрахунків (Базель, Швейцарія) // www.bis.org.
8. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Н.С.Рязанова – К., 2001.
9. Міщенко В.І., Науменков С.В. Валютне регулювання. – Суми, 1995.
10. Маршал Джон. Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. – М., 1998.
11. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Управління валютними ризиками: Навч. посібник. – К., 1998.

Надійшла до редколегії 29.03.04

О.Ю.Пасенченко, асп.

МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ ПРОНИКНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

Розглянуто маркетингові ризики проникнення підприємств на міжнародні ринки, які зумовлені високим ступенем невизначеності та динаміки середовища міжнародного бізнесу. Показано політичну, економічну та соціокультурну структурні складові маркетингових ризиків.

Marketing risks of enterprises' penetration on foreign markets, which are caused by high level of uncertainty and dynamics of international business environment. The marketing risk involves the political, economic and socio-cultural components

Активізація міжнародних інвестиційних процесів та необхідність включення національних економік до світових інтеграційних процесів сприяє залученню національних підприємств до глобальної світової господар-

ської системи. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства набуває принципово нових ознак, серед яких вихід на зовнішні ринки розглядається як об'єктивна необхідність. Це пов'язано з дією ряду політичних і еко-

номічних факторів: ослабленням маркетингових можливостей чи зміни кон'юнктури на внутрішніх ринках, а також появою нових ринкових можливостей. Численні галузі промисловості є глобальними галузями, і фірми, які працюють на міжнародному ринку, прагнуть до зниження витрат та зростання популярності.

У той же час проникнення підприємств на міжнародні ринки пов'язане зі значними ризиками. За таких умов одним з найбільш важливих моментів управлінської діяльності підприємства є врахування особливостей країни-партнера та аналіз факторів зовнішнього ринкового середовища. Серед ризиків проникнення підприємств на міжнародні ринки вагоме місце належить оцінці маркетингових ризиків. Маркетингові ризики – це сукупність ризиків, які властиві маркетинговій сфері діяльності компанії, тобто вони характеризуються ймовірністю виникнення певних подій та їх послідовності, які створюють труднощі або ж роблять неможливим досягнення цілей на окремих етапах маркетингової діяльності або ж у цілому у сфері маркетингу [3].

Вітчизняні та зарубіжні джерела з питань ризиків та міжнародного інвестування називають потенційні ризики виходу компанії на ринок інвестиційними або країніними. Однак незалежно від їх назви та критеріїв класифікації, суть їх полягає в тому, що це ризики, пов'язані з особливостями середовища зовнішніх ринків країни-партнера. Поряд з цим, розглядаючи глобальний маркетинг та оцінюючи процеси проникнення підприємств на міжнародні ринки, мова йде про зовнішні маркетингові ризики, до яких відносять об'єктивний ризик невизначеності та високої динаміки факторів середовища міжнародного ринку [4].

Аналіз середовища зовнішніх ринків отримав назву SLEPT аналіз і використовується з метою ідентифікації тих чинників макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), які суттєво впливають або можуть вплинути на майбутню діяльність фірми на зарубіжних ринках [5]. Крім цього, оцінка зовнішнього ринкового середовища включає аналіз існуючих у даний момент тенденцій з перспективою їх розвитку в майбутньому.

При оцінці перспектив проникнення підприємств на зарубіжні ринки важливе значення мають, насамперед, потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку при припустимому рівні ризику [2].

Міжнародне маркетингове середовище країни характеризується сукупністю макроекономічних показників (темпи економічного росту, норма прибутку, рівень і динаміка інфляції, споживчий попит населення), наявністю і співвідношенням факторів виробництва, розвиненістю інфраструктури тощо. Для оцінки ризику проникнення підприємства на зовнішні ринки суттєве значення має врахування повного переліку факторів, що визначають ризик. Сукупність факторів ризику повинна відображати всі умови зовнішнього ринкового середовища, які призводять до збитків. Справедливо зауважити, що маркетинговий ризик при проникненні підприємства на зовнішній ринок характеризує рівень невизначеності прогнозу щодо одержання прибутку на цьому ринку.

Види маркетингових ризиків при проникненні підприємства на міжнародні ринки, які задовольняють цю умову, тобто відображають зовнішнє середовище бізнесу, представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Маркетингові ризики проникнення підприємств на міжнародні ринки

Види ризику		
Політико-правові ризики	Економічні ризики	Соціокультурні ризики
політична нестабільність у країні; внутрішні заворушення; зовнішні конфлікти; можливість націоналізації власності або накладення економічних санкцій з політичних мотивів; розбалансованість державної політики; відсутність державної політики підтримки підприємництва; позиція держави по відношенню до іноземного капіталу; захищеність власності і прав особистості; процедура регулювання господарської діяльності; механізм проникнення підприємства на ринок; ступінь досконалості зовнішньоекономічного законодавства; відповідальність за порушення контрактних зобов'язань; ступінь захисту внутрішнього ринку; митна політика	нестабільність економічної системи; динаміка ключових макроекономічних показників (ВНП країни, ВНП на душу населення, рівень інфляції); нестабільність обмінного курсу; темпи економічного зростання; доступність ресурсів та їх вартість; динаміка розвитку ринку; рівень конкуренції у галузі; високі вхідні бар'єри в галузі; ємність ринку; розвиненість споріднених галузей; розвиток ринкової інфраструктури; підприємницька активність	культурний фон країни; національні стереотипи поведінки; мовні бар'єри; бар'єри невербального спілкування; культура ведення бізнесу (звички, традиції, норми); наявність етнічних чи релігійних конфліктів; рівень соціальної напруженості; рівень злочинності

Превалювання якісних параметрів серед сукупності параметрів маркетингового ризику тієї чи іншої країни ускладнює його точне визначення. Оцінка подібних показників, як правило, здійснюється на основі публікацій інформаційних агентств. Традиційно проведення експертно-аналітичного оцінювання інвестиційного клімату пов'язане з виведенням інтегрального показника ризику та відповідним ранжуванням країн шляхом визначення їх інвестиційного рейтингу через аналіз факторів їхнього політичного, економічного, соціально-культурного середовища, ресурсів та інфраструктури.

Деталізація факторів, їх компонування, методи їх кількісної та якісної оцінки залежать від цілей та конкретних завдань тієї чи іншої інформаційно-аналітичної сис-

теми. Для цього відповідно до специфіки фірми визначається лише перелік важливих для фірми факторів і питома вага кожного з них (за бальною шкалою, наприклад від 1 до 10, 1 до 100, 0 до 1). Стан критерію також оцінюється за такою шкалою. Заключною оцінкою критерію є добуток балу його питомої ваги та балу стану. Така методика використана в наступному прикладі (табл. 2). Крім того, у ньому чисельник дробу означає оцінку стану фактора в балах у тій чи іншій країні, а знаменник – результат добутку питомої ваги фактора та оцінки його стану.

Таблиця 2. Приклад оцінки ризиків [1]

Фактори	Питома вага фактора у балах	Країна	Група країн	Регіональний блок
		X	Y	Z
Загальні				
Політична стабільність	8	3/24	8/64	10/80
Економічна стабільність	8	2/16	8/64	8/64
Стійкість валюти	5	1/5	2/10	8/40
Конвертування валюти	10	0/0	1/10	7/70
Податкові пільги	10	5/50	3/30	5/50
Інші пільги для інвестора	2	5/10	3/6	8/16
Якість інфраструктури	9	2/18	4/36	10/90
Можливість бути базою для збуту в сусідні країни	10	0/0	6/60	9/90
Перспектива економічного росту	5	8/40	6/30	4/20
Усього		163	310	520
Специфічні				
Доход на душу населення	7	2/14	3/21	9/63
Конкуренція	4	1/14	3/12	8/32
Ввізні тарифи	10	5/50	5/50	5/50
Можливий розмір продажу	8	1/8	2/16	9/72
Законодавче забезпечення	9	1/9	3/27	9/81
Вартість робочої сили	1	1/1	2/2	8/8
Продуктивність праці	2	3/6	4/8	8/16
Податки на іноземців	5	7/35	8/40	9/45
Вартість сировини та матеріалів	4	2/8	5/20	8/32
Вартість фрахту	3	8/24	8/24	8/24
Усього		159	220	423
Усього балів		322	530	943
Привабливість ринку для фірми		низька	середня	висока

Найвідомішими авторитетними системами оцінок інвестиційного клімату є рейтинги Institutional Investor, Euromoney та BERI. У дослідницьких цілях використовуються інші (більш вузькі чи розширені) експертно-аналітичні та прогностичні системи.

Проведений аналіз свідчить, що фактори ризику проникнення підприємств на міжнародні ринки відображають усі умови зовнішнього ринкового середовища, які призводять до збитків, тобто пов'язані з ринковими загрозами та особливостями середовища зовнішнього ринку. Маркетингові ризики – це сукупність ризиків, які властиві маркетинговій сфері діяльності компанії, тобто вони характеризуються ймовірністю виникнення певних подій та їх послідовності, які створюють труднощі або ж роблять неможли-

вим досягнення цілей на окремих етапах маркетингової діяльності або ж у цілому у сфері маркетингу.

Маркетинговий ризик при проникненні підприємства на зовнішній ринок характеризує рівень невизначеності прогнозу щодо одержання прибутку на цьому ринку.

1. Булатов А.С. Вывоз капитала: своя компания за рубежом: Пособие для предпринимателей. – М., 1996.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К., 1998.
3. Старостина А.А., Кравченко В.А. Риск-менеджмент в маркетинге // <http://www.4p.com.ua/som/9.html>.
4. Старостина А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: Навч. посіб. – К., 2003.
5. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: Навч. посібник. – К., 2001.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Д.М.Слинько, асп.

ЕЛЕКТРОННИЙ ГРОШОВИЙ ОБІГ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА УКРАЇНІ

Розглянуто питання виникнення та розвитку нового виду валют у міжнародних валютних відносинах – приватних електронних грошей. Проаналізовано переваги та недоліки приватних електронних грошей, проблеми, що перешкоджають їх поширенню, а також можливі заходи для державного регулювання їх емісії та обігу.

The rise and development of private electronic money as a new type of currency in the international monetary relations are considered. Advantages and shortcomings, impediments to the development and possible procedures of the state regulation of the issuance and circulation of the private electronic money are studied.

Одним з найбільш помітних аспектів розвитку міжнародної валютної системи наприкінці ХХ ст. став стрімкий вихід окремих національних валют за межі своїх країн. Це явище економісти називають детериторіалізацією грошей [4, с. 10]. Для більшості людей гроші є суто національними і повністю ізольовані – кожна валюта випускається суверенною державою і виключно використовується в межах територіальних кордонів держави для всіх стандартних монетарних цілей (засіб обміну, засіб збереження цінності, засіб платежу). У той же час спостерігається тенденція до інтенсивної міжнародної конкуренції між валютами, що вже існує в багатьох частинах світу. Обіг національних валют більше не пов'язується лише з кордонами країни-емітента. Декілька популярних валют, в основному американський до-

лар та євро, "змагаються" майже в кожній країні з їх національними валютами як засоби платежу [2, с. 26]. Результатом є фундаментальна трансформація географії грошей: якщо раніше існували порівняно ізольовані монетарні системи, тобто валютну "карту світу" можна було поділити на території за валютною ознакою, то нині ситуація більш заплутана, а валюти мають певну ієрархію. Часто залишається поза увагою той факт, що на практиці територіальні валюти існують не більше двох сторіч.

Легко побачити практичні переваги територіальних валют. У будь-якій країні економічний ефект буде максимальним, коли в обігу знаходиться одна валюта. Політично національні гроші являють собою в певному розумінні засіб національної самоідентифікації, так са-

мо, як і практичний засіб ізолювати націю від іноземного впливу або загрози. Але до початку 19 ст. жоден уряд навіть не думав встановлювати формальну монополію на випуск і використання грошей у межах політичних володінь, а макроекономіка ще не була винайдена. Обіг валют між країнами був не тільки прийнятним, а й поширеним, монетарної політики як такої не існувало взагалі, а приватні гроші були звичайним явищем.

Електронні гроші (які також часто називають цифровими валютами, комп'ютерними грошима або e-cash) в основному виявляються в двох виглядах: смарт-картки та мережеві гроші [3, с. 8]. Обидва засновані на записаних рядках цифр – інформації, закодованій у серії нулів та одиниць, які можуть передаватися й оброблятися в електронному вигляді. Смарт-картки, що є "технологічними нащадками" звичних і поширених кредитних карток, мають вмонтований мікропроцесор (чип), на який "завантажено" певну грошову цінність. Смарт-картки (або "електронні гаманці") можуть мати різні вигляди: від простих дебетових карток, які зазвичай можуть бути використані для однієї цілі і вимагають онлайн-авторизації для передачі цінності, до більш складних пристроїв для збереження цінності, які мають можливість перезавантаження, можуть бути використані для різноманітних цілей, і не потребують онлайн-авторизації. Мережеві гроші зберігають свою цінність на жорстких дисках комп'ютерів і складаються з різних програмних продуктів, які дозволяють передачу купівельної спроможності через електронні мережі. Обидві форми електронних грошей все ще перебувають у "дитячому" віці.

Більш ранні їх види, датовані біля десятиріччям тому, мали на меті просто полегшити проходження платежів за допомогою електронних технологій. Вони включали різні системи, засновані на картках, які називалися Mondex, Visa Cash, а також мережеві системи DigiCash (пізніше eCash), CyberCoin та NetCash. Ці системи діяли за принципом повної передоплати користувачами, тому кожна з них функціонувала не більше як зручний "уповноважений" звичайних грошей, тобто щось на зразок відомих дорожніх чеків. Небагато з них набули популярності серед великої кількості користувачів, а багато взагалі вже відійшли в історію.

Пізніші версії, в основному основані на мережах, були більш амбіційними, маючи на меті створити істинні заміники традиційних грошей. Найбільш широко розкритою в США є Flooz, форма валюти, яка може бути використана для купівель на деяких веб-сайтах. Інші приклади – Beenz, Cybergold та iPoints у Великій Британії. Електронні гроші цих систем можуть бути отримані іншими шляхами, ніж повна передоплата, зазвичай як винагорода за купівлю товарів та послуг у певних продавців. Подібно до накопичених миль в авіапасажирів, що часто подорожують, кожна з цих віртуальних валют може слугувати мірою цінності і засобом накопичення, а потім бути використана як засіб платежу.

Хоча жодна з нових грошових одиниць поки що не знайшла широкого вжитку, смарт-картки і мережеві гроші, очевидно, мають можливість стати більш поширеними і загальноприйнятими. Стимулом таких інновацій є сеньйораж – прибуток, який може бути отриманий як різниця між витратами на випуск грошей і цінністю, яку ці гроші можуть купити. Тобто гроші можна заробити, створюючи гроші. Цей мотив змусить різні типи підприємств і інституцій – як банки так і небанківські установи – робити все, щоб запровадити нові форми електронних грошей, які вони тільки можуть запровадити. Іншими словами, "електронний сеньйораж" буде клю-

човим моментом в акумулюванні багатства і влади в XXI ст. Головним в акумулюванні електронного сеньйоражу буде здатність цих компаній знайти привабливі і, головне, переконуючі шляхи запропонувати смарт-картки або мережеві гроші в кредит, що виражений новими грошовими одиницями, у такий самий спосіб, як сьогодні комерційні банки створюють гроші, видаючи позики, деноміновані в державних грошових одиницях.

Різниця між ранніми і пізніми версіями електронних грошей є суттєвою. Більш ранні експерименти, такі як Mondex або DigiCash, просто збільшували швидкість обігу, а грошові потоки рухалися, використовуючи існуючі грошові кошти в традиційних валютах. Ліквідність підвищувалася, але платежі все ще потребували проходження через систему комерційних банків, дебетуючи чи кредитуючи рахунки третіх сторін. Отже, не існувало ніякої фундаментальної загрози функціям центральних банків, які зберігали контроль за механізмом розрахунків.

Більш пізні системи (Flooz або Beenz), навпаки, мали потенційну можливість створювати нові розрахункові механізми, повністю незалежні від існуючої грошової маси. Нові грошові одиниці, засновані на альтернативних засобах обігу, створювали власну систему обігу, існування якої зовсім не потребувало існування традиційної системи розрахунків.

У світі, який все більше звикає до вибору між валютами, не виглядає дивною ситуація, коли до валютного "меню" додаються нові потенційно привабливі віртуальні гроші. Навпаки, розвиток електронних грошей виглядає скоріше як замикання кола після відносно короткої (за історичними мірками) проміжної стадії монополії національних валют. Валютна географія сьогодні має тенденцію до стрімкого повернення до детериторіалізованої моделі, яка існувала до ери територіальних валют. З цього погляду тенденції до розвитку електронних грошей виглядають не тільки природними, а й неминучими.

Однією з головних перешкод електронним грошам є проблема довіри: як добитися впевненості в будь-якій новій формі грошей. Багато людей вважають, що загальноприйнятність тієї чи іншої валюти може впливати лише з міцності певної суверенної держави. Згідно з "державною теорією грошей" Георга Кнаппа, всі гроші є продуктом закону і їх використання залежить від державних актів, якими встановлюється, що національна валюта має прийматися при всіх платежах, сплаті податків та є борговим зобов'язанням держави. Але насправді гроші – це те, що на думку людей буде прийматися іншими, за будь яких обставин. Іншими словами, гроші більше не мають у своїй основі об'єкти, що мають внутрішню цінність, як, наприклад, золото чи срібло [4, с. 16]. Вони мають цінність лише тому, що люди в них вірять. Наприклад, гроші створюються банківською системою, яка приймає депозити і видає кредити.

На користь такої позиції говорить ціла низка прикладів з історії грошового обігу – від гральних карт, які мали обіг у французьких колоніях Північної Америки в 17 та 18 ст., до сигарет та жувальної гумки, які функціонували в повоєнній Німеччині. Ці приклади показують, що могутність держави не є єдиним джерелом довіри до грошей. Останні приклади вільного банківського обігу між країнами дають очевидний приклад, що приватні емітенти завоюють загальну прийнятність для своїх продуктів.

Забезпечення довіри до новостворюваних електронних грошей буде нелегким ще й тому, що в економіці, як вже було згадано, велику роль відіграє фактор інерційності використання певного типу грошей. Монетарна історія показує, що завжди існує тенденція до ринкового

опору швидкій адаптації нових форм грошей, якими би привабливими вони не були. Наприклад, американському долару знадобився досить тривалий час, щоб витіснити британський фунт стерлінгів з позиції головної міжнародної валюти.

Отже, консерватизм стає серйозною загрозою для сприятливого запровадження електронних грошей. Але це не значить, що електронним грошам поставлено серйозний бар'єр. Навпаки, якщо обсяг трансакцій в електронних грошах зростатиме, скоріш за все, це спричинить більшу довіру до них і може зробити їх новим засобом платежу. Довірі до нових електронних валют може сприяти ефективні маркетингові програми або розумні рекламні технології. Як багато електронних валют може, врешті-решт, виникнути? Зі впевненістю можна стверджувати, що це не будуть тисячі валют. Принцип економії на масштабах говорить, що більш вигідним буде існування меншої кількості валют, аніж більшої. Привабливість будь-якої валюти прямо залежить від обсягу сфери її функціонування. Іншими словами, цінність певної валюти для суб'єкта залежить від того, скільки ще суб'єктів використовують цю валюту. Центральним тут є питання трансакційних витрат: витрат, пов'язаних з пошуком, домовленостями, невпевненістю та приведенням в силу контрактів. Трансакційні витрати є зворотно пропорційними кількості учасників ринку, які хочуть приймати певні валюти як засіб платежу. Чим більшим є обсяг трансакційної мережі певної валюти, тим більшою буде економія на масштабі, яка виникає від використання цієї валюти, а отже, існуватиме великий стимул скоріше скорочувати кількість електронних валют в обігу, аніж збільшувати його.

Поява електронних грошей у менш конкурентоспроможних країнах призведе до зростання кількості альтернативних валют в обігу, розмиваючи в такий спосіб і без того слабкий зв'язок між номінальним попитом і пропозицією національної валюти. Чим більше з'являтиметься валют-замінників, тим менший вплив на сукупні витрати матимуть зміни у грошових агрегатах в національній валюті. Монетарна політика, таким чином, стане більш слабкою [5, с. 39].

Розглянемо, які наслідки матимуть резервні центри, чії валюти широко використовуються за кордоном. До цього часу вони мали зиск від функціонування їх валют за кордоном і не відчували загрози монополії центральних банків всередині країни. Для таких країн ще не існувало перешкод, які б порушували зв'язок між пропозицією грошей і номінальним попитом. Для центробанків таких країн, таким чином, поява електронних грошей буде суттєвою не кількісною, а якісною зміною, яку вони відчують, як тільки хоча б одна електронна валюта набуде значної поширеності. Коли це станеться, центробанки розвинених країн також будуть залучені до конкуренції між валютами.

Перші електронні гроші були передані приблизно півтора сторіччя тому телеграфом. Сьогодні, завдяки революції в комп'ютерних та телекомунікаційних технологіях, трильйони доларів переходять з рук у руки електронним способом кожного дня. Більшість наших грошей існують лише в електронній формі, ми інколи забуваємо це, тому що в наших щоденних дрібних розрахунках домінує готівка. Хоча більшість електронних грошей все ще деноміновані в національних валютах, при-

вотно контрольовані гроші, що перебувають в обігу поза сферою впливу урядів, також з'являються в міжнародній валютній системі. Різні форми приватно емітованих електронних грошових одиниць призведуть до подальшого послаблення ролі національних валют.

Що стосується України, то тут про масову появу приватних електронних грошей говорити ще зарано. Емісія платіжних карток у нашій країні становить лише 5 млн штук, а смарт-картки лише починають впроваджуватися. Незважаючи на це, Національний банк України вже почав розглядати проблему регулювання приватних електронних грошей в Україні. Які саме заходи необхідно здійснити для такого регулювання? Тут варто звернутися до дослідження Європейського центрального банку (ЄЦБ). У своїй доповіді по електронному грошовому обігу він зазначає, що для підвищення ефективності монетарної політики треба виконати низку вимог. Зокрема, на думку аналітиків ЄЦБ, емітенти електронних грошей повинні бути суб'єктом пруденційного нагляду, беручи до уваги ризик, пов'язаний з випуском електронних грошей і важкість їх регулювання.

Також необхідно створити чітку і прозору законодавчу базу: права та обов'язки потенційних учасників електронного грошового обігу (клієнтів, торговців, емітентів та операторів) повинні бути чітко визначені та відслідковані. Крім того, схеми з електронними грошима повинні забезпечувати технічні, організаційні та процедурні заходи безпеки з метою визначити та запобігти можливим загрозам схемі, в першу чергу небезпеці підробки.

За прогнозами більшості економістів, вплив електронних грошей не буде настільки серйозним, щоб скласти конкуренцію традиційним валютам. Основним аргументом є незвичність нових валют, тоді як традиційні валюти вже зарекомендували себе протягом довгого часу. Інший аргумент проти – складність зберегти анонімність при електронних розрахунках, тоді як готівка дає таку можливість. Але тут слід зазначити, що електронні розрахунки в національних валютах також не забезпечують анонімність, і приватні електронні гроші не мають тут жодних недоліків. Але стрімкий розвиток онлайн-технологій та можливість заробити прибуток від сеньйоражу прискорить впровадження електронних грошей.

Не слід забувати й ще про одну суттєву загрозу розвитку електронних грошей – можливість застосування центральними банками адміністративних важелів регулювання, адже центробанки є органами державної влади. Але чи можлива така державна політика? Адже однією з основних характеристик кіберпростору є відсутність "прив'язки" до національної території. Емітенти приватних електронних грошей можуть уникнути заборони або контролю завдяки перенесенню своїх операцій під іншу юрисдикцію, так само як сучасні банки уникають оподаткування, реєструючи свої операції в офшорних територіях.

1. Richard McGuire. *The Privatization of Money*. Electronic Money's Challenge to the Nation State, 1996.
2. Benjamin J. Cohen. Electronic Money: New Day or False Dawn? // Review of International Political Economy. – 2001. – Vol. 8, № 2.
3. Hayek Friedrich Denationalization of Money – The Argument Refined. – 3-d edition. – London, 1990.
4. Грачева М. Эпоха электронных денег: звезда и смерть центральных банков // Мир электронной коммерции / Commerce World. – 2001. – № 10; 2000. – № 1-2.
5. European Central Bank // Report on Electronic Money. – Frankfurt am Main, 1998, August.

Надійшла до редколегії 29.03.04

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МІЖУРЯДОВІ ФІНАНСОВІ СТОСУНКИ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОМУ СВІТІ

Проаналізовано взаємозв'язок між глобалізацією світової економіки та розвитком суспільних фінансів. Головний висновок полягає в тому, що глобалізація стимулює регіоналізацію економіки країни; це, у свою чергу, призводить до посилення вимог щодо фінансової автономії регіональних та місцевих органів влади відповідно до збільшення попиту на місцеві суспільні блага. З цього погляду показано напрями розв'язання проблем, які виникають в Україні та інших постсоціалістичних країнах.

An interrelation between globalization of the world economy and the developments in public finance is studied. A principal conclusion is drawn that the globalization fosters regionalization of the domestic economy that in its turn triggers the claims for more fiscal autonomy of the regional and local authorities due to the increase in demand for local public goods. From this point of view, the challenges of Ukraine and other post-socialist countries are worked out.

Сьогодення характеризується значними зрушеннями щодо ролі різних рівнів суспільного управління: відбувається підвищення значення субцентрального уряду та зниження – національних; важливе місце належить тут глобалізації та регіоналізації. Проблеми децентралізації та структурних змін у міжурядових фінансах були проаналізовані в роботах ряду відомих економістів, зокрема Р.Прюдума [4, с. 201-220], А.Шаха [6], які з'ясували необхідність та основні чинники зміни ролі субцентрального уряду. Проте ці розвідки стосувалися в основному розвинених країн та країн, що розвиваються, тоді як проблеми децентралізації в постсоціалістичному світі в контексті глобалізації залишаються малодослідженими, хоч останнім часом і з'явилися публікації в цій галузі [5; 7].

Рівень децентралізації суспільних фінансів в окремій країні перебуває під впливом специфічного співвідношення різних чинників, яке різниться в окремих регіонах. Серед економічних чинників слід відзначити диверсифікацію потреб на суспільні послуги, яка створює сприятливі умови для здійснення заходів відповідно до висновків, які випливають з сформульованої теоретиками фіскального федералізму "теореми децентралізації", і появу технічної можливості для їх задоволення, посилення зовнішньоекономічної конкуренції; серед технологічних – технічний прогрес, який дозволяє зменшувати мінімальні ефективний розмір одиниць, які виробляють суспільні послуги, а отже, робити більш ефективним надання суспільних послуг урядами нижчого за національний рівня. Окремо слід наголосити значення такого економічного явища, як глобалізація світової економіки, яке є зовнішнім для національної економіки, проте суттєво підвищує потребу в децентралізації.

Глобалізація пов'язана із перетворенням економіки окремої країни на інтегрований елемент світової економіки із більш-менш вільними потоками капіталу, трудових ресурсів та товарів між країнами. За цих умов намагання забезпечити високу конкурентоспроможність національного виробництва стимулює національні держави до структурної адаптації, передачі все більшої частини важелів економічної політики на наднаціональний рівень. Глобалізація світової економіки та поступове зниження ролі національних урядів супроводжується регіоналізацією. Виникнення тенденції до регіоналізації ґрунтується на тому, що традиційна, вертикально побудована державна машина неспроможна адекватно реагувати на динаміку суспільних потреб; задоволення все більшої частини потреб індивідів і фірм здійснюється на місцях, оскільки саме у великих регіональних економічних центрах формуються ринки ресурсів та продукції, розвиваються новітні технології тощо. Диверсифікація попиту населення на товари, в тому числі регіонально зумовлена, змушує фірми вдаватися до нових підходів у реалізації продукції, до розробки новітніх маркетингових стратегій, смаки та уподобання споживачів стають вирішальним чинником розміщення, визначення структури та обсягів виробництва.

До цього необхідно додати те, що чинники регіонального значення, у тому числі пропозиція суспільних послуг, також змушує великі фірми здійснювати "регіоналізацію" своєї комерційно-виробничої діяльності, пристосовуючись до місцевих умов. Підвищення значення регіональної економіки обов'язково призводить до зміни ставлення до ролі органів влади субнаціонального рівня. Внаслідок своєї наближеності до місцевих соціальних та економічних проблем вони виявляються спроможними ефективніше враховувати новітні тенденції розвитку, аніж це робив би національний уряд (у цьому можна вбачати аналогію між більшою ефективністю дії меншої групи порівняно з більшою, економічне обґрунтування чого розробив М.Олсон [1, с. 44-45], у застосуванні до сектору суспільного управління, де менша група – місцева громада – має більшу зацікавленість у досягненні колективного блага, яким є економічний розвиток території, а також вірогідності досягати згоди громадян щодо того, що саме для цього треба зробити, порівняно з більшою – державою в цілому). Крім того, регіоналізація діяльності фірм висуває підвищені вимоги до якості суспільних послуг, які надаються субнаціональними урядами, тому що вона може впливати на рівень витрат (наприклад, такі чинники, як стан місцевої виробничої та соціальної інфраструктури). Транснаціоналізація економіки сприяє посиленню конкуренції між регіонами та великими муніципалітетами, а не тільки між окремими країнами за капітал, кваліфіковану робочу силу. Тож відбувається підвищення вимог до надання місцевих послуг, рівень яких значно впливає на притягальну силу того чи іншого регіону з позиції глобалізованого капіталу. А це, у свою чергу, вимагає надання територіальним органам влади більших можливостей щодо управління видатками та доходами для регулювання локальних економічних процесів, тобто децентралізації сектору суспільного управління. Більше того, ефективна децентралізація стає могутнім фактором конкурентоспроможності національної економіки, її привабливості для міжнародного капіталу.

Таким чином, тенденція до децентралізації ґрунтується, з одного боку, на неспроможності централізованої держави справитися з викликами, які виявляють сучасні глобалізовані продуктивні сили, а з іншого, зменшенні суспільної потреби в ролі центру порівняно з тим, якою вона була до останнього часу. Крім того, попит на децентралізоване вирішення суспільних проблем посилюється внаслідок укріплення "середнього класу", який зайняв домінуючі позиції в соціальній структурі західного суспільства, концентруючись у міських поселеннях, і вимагає передачу розв'язання проблем, пов'язаних із повсякденним життям, на ближчий для нього рівень.

Здійснення заходів з децентралізації має як економічне обґрунтування (наблизити виробництво суспільних послуг до споживача, краще задовольняти його зростаючі потреби), так і політичне (закріплення демократичних тенденцій у суспільстві, залучення громадсь-

кості до прийняття рішень). Тому не дивно, що тенденція до децентралізації відзначається в багатьох регіонах світу, як у країнах з усталеними традиціями демократії, так і країнах, які розбудовують засади сучасного демократичного суспільства.

Децентралізація має багато різних аспектів: політичні, адміністративні, фінансово-бюджетні та ринкові. Для економістів інтерес являє насамперед фінансова децентралізація, тобто перерозподіл на користь нижчих щаблів держави її доходів та видатків. Звичайно, фінансова децентралізація є важливим виміром процесу децентралізації, хоча не вичерпує всіх її проявів.

Дослідниками в більшості країн світу констатується децентралізація суспільних фінансів як щодо видатків, так і доходів. Проте не можна казати про однозначне домінування цієї тенденції. Аналіз суспільних фінансів ряду країн за даними МВФ, показує, що зміна структури суспільних фінансів відбувається, хоч і з різною інтенсивністю; наявна певна асиметрія динаміки процесу: перерозподіл ресурсів та видатків між рівнями держави в окремих країнах проходить у різних напрямках, певна стагнація процесу децентралізації в розвинених країнах, зокрема Європи, де в більшості країн відбувається зростання фінансової ролі центрального уряду, та інтенсивна децентралізація, зокрема у країнах Південної Америки [2, с. 26-29].

Для постсоціалістичних країн, де змінюється парадигма ролі держави в економіці, тенденція до децентралізації не вирізняється однозначністю. Більшість цих країн поки що не переживає інтенсивного процесу фінансової децентралізації, а в багатьох з них відбувається перерозподіл державних фінансів на користь національного рівня держави, що може бути наслідком активізації діяльності національного рівня держави для подолання структурної слабкості економіки постсоціалістичних країн, які вступають до глобальної економіки. Як вказують відомі експерти в галузі глобалізації, наявність відмовки та потреба забезпечення соціальної справедливості за умов системної трансформації робить роль національних урядів визначальною [3, с. 208].

Разом з тим, відхід колишніх соціалістичних країн від соціалістичної моделі суспільного розвитку та інтеграція їх до світової економіки вимагає нових підходів до організації суспільного сектору. У старі часи територіальні органи влади відігравали роль місцевих представництв центрального уряду. Роль вибору громади щодо суспільних благ місцевого значення та способів їх надання був у цілому незначним. Розвиток ринкових відносин потребує зміни парадигми у відносинах громадян – держава і громадянин – місцева влада. Демократизація суспільства вимагає передачі частини владних повноважень на місця, а від місцевих органів влади – здійснювати не тільки "генеральну лінію" національної держави, а й дослухатися до потреб і вподобань населення. Тому повернення на шлях, яким прямує світова спільнота, викликає потребу підвищення автономії місцевого рівня влади в наданні суспільних послуг, оскільки старий розподіл відповідальності між рівнями держави ґрунтувався більше на ідеологічних та політичних, аніж економічних міркуваннях, ігноруючи альтернативні витрати (зокрема неналежне задоволення потреб мешканців).

Чинники глобалізації, які сприяють процесам децентралізації, мають своє значення і для України. Оскільки її

економіка є досить відкритою, а залежність від зовнішньоекономічних зв'язків – високою, інтерес зарубіжних партнерів до здійснення інвестицій в основний капітал значною мірою мотивується наявністю місцевої виробничої інфраструктури, спроможністю місцевої влади впливати на локальні економічні процеси. Наявна також неспроможність центру належним чином регулювати місцеві проблеми, що виявляється у створенні десятків спеціальних економічних зон, де роль субцентральних урядів у регулюванні економічних процесів є більш відчутною.

Впродовж періоду існування України як незалежної держави тенденція до децентралізації державних фінансів стала більш-менш вираженою лише після прийняття Бюджетного кодексу. Разом з тим, не можна не бачити, що, незважаючи на позитивну оцінку останніх реформаторських кроків, наявні суттєві проблеми, яких поки що не вирішує законодавство. До них належить відсутність рівноваги у відносинах між виконавчою та законодавчою владою; низький ступінь фінансової автономії субцентральних урядів і зависока частка видатків на здійснення делегованих повноважень; традиційні порушення чинних норм законодавства; специфічна роль державних адміністрацій, які виступають прямим розпорядником бюджетних коштів на рівні області та району, непрямим – на рівні міст, сіл та селищ.

Таким чином, здійснюючи реформування суспільних фінансів в Україні, науковцям та практикам варто звернути увагу на необхідність вирішення низки питань функціонування держави, без чого напевно чи можна буде говорити про успішну інтеграцію країни до світової економіки, фінансову децентралізацію як одного з чинників успішності цього процесу. Зокрема, увагу слід звернути насамперед на переведення деяких делегованих державою видаткових повноважень (наприклад, середньої та початкової освіти), які стосуються більшості членів територіальної громади, у ранг власних, запровадження для місцевих урядів низки ефективних місцевих податків, щодо яких вони б мали суттєву самостійність у прийнятті рішення, а також надання їм права встановлювати у визначених межах надбавки до ставок деяких загальнодержавних податків, зокрема загальнодержавного податку на прибутки громадян. Важливими передумовами здійснення цих заходів повинно стати підвищення адміністративної спроможності місцевого самоврядування, особливо на рівні селищ та сіл.

Реалізація цих пропозицій вимагає проведення інтенсивних наукових досліджень, спрямованих на вдосконалення розподілу владних повноважень та доходів між рівнями суспільного управління та пошуку найбільш ефективних методів організації діяльності органів регіональної та місцевої влади.

1. Олсон М. Піднесення та занепад держав. Економічний розвиток, стагнація та соціальний застій. – Львів, 2002.
2. Слухай С. Глобальні тенденції у міжурядових фінансах: виклик для України // Вісн. Програми Фулбрайта. – 2002. – Вип. 8. – С. 26-29.
3. Стіріліц Дж. Глобалізація та її тягар. – К., 2003.
4. Prud'homme R. The Dangers of Decentralization // World Bank Research Observer. – 1995, August. – № 10(2). – P. 201-220.
5. Regionalization for Development and Accession to the European Union / Ed. by G. Marcou. – Budapest, 2002.
6. Shah A. Balance, Accountability, and Responsiveness: Lessons about Decentralization // The World Bank Policy Research Working Paper. – 1999. № 2021.
7. The Transfer of Power: Decentralization in Central and Eastern Europe / Ed. by J.D. Kimball. – Budapest, 1999.

Надійшла до редколегії 29.03.04

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА БАГАТОСТОРОННЬОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН

Розглянуто взаємопереплетення рівнів глобалізаційних процесів (макрорівня, мікрорівня та мезорівня) та на прикладі компанії "Procter & Gamble" доведено, що транснаціональні корпорації є проявом глобалізації та багатосторонньої взаємодії країн на всіх рівнях.

It is demonstrated the interconnect of globalization processes levels (microlevel, macrolevel, mezelevel) and due to "Procter & Gamble" example prove the multinational corporations are the reveal of globalization and multilateral cooperation between countries on all levels.

Глобалізація стосується такої особливої сфери міжнародних відносин, як світогосподарські зв'язки, світова економіка. Правомірне й обмежувальне трактування глобалізації, що розглядає взаємовпливи і зворотні ефекти в межах економіки і всіх її областей, що її охоплюють, і секторів (внутрішній, зовнішній, НДВКР, виробництво, ринок, споживання), що стосуються економічних відносин між країнами. Йдеться про глобалізацію світогосподарських відносин. І в цьому вузькому змісті процес глобалізації неоднозначний і виявляється в поступовому втягуванні в дану сферу всіх видів міжнародних економічних відносин: зовнішньої торгівлі, руху капіталів, переміщення трудових ресурсів та інших факторів виробництва, наукового, техніко-технологічного, інжинірингового та інформаційного співробітництва між країнами.

Глобалізація – процес всеохоплюючий і незворотний. Національні економіки крок за кроком зростають в єдиний полідержавний економічний організм. Виникають прямі і зворотні зв'язки національних економік і світового ринкового господарства, їх глибоке взаємопереплетення і взаємозалежність. Розвиток окремих економік зумовлюється усе більше рухом світового господарства як єдиного цілого. Глобалізація додає новий вимір світовому ринковому господарству, визначаючи його нові кількісні і якісні характеристики, що виявляються, серед інших, у наступному: постійний рух національних господарств до усе більшої відкритості; економіка конкуренції починає виявляти тенденцію до перетворення в економіку співробітництва, і особливо ця тенденція виявляється в діяльності ТНК. Співробітництво між транснаціональними корпораціями, особливо в новітніх галузях, набуває все нових форм; технологічне самозабезпечення замінюється технічною взаємозалежністю, за якої відбувається об'єднання ресурсів, концентрація різноманітних знань і кваліфікованого персоналу, необхідних для створення нових продуктів і технологічних процесів. Міжфірмові зв'язки швидко поширюються за національні границі; традиційна інтернаціоналізація капіталів доповнюється інтернаціоналізацією наукових досліджень. В останні десятиліття інтернаціоналізація досліджень і розробок стала невід'ємною частиною глобалізації промислової діяльності взагалі.

Глобалізація в цілому і світогосподарських відносин зокрема – об'єктивний процес, що виражає сукупність умов розвитку сучасного світового співтовариства і насамперед науково-технічного й економічного прогресу. Дуже рухливі уся світова економіка, її окремі сфери і сектори. Становище в міжнародних регіонах, групах країн і в окремих країнах безупинно змінюється, роль і місце останніх у світовому господарстві не раз і назавжди дані, залежать не тільки, а нерідко і не стільки від них самих. Тим більше це стосується окремих фірм і національних, і транснаціональних. Приміром, ще в 1995 р. американська ТНК з виробництва комп'ютерної техніки і програмного забезпечення "Майкрософт" не входила в число 15 найбільших у світі, та вже в 1998 р. вона вийшла на перше місце, відірвавшись від інших

надгігантів, що лідирували до цього, "Дженерал електрик" і "Роял Датч-Шелл".

Глобалізація світогосподарських зв'язків – багаторівневе явище, що стосується окремих підприємств (мікрорівень); товарних, фінансових і валютних ринків та ринків праці (мезорівень); регіональної, національної економіки (макрорівень). В умовах ринкових відносин мікрорівень становить структуротвірну основу глобалізації світогосподарських зв'язків внаслідок того, що окремі підприємства, фірми, підприємці є визначальними суб'єктами міжнародних економічних зв'язків у всіх їхніх формах. Практичні масштабні світогосподарські контакти здійснюються на мезорівні міжнародних ринків товарів і послуг, капіталів, праці, фінансово-кредитних ресурсів і валют.

Одним із локальних проявів глобалізації є багатостороння взаємодія, яка теж має свої макро-, мезо- та мікрорівні. Втіленням глобальних процесів є транснаціональні корпорації. Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків виявляються, насамперед, у підвищенні ролі і збільшенні масштабів діяльності транснаціональних корпорацій. У цілому ТНК – це досить складне явище в системі світогосподарських зв'язків, що вимагає пильної уваги, вивчення і міжнародного контролю. Транснаціональні корпорації усе більшою мірою стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції. ТНК взаємопов'язують у своїх системах головні сфери національних економік мезорівня, що втілюється через корпоративні структури мікрорівня. Взаємостосунки мікрорівня всередині світових гігантів стосуються багатьох держав, таким чином ТНК поєднують у своїй внутрішній структурі важливі сфери національних економік, що підсилює багатосторонню кооперацію держав.

Підтвердження цього судження можна знайти в діяльності більшості ТНК. Наприклад, розглянемо компанію "Procter & Gamble". Ця велика американська компанія є виробником споживчих продуктів (миючі засоби, пральні порошки, засоби жіночої та дитячої гігієни, косметична, паперова та харчова продукція), має репутацію однієї з найкращих компаній світу. На сьогоднішній день "P&G" насправді є глобальною корпорацією. З 1980 р. вона збільшила в чотири рази кількість своїх споживачів і тепер може обслуговувати близько 5 млрд осіб в усьому світі. Компанія діє більше ніж у 60 країнах. "P&G" також є головною силою для економічного росту і благоустрою в усьому світі, тому що тримає на службі по всіх підрозділах і філіях компанії 106 000 осіб. Щороку "P&G" одержує понад 60 % свого виторгу в сумі 40 млрд дол. за межами США. Компанія має понад 200 заводів у всьому світі. Тільки в США виробничі заводи містяться в Арізоні, Арканзасі, Каліфорнії, Делавері, Джорджії, Канзасі, Луїзіані, Меріленді, Міссурі, Ньюджерсі.

рсі, Північній Кароліні, Огайо, Пенсільванії, Техасі, Тенесі, Вісконсині. У більшості випадків "P&G" не буде свої заводи, а купує їх. В Європі "P&G" представлена в таких країнах, як Бельгія, Болгарія, Чеська Республіка, Німеччина, Естонія, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Іспанія, Туреччина, Великобританія, Ірландія. В Україні компанія володіє заводами та має широку дистриб'юторську мережу.

У своїй діяльності "P&G" спирається на багатонаціональну (міжнародну) маркетингову стратегію. Компанія прагне централізувати функції розробки продукту на базовому підприємстві, але також створює виробничі та маркетингові функції в кожній країні, де веде бізнес, організовує свою виробничу діяльність в основному на заводах приймаючих країн. "P&G" в організації виробничої діяльності переносить виробництво в країни з дешевою робочою силою, доступною і дешевою сировиною. Тобто сферу виробництва корпорація поділяє між різними країнами, головним чином між США та країнами Західної та Східної Європи. "P&G" використовує налагоджені державні стосунки та таким чином сприяє зміцненню багатосторонньої взаємодії регіонів у сфері виробництва завдяки внутрішній структурі та системі розміщення виробництва корпорації.

Щодо інших сфер діяльності корпорації, то щороку на наукові розробки та дослідження витрачається близько 5 млрд дол. "P&G" розширила свою діяльність після другої світової війни, з великим успіхом експортує марочні товари та маркетингову політику до країн Західної Європи. У наступні тридцять років фірма зміцнила свою політику розробки нової продукції та маркетингових стратегій у Сполучених Штатах, а пізніше і в інших країнах. Щоправда, компанії довелося дещо пристосувати свою науково-дослідницьку діяльність (НДД) та маркетингову політику до особливостей різних країн, однак це коштувало їй мінімуму зусиль. З кінця 1980-х років "P&G" делегувала більше повноважень щодо розробки та маркетингу нового продукту своїм найголовнішим філіям в Японії та Європі. Ці факти свідчать про взаємостосунки держав у сфері НДВКР в межах однієї корпорації. Тобто в межах однієї системи компанії поєднуються НДВКР різних держав, що також посилює взаємовідносини держав у цій сфері. Як і всі провідні ТНК, "P&G" обирає свою індивідуальну політику найму і управління персоналом. Колись компанія дотримувалась політики етноцентризму, яка полягає в тому, що на всі провідні посади призначаються громадяни країни, з якої походить фірма. Компанія надає міжнародним філіям свободу здійснення операцій у найкращий для ринку спосіб. Водночас вона прагне сформувати колективне мислення, яке б поділяли всі її службовці. Сьогодні корпорація в більшості випадків застосовує поліцентричну політику найму, тобто намагається по можливості наймати на роботу місцевий персонал. У той же час такій системі потрібні й експатріанти, і то з двох причин. Перша причина – це потреба у специфічному комплексі навичок, яких можуть не мати місцеві службовці. Друга причина залучення експатріантів – потреба вдосконалити навички саме цього службовця. Але поряд із поліцентричною "P&G" часто застосовує політику геоцентризму, що проявляється в наймі на роботу людей з високим рівнем кваліфікації. Отже, політика управління персоналом корпорації поєднує людей багатьох держав, стимулює переплив людських ресурсів між країна-

ми, і разом з ними і переплив знань та навичок, що також говорить про те, що на рівні руху людських ресурсів ТНК поєднує в своїй системі багато країн.

Незважаючи на глобальні масштаби "P&G", її грошові операції, до яких належать інвестування, фінансування, управління коштами та обмін валют, до початку 1990-х років були цілком децентралізованими. Сьогодні "P&G" оперує значно централізованою системою, в якій відділ глобального управління коштами корпоративної штаб-квартири здійснює уважний контроль за операціями різних регіональних центрів управління коштами в різних країнах світу. Цей захід частково був реакцією на зростання обсягу міжнародних операцій "P&G" та на відповідне зростання обсягу обмінних операцій. На додаток до управління зовнішніх операцій з обміну валют глобальний фінансовий відділ "P&G" допомагає підрозділам інвестувати свої надлишкові кошти та позичати гроші не в місцевих банків, а в інших підрозділів "P&G". Підрозділи з надмірними сумами готівки позичають гроші тим, хто їх потребує, а глобальний фінансовий відділ діє як фінансовий посередник. Отже, у сфері руху капіталу корпорація також поєднує в собі капітал різних країн та маневрує ним всередині корпоративної системи, що також відзначається як переплив капіталів між країнами в межах однієї компанії. В Україні "P&G" починала свою діяльність через декількох українських фірм-дистриб'юторів, що імпортували продукцію "P&G" з інших країн. Коли масштаби постачань зросли, "P&G" зареєструвала офіційне представництво в Україні, яке згодом переросло в окремий підрозділ компанії. Сьогодні в Україні зареєстровано дочірнє підприємство "P&G" – ТОВ "Проктер енд Гембел Україна", що займається основними видами діяльності (фінанси, маркетинг, виробництво, збут). "P&G" повністю делегує повноваження українському менеджменту, підрозділу у фінансовій сфері, маркетинговій діяльності, сфері виробництва, збуту. Нині на український підрозділ "P&G" працює близько 400 осіб, що поділять та дотримуються цінностей корпоративної культури "P&G". Отже, діяльність компанії "Проктер енд Гембел Україна" повторює поведінку "P&G" на ринках інших країн, де оперує компанія, та відображає її стратегію.

Наведені дані діяльності компанії "P&G" дозволяють зробити такі висновки. По-перше, в межах однієї компанії відбувається взаємодія найголовніших сфер діяльності – виробництва, маркетингу та збуту продукції, науково-дослідної роботи, фінансів та людських ресурсів багатьох держав, але в основному США та країн Західної та Східної Європи. По-друге, історія та діяльність компанії "P&G" являє собою найяскравіший приклад уособлення процесів глобалізації мікрорівня.

Отже, як в історії однієї людини відображається історія людства, так і в діяльності однієї корпорації можна побачити відображення міжнародного бізнесу планетарних масштабів. Тобто ТНК уособлюють в собі глобальні тенденції розвитку світогосподарських зв'язків та багатостороннього співробітництва держав.

1. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий. – Херсон, 2002. 2. Procter & Gamble. Spread your wings, Europe, Middle East, Africa. – 2000. 3. Веб-сайт компанії "Procter & Gamble" // www.pg.com

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено важливість інформаційного забезпечення міжнародної маркетингової діяльності, місце маркетингової інформаційної системи в системі розробки і прийняття ефективних управлінських рішень. Розглянуто сутність і особливості міжнародних маркетингових досліджень.

The importance of information provision of international marketing activity, role of Marketing Informative System in the system of working out and taking right managerial decisions, the idea and particulars of international marketing research are viewed.

Ринок початку ХХІ ст. характеризується глобальністю. Досягнення засобів комунікацій дозволяють миттєво зв'язуватися практично з будь-якою точкою світу. Більшість фірм просувають свою продукцію на світовому ринку, стають учасниками міжнародної конкуренції, укладають угоди з іноземними партнерами і постачальниками, мають інтернаціональний штат працівників. Владу міжнародного маркетингу можна оцінити за зростанням світової торгівлі за останні 50 років у більш як 10 разів, становлячи сьогодні понад 5 трлн дол. на рік [3]. Компанії уже не можуть дозволити собі приділяти увагу тільки внутрішньому ринку, наскільки містким він би не був.

Для компаній на стадії міжнародного маркетингу внутрішній ринок втратив своє першочергове значення, закордонні ринки почали відігравати вирішальну роль у формуванні концепції маркетингу фірми. Глобальний маркетинг передбачає, що фірма розглядає світ як єдиний потенційний ринок збуту, займається задоволенням таких потреб клієнтів, які були б характерні для всього ринку.

Міжнародний і глобальний маркетинг передбачають, що: прийняття рішень у сфері міжнародного маркетингу здійснюється в умовах невизначеності і підвищеного комерційного ризику; існують об'єктивні труднощі прогнозування змін умов середовища міжнародного маркетингу; економічна поведінка учасників бізнесу і ринків (конкурентів, покупців, посередників, партнерів) характеризується нестабільністю, що збільшує витрати на комунікаційні процеси, інформаційне забезпечення і трансакційні витрати; відсутня достатня кількість якісної

інформації про використання інструментарію маркетингу партнерами в умовах закордонних ринків.

Тобто, як бачимо, міжнародна маркетингова діяльність пов'язана з великими ризиками через невизначеність умов міжнародного середовища, які є складними і постійно змінюються. Успішна робота на міжнародному ринку характеризується більшою потребою в інформації, ніж на внутрішньому ринку і складністю отримання актуальної, достовірної, своєчасної інформації.

Отже, інформаційне забезпечення міжнародного маркетингу є однією із підсистем забезпечення розробки і прийняття ефективних управлінських рішень у процесі безперервної взаємодії підприємств і організацій. Інформаційне забезпечення здійснюється завдяки використанню бізнес-партнерами певних процедур, що мають назву маркетингової інформаційної системи (МІС), яка являє собою систему взаємозв'язку людей, обладнання і методів для збору, класифікації, аналізу і поширення інформації [6; 7].

Розвиток МІС пов'язаний, перш за все, із зміною ролі маркетингу в діяльності компаній і розробкою нових інформаційних технологій. Якщо на першому етапі функціонування МІС робота здійснювалась з різними масивами інформації, які надходили із навколишнього середовища нерегулярно, то поступово процес збору і обробки маркетингової інформації став більш систематизованим, а інформація – інтегрованою, що полегшило аналіз і використання даних, підвищило якість даних, які надходять до системи.

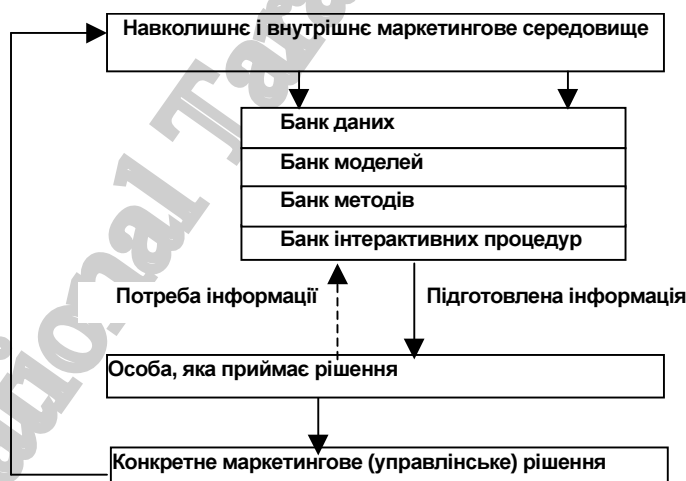


Рис. Схема маркетингової інформаційної системи підприємства

Великий імпульс розвитку сучасних МІС дало удосконалення інформаційних технологій у 90-ті роки, коли були розроблені та почали широко застосовуватись системи, що дозволили значно скоротити витрати збереження одиниці інформації, збільшити швидкість обробки й аналізу даних.

Зростання технічних можливостей при створенні МІС і розширення спектра задач, які вирішуються в останні декілька років, привели до суттєвого збільшення кількості компаній, які використовують МІС, у розви-

нених країнах. У 1991 р. в деяких дослідженнях, присвячених МІС, було виявлено, що вже понад 90 % компаній використовують МІС у своїй діяльності, у той час як у 1985 р. МІС користувалися у 75 % організацій, а у 1971 р. – лише у 30 %. Якщо на початку 80-х років тільки 25 % американських і європейських компаній розробляли свою маркетингову стратегію на інформації, яка регулярно надходила до фірми, то в кінці 80-х таких компаній нараховувалось уже близько 80 % [4].

МІС підприємства може перебувати на різних етапах свого розвитку [5]: простій системі обліку даних; системі маркетингової звітності; системі, орієнтованій на використання різного роду розрахункових моделей; системі маркетингового прогнозування.

МІС включає інформацію про ринок та маркетингове середовище, яку компанія може отримати із внутрішніх і зовнішніх джерел. Внутрішні джерела маркетингової інформації включають в себе внутрішню звітність компанії, а зовнішні джерела – це джерела вторинної маркетингової інформації і проведення польових маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження міжнародного ринку мають свої особливості: велике поле дослідження. Маркетолог інтернаціональної компанії має цікавити все. Можливі напрямки міжнародних маркетингових досліджень: дослідження ринку збуту, зовнішнього середовища, ринку виробничих сил, інструментарію маркетингу, потреб та мотивацій споживачів тощо; технічні труднощі збору інформації: ненадійна статистична інформація, обмеження доступу до інформації, мовні труднощі, поведінка респондентів тощо; висока вартість дослідження, особливо збору первинної інформації; труднощі порівнянь тощо.

Внутрішніми джерелами вторинної маркетингової інформації є маркетингова статистика (характеристика товарообігу, об'єм збуту, розпродажу, імпорт, експорт,

рекламації), дані про маркетингові витрати (на продукт, рекламу, збут, комунікації), інші дані (про виробничі установи, обладнання, прайси на сировину і матеріали, систему складування, карти споживачів). Як зовнішні джерела – публікації національних і міжнародних офіційних організацій, публікації державних органів, міністерств, муніципальних комітетів і організацій, торгово-промислових палат і об'єднань, щорічні статистичні довідники, звіти та видання фірм, книжки, інформація в журналах і газетах, публікації вчених, науково-дослідних, проектних інститутів, суспільно-наукових організацій, симпозиумів, конгресів, конференцій, прайси, каталоги, проспекти та інші фірмові публікації.

Методи польових досліджень – це опитування та анкетування, спостереження, експеримент, панель, тестування ринку тощо. Під час їх проведення у компанії виникають складнощі, пов'язані з вибором правильної вибірки, мовними проблемами, культурними і соціальними особливостями різних країн, різним ставленням до маркетингових досліджень у різних країнах тощо. Так, в Японії найпопулярнішим методом отримання первинної інформації про ринок є спеціалізовані опитування вдома у респондентів [2].

Порівняльну характеристику первинної і вторинної інформації в міжнародних маркетингових дослідженнях наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика первинної і вторинної інформації в міжнародних маркетингових дослідженнях

Ознака порівняння	Первинна	Вторинна
Релевантність	Висока	Середня
Точність	Середня	Висока
Надійність	Середня	Висока
Зрозумілість	Середня	Висока
Актуальність	Висока	Середня
Гнучкість	Середня	Висока
Повнота	Середня	Висока
Вартість	Висока	Середня

Ще одним важливим моментом у проведенні міжнародних маркетингових досліджень є рішення про вибір виконавця дослідження залежно від типу дослідження: попереднє загальне дослідження, вивчення особливостей функціонування іноземного ринку (поглиблене дослідження),

тест і спеціальне дослідження [1]. Компанія може самостійно здійснювати дослідження, або передати його проведення сторонній організації – місцевій або міжнародній маркетинговій дослідницькій фірмі. Рекомендації щодо вибору виконавця наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Вибір виконавця залежно від типу маркетингового дослідження

Тип дослідження	Бажаний вибір
Попереднє дослідження країни або регіону	Персонал фірми при підтримці експертів, що спеціалізуються на вивченні даної країни Місцева дослідницька фірма у тісному контакті з підприємством
Вивчення структури і функціонування зовнішнього ринку	Місцева дослідницька фірма, яка має досвід вивчення даного регіону. Міжнародна мережа
Тести	Місцева дослідницька фірма. Міжнародна мережа

Отримана у ході міжнародних маркетингових досліджень інформація проходить стадію обробки – перетворюється на аналітичну маркетингову систему, яка складається з банку даних і банку моделей, а також різних методів та інтерактивних процедур, на основі використання яких інформація узагальнюється і подається тим особам, які приймають рішення.

Для аналізу інформації можуть бути використані такі методи: традиційний аналіз (аналіз суті вторинних даних і побудова логічних ланцюжків міркувань); статистичні методи обробки інформації; багатомірні методи (факторний і кластерний аналіз); регресивний і кореляційний аналіз; імітаційні методи; методи теорії прийняття рішень (теорія ігор, теорія черг, дерево рішень); методи дослідження операцій (лінійне та нелінійне програмування); евристичні методи та ін.

Українські підприємства при побудові МІС стикаються з проблемою недостатньої кількості даних, наявності розрізнених, неповних інформаційних джерел, які часто суперечать один одному і не можуть бути зведені в єдину інформаційну систему, у той час як для закордонної компанії при роботі з МІС основна складність полягає у великій кількості надлишкових даних, аналізі і трансформації даних з великої кількості джерел в інформацію, а потім і в знання про ринок. Таким чином, якщо в розвинених країнах функціонування МІС сьогодні перебуває на етапі кардинальної зміни підходів до обробки і збереження інформації, у нас основним поки що залишається збір і первинний аналіз даних.

Але незважаючи на проблеми і складнощі проведення маркетингових досліджень, зростання міжнародного маркетингу приводить і до швидкого збільшення кількості міжнародних маркетингових досліджень, що є необхідною

умовою успіху компанії на міжнародному ринку, тому для прийняття правильних управлінських рішень у сфері міжнародного маркетингу компаніям необхідно створювати маркетингові інформаційні системи.

1. Азарян Е.М. Международный маркетинг. – К., 1998. 2. Багивев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – С.Пб., 2001. 3. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку. –

К., 2001. 4. Ванифатова М.М. Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 1 // www.cfin.ru/press/marketing. 5. Пелішенко В.П. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К., 2003. 6. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. – С.Пб., 1998. 7. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation. – 9th ed. – N.J., 1997.

Надійшла до редколегії 30.03.04

О.І.Ступницький, канд. екон. наук, доц.

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СФЕРИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Розглянуто інформаційну безпеку як важливу складову прискореного розвитку інформаційних технологій та формування глобальних світових інформаційних мереж.

An accelerated development of IT and establishment of the world information networks and integration of Ukraine into the world information community are revealed.

Сучасний міжнародний бізнес неможливо уявити без інформаційних технологій. Відомо, що понад 70 % світового сукупного національного продукту залежить тим чи іншим чином від інформації, що зберігається в інформаційних системах. Глобалізація комп'ютерних мереж створила не тільки відомі зручності та переваги, але й проблеми. Однією з найбільш важливих сьогодні є проблема інформаційної безпеки.

Дослідження останніх років, що проводяться спеціалізованими фірмами США, Великої Британії та інших країн, щорічно виявляють десятки тисяч випадків порушення інформаційної безпеки. Це не стільки прямі крадіжки, вандалізм та, у зв'язку з цим, прямі втрати даних ПК фірм, скільки зовнішнє підключення до комп'ютерної мережі компанії, використання доступу до інформаційних систем компаній самих робітників компаній та їх трансфертні операції грошей на приватні банківські рахунки, цільові програми "вірусних нападів", а також прості людські помилки операторів при використанні програм у позаконтурних комп'ютерних системах. Загальні суми втрат компаній сягають сотень мільйонів доларів. Це, безумовно, свідчить про гостру актуальність проблеми інформаційної безпеки для всіх без винятку суб'єктів сучасного світового ринку.

Для оцінки та розробки стандарту інформаційної безпеки перш за все постає завдання забезпечення державних та комерційних організацій інструментом для створення її ефективних систем на основі сучасних методів менеджменту, а саме: методу моделювання процесів та оцінки ефективності; методу декомпозиції та структуризації компонентів; методу оцінки ефективності функціонування та прийняття рішень.

Власне політика інформаційної безпеки являє собою суму правил, що регулюють використання інформації, її обробку, розподіл та представлення у продукті чи системі.

У 1998 р. Британський Інститут Стандартів (BSI) за підтримки комерційних організацій, серед яких були Shell, National Westminster Bank, Midland Bank, Unilever, British Telecommunications, Marks & Spencer, Logica та інші, розробив та впровадив стандарт інформаційної безпеки BS7799. Він став узагальненням дійсно найперевіжених досягнень в організації інформаційної безпеки підприємства чи організації.

На сьогоднішній день стандарт BS7799 визначає загальну організацію, класифікацію даних, системи доступу, напрямки планування, відповідальність співробітників, використання оцінки ризику тощо в контексті інформаційної безпеки. Основна мета – скоротити матеріальні втрати, пов'язані з порушенням інформаційної безпеки. Важливим є те, що стандарт, перш за все, призначений для економії фінансових витрат фірм, а в деяких випадках навіть перешкоджанню банкрутства, а

не є зовнішньою обов'язковою вимогою, що призводить до додаткової статті витрат фірм.

Стандарт BS7799 – це модель системи менеджменту, і в цьому сенсі не є технічним стандартом, до нього не надається тих чи інших відповідних алгоритмів кодування, окрім вимоги "Особливо важлива інформація повинна бути закодована". Сама фірма, базуючись на загальних принципах застосування стандарту, вирішує, яка інформація є для неї важливою і у який спосіб необхідно провести її кодування. Офіційні Рекомендації щодо застосування стандарту є гнучкими залежно від сфери бізнесу: торгівля, банківська та страхова справа тощо. Такий підхід до інформаційної безпеки на основі мети та завдань менеджменту, а не фіксованих технічних специфікацій, є принциповим для стандарту BS7799 як стандарту системи управління.

Сьогодні в Україні більша частина спеціалістів по інформаційній безпеці займаються, в основному, технічними аспектами захисту даних, причому для багатьох з них – це криптографія. Це, безумовно, вплив "радянського" періоду, коли в нашій країні захист інформації був прерогативою військових відомств та спецслужб, коли основною метою було забезпечення максимальної конфіденційності. Тому створений у результаті цього "дисбаланс технічних засобів" не відповідає нинішнім критеріям ефективного функціонування на ринку. Перед комерційними та державними господарськими структурами сьогодні стоїть більш важливе завдання: не тільки забезпечити надійний захист інформації, але й організувати ефективний доступ до даних і роботу з ними. Саме ця ідея лежить в основі стандарту BS7799.

Вимоги до гарантій відокремлені від вимог функціональності.

Групування послуг з безпеки інформації (відповідно до загальних або специфічних завдань безпеки) відбувається за класами послуг (градація: реальна стійкість, реальні функціональні можливості, вибірковість дій). При цьому вектор реалізації кожної послуги залежить від форм загроз певного класу.

При розробці критеріїв в основу були покладені такі принципи: всі аспекти проблем безпеки інформації не повинні бути прив'язані до тої чи іншої політики безпеки; можливості виміру узгодженості послуг щодо стійкості, функціональних можливостей та вибірковості дій; відповідність кожної послуги у сфері захисту інформації конкретним існуючим або потенціальним загрозам, що можуть виникнути при використанні комп'ютерних систем.

Відомо ще з математичної статистики, що ризик визначається як множник можливої втрати та можливості, що ця втрата відбудеться. Під втратами ми розуміємо матеріальні втрати, пов'язані з порушенням наступних властивостей інформаційного ресурсу: конфіденцій-

ність, цілісність, доступність, нагляд (управління доступом). Важливо, що стандарт не забезпечує лише конфіденційність. У комерційних організаціях щодо можливих матеріальних втрат питання цілісності, доступності та нагляду часто-густо більш критичні.

У спрощеному вигляді аналіз ризику для фірми зводиться до відповідей на такі питання: Що може загрожувати нашим інформаційним ресурсам (комп'ютерам, засобам зв'язку, даним і т. д.)? Який ступінь реальності цих загроз, або що може трапитись з тим чи іншим інформаційним ресурсом? Якщо це відбудеться, то наскільки тяжкими будуть наслідки? Які розміри шкоди та втрат? Як часто слід чекати таких проблем?

Ризики та загрози визначають набір послуг для фірми з інформаційної безпеки. Замовник з виконавцем складають так звані функціональні профілі захисту інформації (набори послуг) у вигляді спеціальних нормативних документів, яким дається ім'я та чисельний ідентифікатор. Вибір залежить перш за все від умов функціонування організації, профілю діяльності, особливостей ринкового оточення та завдань середньо- та довгострокової стратегічної перспективи бізнесу. Головне, щоб у результаті такого аналізу став можливим реальний та ефективний вибір послуг з "меню" BS7799 відповідно до компонентів єдиних критеріїв, що оформлюється у вигляді Декларації з використання.

Після етапу планування та розробки системи інформаційної безпеки починається період впровадження (проект захисту), термін якого залежить від об'єму послуг, що надає виконавець замовнику. Систему менеджменту інформаційної безпеки неможливо просто "встановити" як новий комп'ютер або програмний пакет, вона є частиною системи загального управління фірми і стосується всіх рівнів організації від вищого керівництва до виконавців.

Проект захисту – це сукупність задач захисту, функціональних вимог, вимог адекватності специфікацій засобів захисту та їх обґрунтування і є узгодженим положенням для кваліфікованого аналізу та сертифікації користувача інформаційної технології (IT-продукту).

Поняття адекватності – це показник, що реально забезпечує рівень безпеки та відображає ступінь ефективності та надійності співвідношення реалізованих засобів захисту та його попередньо поставлених завдань. Він регламентує всі етапи проектування, створення та експлуатації IT-продукту. Всього визначається 7 стандартизованих рівнів адекватності, які відповідають можливостям засобів контролю та верифікації, що використовуються у процесі розробки та вдосконалення IT-продукту.

Об'єкт оцінки (ОО) визначається як продукт або система інформаційних технологій, а також пов'язана з ними управлінська та дорадча документація, що є частиною процесу оцінки безпеки інформаційних технологій.

Концепція стандарту BS7799 спрямована на задоволення інтересів трьох основних суб'єктів проекту захисту (безпеки інформації): споживач ОО, розробник ОО та експерти по оцінці безпеки ОО.

Кінцевий узгоджений документ надасть можливість іншим особам фірми вирішувати свої задачі: офіцерам по безпеці, аудиторам, адміністраторам оцінки, особам, відповідальним за акредитацію.

Для забезпечення найбільшого ступеня відповідності між результатами процесів оцінки, що здійснюються окремими експертами, дуже важливо, щоб оцінка проводилась на спільній методологічній основі з використанням надійних та апробованих схем та методик оцінки.

Стандарт BS7799 включає три типи оцінки: оцінка профілю захисту, оцінка проекту захисту та оцінка об'єкта захисту. Щодо загальної методології, що використовується для оцінки, то вони викладені в документі CEM-97\017 – "Загальна методологія оцінки безпеки

інформаційних технологій". Сферою використання положень CEM-97\017 є принципи, процедури та процеси оцінки інформаційної безпеки, а також заходи та комплекс робіт, що виконуються впродовж оцінки, розробки та контролю оцінки інформаційної безпеки. У документі визначаються такі принципи оцінки інформаційної безпеки: принцип співвідношення зусиль та заданого рівня адекватності оцінки; принцип неупередженості оцінки; принцип об'єктивності оцінки; принцип повторності та підновленості; принцип вірогідності та достовірності.

Реалізація вищезазначених принципів передбачає виконання таких умов: 1. Вартісна ефективність оцінки полягає в тому, що цінність результатів оцінки повинна компенсувати витрати тимчасових, невідворотних чи немінучих матеріальних та інших ресурсів на проведення оцінки фірмою. 2. Методика оцінки повинна мати можливість адаптуватися до мінливих умов та бути гнучкою щодо інформаційних технологій, що розвиваються. Це дозволить забезпечити відповідний рівень ефективності методів оцінки та гарантувати їх придатність до оцінки профілів захисту об'єкта оцінки. 3. Повторна доступність результатів, коли об'єкт оцінки або профіль захисту є інтегрованими частинами інших об'єктів або систем захисту. 4. Врешті, важливо забезпечити, щоб усі сторони в процесі оцінки користувалися єдиною методологією.

Кожна зі сторін, що бере участь у процесі оцінки на основі загальної методології, несе спільну відповідальність за виконання окремих задач. CEM-97\017 визначає таку відповідальність, загальні принципи та допускає, що схеми оцінки можуть вводити додаткові вимоги до сторін відповідно до особливостей національного законодавства та положень керівних документів сфери управління всередині фірми.

BS7799 є добровільним стандартом, тобто держави, де BS7799 адаптований, не вимагають його обов'язкового виконання відповідними суб'єктами всередині країни. Взагалі, у цьому нема необхідності – виконання стандарту вигідно у першу чергу самому підприємству. Однак, як і інші добровільні стандарти (наприклад, стандарт якості ISO 9000 або екологічний стандарт ISO 14000), BS7799 використовується в контрактах та комерційних угодах. У всіх випадках партнерам та клієнтам підприємства важливо знати, яким чином на підприємстві забезпечується інформаційна безпека. У цьому випадку відповідність стандарту може бути однією з умов контракту.

Формальне підтвердження відповідності стандарту дає акредитована сертифікація. Володарем британської сертифікаційної схеми є BSI (від імені Департаменту по торгівлі та промисловості Об'єднаного Королівства), який і встановлює "правила гри". У країнах, що прийняли аналоги BS7799, відповідно існують свої схеми сертифікації, у рамках яких і працюють місцеві аудитори. Там, де аналоги BS7799 відсутні (у т. ч. і в Україні), у принципі можна використовувати будь-які зовнішні схеми. Але оскільки британська схема є найбільш старою та розвинутою, то за інших рівних умов, перевагу віддають саме їй.

Для одержання сертифікату системи менеджменту інформаційної безпеки підприємство (організація, фірма) оцінюється аудитором BS7799. Аудитор не може одночасно бути і консультантом. З приводу цього існують досить жорсткі правила. Аудит по BS7799 складає аналіз документації по системі менеджменту інформаційної безпеки, а також вибіркового контролю в організації, який дозволяє впевнитися, що реальна практика відповідає опису системи.

Акредитовану сертифікацію можуть надати лише ті сертифікаційні товариства, що пройшли акредитацію BSI. З вересня 2003 р. вперше в Україні таке право має представництво Bureau Veritas, а сертифікат стандарту

BS7799 та ISO17799, що нею видаються, беззастережено визнається на міжнародному рівні. Впровадження в Україні міжнародних апробованих схем оцінки безпеки в рамках загальних критеріїв та принципів дозволить не лише оцінити власні продукти та системи, а й активно брати участь в оцінці виробів, продуктів та систем іноземного виробництва, що дасть змогу реально захистити національний ринок від недоброякісної продукції.

Згідно з прогнозом, наступні десять років в Україні будуть періодом стрімкого зростання попиту на сертифікацію відповідно до стандартів BS7799 та ISO17799, оскільки темпи росту електронної комерції будуть значно випереджати темпи росту інших секторів та сегментів ринку. Одночасно значний інтерес до сертифікації будуть виявляти й інші сектори комерційної та державної діяльності: банки, фінансові та страхові компанії, торговельні фірми, телекомунікаційні компанії, туристи-

чні фірми, державні податкові органи та органи внутрішніх справ, медичні заклади, підприємства транспорту тощо. Швидкий розвиток BS7799 та значний інтерес до нього свідчить про те, що відповідність новому стандарту інформаційної безпеки стане важливою умовою комерційного успіху в найближчій перспективі.

1. ISO/IEC 15408-1:2000 – Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT sector – Introduction and general model. 2. ISO/IEC 15408-1:2001 – Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT sector – Security functional requirements. 3. ISO/IEC 15408-1:2002 – Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT sector – Security assurance requirements. 4. CEM-97/017. Common Evaluation Methodology for Information Technology Security – Part 1: International general model. 5. ISO/IEC 7498-2: 1999. – Information processing systems – Open Systems Interconnection – Basic Report – Part 2: Security Architecture.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Я.В.Томашик, асп.

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ: КАЛІФОРНІЙСЬКИЙ ШЛЯХ

На основі останніх даних проаналізовано зміни в індустрії електроенергетики, набутий у ході реформ досвід окремих ринків, насамперед досвід Каліфорнії, а також підсумовано ключові фактори, що впливають на напрямки глобальних реформ та основні моделі реформованих ринків.

The changes in the industry, the experience acquired, and primarily in California, are studied. Some key factors that influence the direction of global reforms and basic models of the reformed markets.

Протягом останніх п'ятнадцяти років загострилися дискусії щодо доцільності та шляхів реформування секторів економіки, яким більшою чи меншою мірою притаманні риси природних монополій. Метою даної роботи є аналіз факторів, що зумовлюють напрямки розвитку електроенергетики, їх вплив на тенденції сектору з погляду структури та характеру відносин усіх його учасників.

Необхідність проведення реформ була продиктована намаганнями підвищити ефективність кожної складової всього господарського комплексу, яка полягала в низькій ефективності та конкурентоспроможності промисловості в масштабі цілих країн. Ця необхідність була викликана низкою економічних, технологічних та соціальних факторів, а також міркуваннями захисту навколишнього середовища.

Важливість економічних факторів зумовлена тією роллю, яку почала відігравати електроенергетика в економіці країн світу. Електроенергія стала важливою складовою частиною виробництва багатьох товарів та послуг, особливо у сфері інформаційних технологій. Також до економічних факторів можна віднести обмеженість державного фінансування в здійсненні потрібного обсягу інвестицій в електроенергетику з метою покриття зростаючого попиту.

Технологічними факторами, що спонукають до реформування, є зниження мінімального ефективного розміру генератора енергії, покращення якості передавальних мереж та розвиток інформаційних технологій, що поліпшив можливість управління та синхронного оперування, а також обліку в електроенергетичних системах окремих країн.

Головними соціальними факторами, що вплинули на необхідність реформ, стала потреба забезпечити безперервність енергопостачання, надійність енергосистем взагалі при одночасному розширенні можливостей споживачів при виборі постачальника електроенергії.

І, нарешті, до останньої групи факторів належать природоохоронні фактори, серед яких чільне місце посідає необхідність стимулювання розвитку енергозберігаючих технологій з боку споживання та екологічно безпечних технологій виробництва електроенергії з боку її генерації.

З теоретичного погляду передача та розподіл електроенергії становлять те ядро електроенергетичної сис-

теми, якому притаманні всі властивості природної монополії [1]. З іншого боку, такі види діяльності, як генерація та постачання електроенергії кінцевим споживачам, за певних умов мають всі передумови для розвитку в них конкурентних ринкових відносин. Залежно від ступеня лібералізації окремих видів діяльності в світовій практиці в останнє десятиріччя сформувалися три базові моделі ринку електричної енергії [2]. Механізм функціонування моделі вільного доступу передбачає гарантування власником мережі електропередач недискримінаційного вільного доступу до мережі для конкурентів. За цією моделлю існуючі вертикально інтегровані утворення (генерація-передача-розподіл) не обов'язково мають бути реформовані в окремі структури.

Наступна модель (модель конкурентного пулу або модель білатеральних контрактів із обов'язковим спотовим ринком) поєднує в собі принципи недискримінаційного доступу до мережі та конкурентного спотового оптового ринку енергії. Крім того, повинна існувати достатня кількість незалежних генераторів, оскільки спотова ціна за такої форми організації ринку встановлюється на регулярних аукціонах серед учасників пулу.

Існують також і варіанти останньої моделі – моделі єдиного покупця, суть якої полягає в існуванні обов'язкового оптового ринку електроенергії та єдиного покупця, що закуповує всю електроенергію у виробників за диференційованими цінами та реалізує її розподільчим компаніям за єдиною ціною в кожен момент часу.

Найбільш показовим та повчальним щодо можливих негативних наслідків невдалої реформи в секторі енергетики є приклад штату Каліфорнія. На початку реформ серед основних завдань ставилися забезпечення надійного електропостачання за низькими та стабільними цінами, проте результатом реформ стало різке зростання цін на електроенергію, нездатність генеруючих компаній забезпечити належний об'єм електропостачання, що призвело до плаваючих відключень електроенергії влітку 2000 р. Задля відповіді на питання, в чому причина згаданих вище явищ, необхідно проаналізувати ключові фактори реформ, якими стали невдалий дизайн структури ринку, зростаючий попит на електроенергію темпами, що значно перевищували здатність

генеруючих компаній до нарощування потужностей і, як наслідок – зростання граничних витрат та банкрутство учасників ринку.

На момент початку реформ в 1998 р. понад 75 % генеруючих потужностей Каліфорнії, обсяг яких становив 55 ГВт, контролювалися трьома енергопостачальними компаніями (ЕПК): Песіфік Гез енд Електрик (Pacifiс Gas and Electric), Саузерн Каліфорнія Едісон (Southern California Edison) та Сан Дієго Гез енд Електрик (San Diego Gas and Electric). Згадані ЕПК задовольняли попит на електроенергію, постачаючи її власними мережами електропередач [3]. Перебуваючи під регулюванням норми прибутку, в основі ціноутворення ЕПК лежали середні витрати та регулятивно встановлена норма прибутку на минулі інвестиції. Енергопостачання було надійним та якісним, незважаючи на те, що роздрібні ціни на електроенергію в Каліфорнії були найвищими серед усіх штатів США.

Невдоволення споживачів, вимушених сплачувати високі ціни на електроенергію, змусило регулюючий орган – Комісію з регулювання енергетики Каліфорнії (КРЕК) – покласти на дію ринкових сил у сфері генерації електроенергії та відступити від регулювання норми прибутку. На початку 90-х років КРЕК ухвалила норму, яка вимагала проведення конкурентних тендерів для спорудження нових генеруючих потужностей. У 1995 р. КРЕК змусила ЕПК дезінтегрувати їх вертикально інтегровані системи для забезпечення відкритого доступу до контрольованих ними мереж електропередач для незалежних генераторів. У 1996 р. Каліфорнія законодавчо ухвалила Акт № 1890, який і зумовив основні риси ринку електроенергії штату в його сьогоденному вигляді [3].

Ринок електроенергії Каліфорнії є відображенням моделі реформи енергетичного ринку, для якої характерними є наявність таких елементів, як конкурентного оптового ринку електроенергії, де продавці та покупці взаємодіють шляхом розміщення заявок з боку попиту та пропозиції; незалежного оператора системи, який забезпечує виконання заявок шляхом управління висковольтними лініями електропередач, що перебувають у власності новостворених розподільчих компаній; незалежних розподільчих компаній, що утворилися шляхом дезінтеграції колишніх ЕПК; розподільчі компанії перебувають під регулюванням норми прибутку або граничного рівня ціни і повинні забезпечувати вільний доступ всім користувачам; роздрібною ринку, на якому кінцеві споживачі можуть вільно обирати будь-якого з постачальників енергії.

Хоча перші роки існування реформованого енергетичного ринку Каліфорнії видалися досить оптимістичними, взимку 2001 р. різкий дефіцит потужності змусив Незалежного системного оператора Каліфорнії (California Independent System Operator) оголосити надзвичайний стан із плаваючими відключеннями електроенергії. Ціни на електроенергію зросли майже в 10 разів (порівняно з попереднім роком – до 250 дол. США за МВт) [4]. Законодавче Зібрання Каліфорнії було змушене ухвалити нову законодавчу норму, за якою виробники зобов'язані були укласти довгострокові контракти на постачання штату електроенергії за ціною 55 дол. США за МВт [5]. У подальшому електроенергію планувалося перепродавати за собівартістю ЕПК для стабілізації ситуації. Граничний рівень цін, що встановлювався регулятором – Незалежним системним оператором Каліфорнії, – був знижений з 750 до 500, а згодом – до 250 дол. за МВт [4]. Проте, попри всіх вжитих заходів, кінцеві споживачі були змушені сплачувати за електроенергію вдвічі більше, ніж до реформ.

Для відповіді на запитання, що ж призвело до такого негативного розвитку подій, необхідно розглянути комплекс причин. Перш за все, початкова ідея поєднання

економічної моделі ринкової конкуренції з технологічною моделлю оптимального розподілу енергії була привабливою з теоретичного погляду. Розміщення заявок на оптовому ринку та конкуренція серед покупців та продавців мали забезпечити ефективний розподіл електроенергії, а проведення аукціонів незалежним оператором мало привести до зниження витрат з передачі енергії і т.д. Проте наступні причини призвели до провалу обраної Каліфорнією моделі:

Невдалий дизайн ринку: ЕПК були змушені купувати енергію на енергетичній біржі, навіть у періоди високих цін. Таким чином, продавцям енергії забезпечувався попит на їх продукцію в періоди пікових цін, а ЕПК перекладали витрати на кінцевих споживачів.

Відсутність форвардних контрактів: обов'язковість спотового ринку не передбачувала балансууючого форвардного ринку.

Ринкова влада: близько 10 компаній-продавців були провідними гравцями, що впливали на ціну ринку. Така ситуація склалася завдяки реалізації активів колишніх ЕПК великими партіями задля збільшення надходжень грошових коштів.

Зростаючі граничні витрати, дефіцит генеруючих потужностей та банкрутства компаній галузі належать до інших факторів, що зробили свій внесок в енергетичне фіаско Каліфорнії.

Головний висновок, який можна зробити із досвіду Каліфорнії, є такий: основними передумовами будь-якої ліберально орієнтованої реформи в енергетиці мають бути наявність резервних потужностей у сфері генерації, наявність великої кількості продавців, безперешкодний доступ до виходу на ринок.

У протилежному випадку неможливо досягти бажаного результату, а саме: низьких та стабільних цін. Інші питання, такі як, наприклад, форма організації ринку (пул або білатеральний ринок), а також моделі організації доступу до електромереж, що домінували в економічній літературі напередодні реформ, відійшли на другий план. Приклад Каліфорнії довів, що необхідно починати із реформ в регулюванні перш ніж переходити до ринкових реформ у секторі електроенергетики.

І, нарешті, необхідно зауважити, що проведення реформ у сфері електроенергетики є ризикованим та, в деяких випадках, безповоротним заходом, оскільки майже неможливо інтегрувати в єдине ціле колишні вертикально інтегровані компанії, що вимушені бути розділеними на декілька компаній у ході більшості реформ. Досвід Каліфорнії вказує на те, що проведення реформи механізмів регулювання є більш обережним та ефективним кроком, ніж абсолютне сподівання на ефективну дію ринкових сил. Проте необхідно зазначити, що механізми реформування ще не випробувані щодо своєї надійності та ефективності в довгостроковому аспекті з огляду на свою відносну новизну.

Якщо підсумувати викладене вище, то можна зробити висновок, що реформи в секторі електроенергетики зумовлені цілим комплексом факторів: економічними, технологічними, соціальними та природоохоронними. Внаслідок дії вказаних факторів відбувається розподіл галузі на окремі види діяльності – генерацію, передачу, розподіл та постачання електроенергії. Кожен з видів характеризується власним рівнем природної монополізованості та границею можливої лібералізації, який зумовлює різні типи відносин учасників ринку та його організаційну структуру. І, нарешті, головним висновком є той факт, що не існує універсальної моделі реформ, оскільки різні країни світу характеризуються власними економічними, макро-економічними та технологічними передумовами.

1. Hogan W. RTO scope and electricity market design: making markets work // Harvard Electricity Policy Group, 26th Plenary Session. – Washington, 2001, September. – P. 35-49. 2. Market reform: An IEA

handbook. IEA/OECD. – Paris, 1999. 3. Chi-Keung W. What went wrong in California's electricity market? // The Int. Journ. Energy. – 2001. – Vol. 26. – С. 747-758. 4. Price movements in California Power Exchange markets – analysis of price activity: May – September 2000 // California Power

Exchange. – Anaheim, 2000. 5. Order Proposing Remedies for California Wholesale Electric Markets // Federal Energy Regulatory Commission, Docket № EL00-95-000. – Washington, 2000, November.

Надійшла до редколегії 29.03.04

П.В.Трощинський, асп.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РОЗШИРЕННЯ ЄС НА СХІД

Зроблено спробу визначення наслідків, які справить розширення ЄС на країни – кандидати на вступ, на країни – члени ЄС, на Євросоюз загалом та на міжнародні економічні відносини.

The attempt of definition of the EU Enlargement consequences on the accession countries, on the present EU members, on the EU at whole and on the international economic relations are made in this article.

На межі XX і XXI ст. у системі міжнародних відносин спостерігались досить неоднозначні та часом суперечливі явища та процеси. Однак слід зазначити, що серед різних тенденцій розвитку міжнародних відносин (світового господарства) виділяються глобалізація та регіоналізація. З одного боку, руйнація двополюсної структури міжнародних відносин прискорила та поглибила процес регіоналізації світової політики і міжнародних економічних відносин, що почався одразу після другої світової війни. З іншого боку, прискорення міжнародної інтеграції перш за все європейської, зумовлює формування суспільства якісно вищого рівня щодо традиційних національних держав. Стрімкий розвиток європейських інтеграційних процесів, реалії розширення ЄС на Схід та близька перспектива виникнення у зв'язку з цим якісно нової геополітичної ситуації на континенті – все це зумовлює вивчення зазначених вище тенденцій. Незабаром Євросоюз перетвориться на нашого безпосереднього сусіда з усіма майбутніми проблемами і майбутніми можливостями, що впливають з цього об'єктивного факту. На нинішньому етапі розвитку європейської інтеграції Україна не може стояти осторонь цього процесу. Отже, основним завданням цієї статті є спроба визначення наслідків, які буде справляти розширення ЄС на країни-кандидати на вступ; на країни-члени ЄС; на Євросоюз загалом; на міжнародні економічні відносини та на Україну.

Процес набуття членства в Європейському Союзі країнами Центральної та Східної Європи вступив нині в свою завершальну фазу. Він тривав досить довго – майже 15 років, що було викликано широким спектром причин як економічного, так і політичного характеру.

Вступ країн Центральної та Східної Європи до Європейського Співтовариства буде справляти кілька ефектів на ці країни: зменшення трансакційних витрат у зовнішній торгівлі з країнами ЄС; зниження рівнів ставок по запозиченням у країнах ЦСЄ; підвищення рівня конкуренції на Європейському ринку; більша прозорість ділових операцій на національних ринках нових членів.

Згідно з докладом Віденського Інституту міжнародних економічних дисциплін: "Економічне зростання в країнах-кандидатах на вступ до Євросоюзу буде нижчим у порівнянні з аналогічним показником у країнах членах, внаслідок відносної неідеальності структурних реформ в країнах ЦСЄ, однак прискорення темпів зростання буде можливим у випадку стабільного розвитку економічного середовища та інвестиційного клімату" [3]. Головними перешкодами на шляху ефективного впровадження структурних реформ у країнах ЦСЄ на даному етапі виступають: недостатньо ефективне ринкове середовище та значно занижений ціновий механізм; недостатньо розвинений процес приватизації, до якого залучена обмежена кількість галузей промисловості; значно нижчий рівень факторної продуктивності порівняно із середнім рівнем, який має місце в ЄС; незавершеність секторної трансформації економіки; відносна нерозвиненість ринку робочої сили.

Але внаслідок приєднання до Європейського Союзу така ситуація може бути виправлена. Це відбудеться за

рахунок збільшення інвестиційних надходжень з країн ЄС та за рахунок підвищення рівня кваліфікації робочої сили в країнах-кандидатах. Крім цього, конкурентніше ринкове середовище Євросоюзу зумовить інтенсивність проведення реформ у нових членах, більш поглиблену секторну спеціалізацію та зростання факторної продуктивності [1, с. 10]. Вступ до ЄС призведе до відчутного зниження рівня інвестиційних ризиків у країнах – нових членах.

Тепер спробуємо визначити наслідки розширення Європейського Союзу для нинішніх членів цього потужного регіонального інтеграційного об'єднання. Одразу варто зауважити, що, враховуючи значно нижчі рівні розвитку країн ЦСЄ порівняно з нинішніми членами Євросоюзу (комбінований показник ВВП країн-кандидатів становить лише 5 % від сукупного ВВП ЄС), п'яте розширення призведе до отримання країнами-членами додаткових переваг. Економічне зростання, яке матиме місце у країнах-кандидатах внаслідок вступу до ЄС, призведе до збільшення обсягів їх зовнішньої торгівлі з Євросоюзом, що надасть переваги для експортерів з країн-членів. Міграція робочої сили з країн-кандидатів, яка матиме місце після їх входження в ЄС, теж справить позитивний ефект на загальний рівень економічного розвитку ЄС, що буде зумовлено отриманням працівниками з нових членів відповідних навичок та знань та, як наслідок – підвищенням їх кваліфікації [1, с. 11]. Крім цього, після розширення загальний рівень економічного розвитку країн-членів Євросоюзу зросте внаслідок формування більш вигідного економічного середовища, яке сприятиме: виникненню можливостей для розвитку стратегічно важливих технологічних ринків; збільшенню доходів споживачів; зростанню попиту на європейські товари та послуги; зростанню попиту на місцево адаптовані товари та послуги; диверсифікації економічної діяльності.

Також приєднання країн ЦСЄ приведе до отримання країнами-членами ЄС додаткових конкурентних переваг, а саме: доступу до природних ресурсів; географічного розширення економічного середовища; посилення позицій євро внаслідок орієнтації нових членів на приєднання до Зони євро; глибша інтеграція ринків капіталу; зменшення витрат внаслідок розміщення окремих економічних секторів в нових членах.

Таким чином, можна зробити висновок, що розширення Європейського Союзу на Схід є, безумовно, вигідним як для країн-кандидатів на вступ, так і для нинішніх членів Співтовариства. Висвітливши ефекти, які буде справляти розширення ЄС як на країни-кандидати, так і на країни-члени, можна спробувати охарактеризувати наслідки приєднання країн ЦСЄ для Євросоюзу загалом.

По-перше, слід спрогнозувати вплив, який справить розширення ЄС на рівень економічного розвитку даного інтеграційного об'єднання. Приєднання до складу Європейського Співтовариства нових членів обов'язково призведе до зростання в об'єднанні сукупного попиту та сукупної пропозиції. Так, внаслідок розширення, загальний обсяг населення ЄС зросте майже на 30 % [2, с. 9]. Матиме місце об'єднання економічних систем з різним рівнем розвитку та структурою. У зв'язку з прийняттям до

свого складу країн, значно нижчих за рівнем економічного добробуту, в Євросоюзі значною мірою зросте розширення доходів. Показник ВВП на душу населення знизиться, що обов'язково призведе до додаткового перерозподілу надходжень з структурних фондів ЄС. Згідно з даними Європейської Комісії, внаслідок вступу до Євросоюзу ВВП в країнах-кандидатах буде зростати на 1,5 % щорічно протягом десяти років, що приведе до підвищення частки ВВП цих країн у структурі загального показника ВВП ЄС. Але це не справить негативного впливу на рівень економічного розвитку жодної з країн ЄС. Навпаки, в короткостроковому періоді ВВП Євросоюзу зросте приблизно на 0,7 % внаслідок розширення. Показники зовнішньої торгівлі Євросоюзу теж суттєво не зміняться в цьому періоді [4].

Однак, що стосується довгострокового періоду, то тут ситуація може змінитися. Це може відбутися не лише під впливом економічного зростання країн ЦСЄ та зростання попиту в цих країнах, а також внаслідок підвищення рівня сукупної пропозиції в нових членах та перерозподілу доходів всередині ЄС. Розширення Єдиного Європейського ринку призведе до зростання конкуренції, збільшення інвестиційних надходжень та поглиблення спеціалізації на ньому може призвести до отримання додаткових конкурентних переваг як одними, так і іншими країнами [2, с. 10].

Включення до складу ЄС нових членів безумовно змінить географічну орієнтацію зовнішньої торгівлі

Співтовариства. Також у зв'язку з входженням до Європейського Союзу нових членів та, як наслідок, реструктуризації окремих галузей економіки, суттєво зміняться розміри інвестиційних потоків між ЄС та США, Японією та іншими країнами ОЕСР.

Ще одним наслідком, який може справити розширення ЄС на глобальне економічне середовище, є те, що після прийняття до свого складу нових членів Євросоюз може перетворитися на структуру із закритішою економікою. Так, на сьогоднішній день 55 % торговельних операцій ЄС відбувається всередині самого Європейського Союзу, а після входження нових членів внутрішні можливості ЄС зростуть ще більше. Нарешті, розширення відчутно посилить міжнародну економічну та особливо політичну вагу Європейського Союзу.

Що стосується України, то тут варто зауважити, що вже сьогодні ринок ЄС – другий за значенням після ринку СНД. А після розширення Євросоюзу він стане головним експортним товарним ринком України. Так, за даними Мінекономіки України, розширення ЄС справлятиме на Україну такі ефекти: втрата традиційних ринків збуту в нових членах ЄС внаслідок поширення на них антидемпінгових заходів ЄС щодо України; запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного тощо контролю щодо української сільськогосподарської продукції; обмеження доступу робочої сили з України на ринки праці нових членів ЄС [5].

Як висновок можна запропонувати таку таблицю.

Таблиця. Економічні ефекти розширення ЄС на Схід

	Вплив розширення
Країни – кандидати на вступ	зменшення трансакційних витрат у зовнішній торгівлі з країнами ЄС; зниження рівнів ставок по запозиченням в країнах ЦСЄ; підвищення рівня конкуренції на Європейському ринку; більша прозорість ділових операцій на національних ринках нових членів
Країни-члени	отримання додаткових переваг експортерами; географічне розширення економічного середовища; поглиблення інтеграції ринків капіталу; зменшення витрат внаслідок розміщення окремих економічних секторів у нових членах
Європейський Союз загалом	зростання сукупного попиту та сукупної пропозиції; зростання розширення доходів; поглиблення конкуренції та спеціалізації на Європейському ринку; перерозподіл доходів всередині Співтовариства
Міжнародні економічні відносини	зміна географічної структури зовнішньої торгівлі ЄС; підвищення рівня закритості Європейського ринку для країн-не членів Співтовариства; зростання економічної ваги ЄС в структурі МЕВ
Україна	втрата традиційних ринків збуту в нових членах ЄС внаслідок поширення на них антидемпінгових заходів ЄС щодо України; запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного тощо контролю щодо української сільськогосподарської продукції; обмеження доступу робочої сили з України на ринки праці нових членів ЄС

1. EU Enlargement. Window of Opportunity // European Affairs. – 2002. – Р. 11-30. 2. Noë W. The impact of EU Enlargement on External Relations, notably with the US and Russia // National Europe Center Paper. – Australian National University, 2002. – 12 March – № 8. – Р. 10-21. 3. Report on transition countries. The Vienna Institute for International Economic Studies. –

2002. 4. The economic impact of Enlargement // www.europa.eu.int June 2001. 5. Сіденко В., Барановський О. Важкий шлях до ринку Європейського Союзу // Дзеркало тижня. – 2004. – 10 січня.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Л.Г.Харсун, асп.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ЄС

Представлено аналіз проблем та перспектив інтеграції України до Європейського Союзу, одного з найбільших торговельних партнерів. У цьому контексті розглянуто структуру торгівлі та характеристики торговельної політики обох сторін. Значну увагу приділено розкриттю основних можливостей та загроз для України у сфері зовнішньоторговельних відносин з ЄС у світлі приєднання до нього десяти нових країн-членів.

The problems of integration into the EU and opportunities for Ukraine are studied. In this aspect the volume, structure of the trade as well as the trade policy characteristics of both trade partners are considered. The prospects and risks for Ukraine that will be brought about by new 10 states state-members that are to join the EU are revealed.

Останнє десятиліття в українській зовнішньоторговельній політиці чітко простежується її все більша орієнтація на ринки західноєвропейських країн, а особливо країн, що входять до складу Європейського Союзу.

Це пояснюється намірами України вступити до даного інтеграційного об'єднання, переважно задля розширення торговельних відносин та покращення умов торгівлі.

© Л.Г.Харсун, 2005

На сучасному етапі торговельні відносини України з ЄС є досить складними і багато в чому невизначеними. За даними 2002 р., на ЄС припадало лише 26 % українського експорту, що майже вдвічі менше за потенційно можливі показники.

Така ситуація великою мірою пояснюється дією багатьох чинників політичного характеру. Традиційно ЄС звинувачує Україну в недостатності ринкових реформ, і, як наслідок, до українських товарів застосовуються малі імпорتنі квоти, високі ставки мита та постійна загроза антидемпінгових розслідувань. Ускладнює ситуацію і той факт, що близько 34 % українського експорту припадає на так звані вразливі товари (метал, с/г продукція, продукція хімічної промисловості та текстиль), які часто є об'єктом протекціоністських заходів.

Додає невизначеності та додаткових труднощів у торговельних відносинах України та ЄС очікуване розширення ЄС у травні 2004 р. 10 нових країн-членів ЄС перетворять його на найбільший політичний та економічний альянс, який матиме спільні кордони з Україною. З одного боку, об'єднаний ринок 25 країн Європи може стати найбільшим у світі споживачем українських товарів (частка ЄС в українському експорті може досягти 35 %). Проте водночас на нових країн-членів, куди вітчизняні виробники експортують продукцію більш ніж на 2 млрд дол. США, автоматично поширюються всі митні правила та стандарти ЄС, у тому числі торговельні обмеження та антидемпінгові розслідування [5, с. 32]. Таким чином, для України реальною є загроза скорочення поставок продукції до цього регіону. За різними оцінками, таке скорочення може становити від 350 до 600 млн дол. США.

У першу чергу від розширення ЄС втрачають вітчизняні виробники, які орієнтуються на ринки країн Балтії. Наш експорт у ці країни, які історично є важливими торговельними партнерами України, може зменшитись у 2005 р. на 15–20 % (близько 20–90 млн дол. США) [5, с.

34]. Незважаючи на той факт, що частка балтійських країн в українському експорті складає менше 3 %, зміни в структурі ЄС суттєво вплинуть на такі галузі, як металургійна, машинобудівна, хімічна, продукція яких є основними статтями вітчизняного експорту до регіону.

На конкурентоспроможність українських товарів вплине і впровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного, фітосанітарного контролю відповідно до норм Євросоюзу. Особливу загрозу це становить для с/г продукції. Також постраждають українські перевізники через підвищення технічних вимог до автомобілів, які здійснюють перевезення вантажів до країн ЄС-10.

Але найбільше занепокоєння викликає загроза спеціальних та антидемпінгових санкцій щодо товарів металургійної та хімічної промисловості. Так, наприклад, на сьогоднішній день експорт окремих видів металургійної продукції до ЄС-15 не може перевищувати 150 тис. т на рік. Але лише Польща споживає більше українського металу за рік, ніж весь Євросоюз. Тому якщо Україна не досягне угоди про розширення квоти, її втрати можуть становити близько 250 млн дол. США.

Таким чином, очевидною є потреба в захисті вітчизняного товаровиробника, який орієнтується на ринки країн ЄС-25. У цьому напрямку найбільш дієвим інструментом на сучасному етапі видається застосування щодо українських товарів тимчасових перемінних положень доступу на ринки країн Євросоюзу.

1. Shapoval Alexej. Foreign trade of Ukraine in 2002 // Eastern economist. – 2003. – №10. – Р. 2-6.
2. The key to economic growth // Eastern economist. – 2003. – № 10. – Р. 1-4.
3. Ukraine and international trade // Eastern economist. – 2003. – № 6. – Р. 5.
4. Mikhailov V. . Economic partnership of Ukraine with the European Union countries in 2002 // Eastern economist. – 2003. – № 5. – Р. 14-16.
5. Спецвипуск: Последствия расширения ЕС для экономики Украины // Бизнес. – 2003. – № 52. – С. 30.

Надійшла до редколегії 30.03.04

І.С.Чорнодід, асп.

ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ І США В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Подано визначення економічної безпеки, проаналізовано еволюцію співробітництва та вказані перешкоди взаємозв'язків США і України в цій галузі.

A treatment of the economic safety is suggested. Evolution of cooperation between the USA and Ukraine in the area and the obstacles in interrelations are studied.

Дослідження присвячене проблемі економічної безпеки, яка існує з моменту зародження людини, суспільства та держави. Для економічної науки і практики існування України як самостійної незалежної держави економічна безпека є новою проблемою, актуальність якої в останній час набула особливої гостроти в науково-теоретичному і політичному плані [13].

Проблема національної економічної безпеки виникає водночас із становленням державності, формуванням нових національних інтересів взагалі та економічних зокрема. Саме ці процеси відбуваються в теперішній час в Україні. Питання національної економічної безпеки з різним ступенем гостроти постають завжди в усіх країнах за будь-яких обставин, та особливо актуальні вони для нашої економічної системи, яка функціонує в умовах трансформаційної кризи. За таких умов дослідження питань забезпечення економічної безпеки набуває все більш суттєвого значення і свідчить про невідкладність вирішень існуючих проблем, що постають не тільки перед політиками, господарськими керівниками, а й підприємцями, вченими, широкими верствами населення.

Актуальність дослідження питань забезпечення економічної безпеки України зумовлена також цілим рядом об'єктивних чинників: системною трансформацією економіки країни і визначенням ролі і місця України в сучасній світовій економіці; реальними збитками, що завдаються економіці країни відсутністю адекватній перехідному періоду державно-правової і соціально-економічної бази для практичного переведення української економіки на ринкові відносини; необхідністю пошуку оптимального співвідношення між відкритістю економіки і захистом національних інтересів, інтересів господарчих суб'єктів і громадян для забезпечення економічної безпеки; зростанням внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці, включаючи спад обсягів і технічного рівня виробництва, втрату традиційних ринків, деіндустріалізації економіки, зруйнування науково-технічного потенціалу, згорання інвестиційної діяльності, розвиток тіньової економіки та її криміналізацію.

Економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам. Еволюцію

американської торговельно-економічної політики стосовно України необхідно аналізувати в контексті відомої стратегії розширення, яка має на меті залучення нових держав до євроатлантичних інтеграційних процесів через сприяння демократизації суспільних відносин та впровадження ринкових реформ на американський зразок. Саме під таким кутом зору розглядаємо факт підписання вже 7 травня 1992 р. урядом Сполучених Штатів Америки з урядом України угоди про гуманітарне та техніко-економічне кооперування, а також наступних документів: міжурядової угоди про науково-технологічне кооперування від 4 березня 1994 р., спільної американо-української заяви про дружбу і партнерство, підписаної в березні того ж 1994 р. Остання, за майже загальним визнанням, знаменувала собою серйозний крок на шляху до узгодженої позиції у сфері вдосконалення української податкової системи та інвестиційного клімату загалом, відкривала можливості для співробітництва у сфері технологій і науки. Непересічне значення мала вражаюча програма обмінів технологіями між НАСА та відповідними українськими відомствами.

За даними американського державного департаменту, у 1994–1996 рр. обсяги двосторонньої торгівлі під незаперечним, на нашу думку, впливом безпрецедентної відмови України від ядерного статусу зросли в 4 рази. Тільки 1996 р. Україна поставила до США понад 0,5 млн т чорних металів, 60 тис. т залізної та марганцевої руди, 240 тис. роликів підшипників, інших продуктів. Серед 67 країн – торговельних партнерів України Сполучені Штати вийшли на друге місце (після Німеччини) [11]. Але чим більше українська держава відставала в наближенні до названих у заяві про дружбу і партнерство критеріїв, тим обережнішими, а часом і відверто негативними ставали підходи США до розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин. По-перше, американське керівництво виходить із того, що Україна за роки незалежності досі не спромоглася стати на шлях реалізації послідовної, чіткої, прозорої та зрозумілої економічної програми. По-друге, у Вашингтоні вважають некомпетентними й корумпованими зв'язки між представниками української влади і бізнесом. По-третє, цілковите нерозуміння офіційних кіл США викликає "надто затяжний пріоритет компрадорської буржуазії над промисловою у загальному процесі переходу до ринкових відносин". По-четверте, в Сполучених Штатах економічну політику щодо України розглядають крізь призму підвищених ризиків, породжуваних невпорядкованістю податкової системи, невідповідністю інвестиційного законодавства національним потребам, алогічністю приватизаційного процесу, плуткартичності влади.

Заступник державного секретаря США С.Телботт, "відповідальний" у зовнішньополітичному відомстві своєї країни за пострадянський простір, у виступі в Гарварді на семінарі з питань безпеки України 8 квітня 1998 р. чітко сформулював основні критерії й вимоги до України, якими визначалося і визначатиметься далі ставлення Сполучених Штатів до розвитку двосторонніх відносин: "Допки Україна йтиме шляхом економічних і політичних реформуваль, ми підтримуватимемо широку мережу програм та ініціатив, які вже поставили Україну на друге місце серед отримувачів американської допомоги у світі та на перше в пострадянському просторі... Ми докладатимемо зусиль з надання допомоги Україні у більш повному інтегруванні в міжнародні інститути і структури".

За період, що минув з часу цього виступу, уряд і ділові кола США дійшли до невтішного для нас висновку про те, що Україна має серйозні проблеми у справі здійснення економічних і політичних перетворень ринково-демократичного ґатунку. Не випадково американ-

ські політики демонструють досить відвертий негативізм щодо цілісності системних перетворень в Україні. Як наслідок, попри збереження незначного зростання обсягів українсько-американської торгівлі, не відбулося помітних зрушень у діяльності двосторонньої комісії "Україна – США", не дістала суттєвого конкретного наповнення угода про дружбу і стратегічне партнерство між нашими державами. У цьому контексті привертає до себе увагу той факт, що хвилеподібні сплески антиукраїнських кампаній були започатковані газетою "Файненшл таймс", яка відбиває інтереси великого капіталу, насамперед транснаціональних корпорацій. Це можна розглядати як чергову демонстрацію невдоволення інвестиційним кліматом в Україні й спробу вплинути на політичну ситуацію в нашій державі.

Тепер спробуємо визначити деякі ключові етапи у формуванні загальної позиції США щодо України, оскільки від цього залежать правильність розуміння витоків і причин складнощів, що мають місце нині, а також точність, достовірність і логіка рішень українського керівництва, спрямованих на подолання наявних проблем в економічних і торговельних відносинах. Передусім значимо, що протягом усіх 90-х років адміністрація Клінтона – Гора будувала свою українську політику з винятковим акцентом на забезпеченні американських національних інтересів. У своєму підході до стратегічного партнерства з Україною американський державний інтелектуаліст керується тезою, яку умовно можна сформулювати таким чином: "Україна ще має заслужити високе звання стратегічного партнера найбільшої у світі національної економіки".

Другий момент, що заслуговує на підвищену увагу, полягає в тому, що протягом 1992–1993 рр. головним в українській політиці Білого дому було прагнення прискорити денуклеаризацію України. Безперечно, саме на знак високої оцінки рішення Києва про відмову від ядерної зброї Вашингтон проголосив 1994 рік "роком України".

Третя складова еволюції американської політики щодо України – постійно підкреслюване намагання адміністрації Клінтона сприяти стабільним українсько-російським зв'язкам. У практичному вимірі це вилилося в те, що більшість рішень економічного характеру ухвалювалися на основі порівняння української ситуації з тим, що відбувається в Росії. Часто мав місце механістичний підхід в оцінках реформ у нашій державі, до уваги зовсім не бралися історичні причини катастрофічних диспропорцій в українській економіці, її милітаризація, залежність від поставок з Росії [15].

Прийняття Україною у 2002 р. політичного рішення щодо набуття в перспективі повноправного членства в Організації Північноатлантичного договору (НАТО) мало важливе значення в наших взаємовідносинах. Здійснюючи курс на євроатлантичну інтеграцію, Україна як невід'ємна частина Європи у співпраці з іншими європейськими державами прагне до розбудови загальноєвропейської системи безпеки. Відмова від участі в такій системі поставила б країну у стан відносної міжнародної ізоляції.

Вступ до НАТО стане важливим системним довготерміновим чинником, що впливатиме на соціально-економічний розвиток держави як на етапі підготовки до входження, так і після приєднання до Альянсу. Входження України до НАТО стане вагомим стимулом: забезпечення національної безпеки України, захисту її державного суверенітету; повнішої реалізації наявного науково-технічного потенціалу держави, її прилучення до розвитку високих технологій; сучасного облаштування державних кордонів України; позитивної структурної перебудови українського суспільства; покращення міжнародного іміджу держави, її активного залучення до

геополітичних процесів, загальноєвропейської безпеки, зміцнення стабільності у Східноєвропейському та Чорноморському регіонах.

Американські компанії справді хотіли б бути присутніми в Україні на стабільних засадах. Але поки що вони сумніваються, оскільки, на їхню думку, в Україні діє надто ускладнена і непередбачувана податкова система, запроваджені надмірне регулювання і ліцензування, поширена корупція.

1. Про Раду національної безпеки України: Указ Президента України №357/92 від 01.07.1992 р. / Урядовий кур'єр. – 1992. – № 28. 2. Про Раду національної безпеки і оборони України: Указ Президента України №772/96 від 30.08.1996 р. // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 166-167. 3. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13. 4. Архипов А. и др. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. 5. Барановский А. Экономическая

безопасность // Финансовая Украина. – 1995. – № 45. 6. Барановский А. Экономическая безопасность государства // Финансовая Украина. – 1996. – № 22. 7. Белов О.Ф. Экономическая безопасность Украины: приоритеты та механизм забезпечення // Поглиблення ринкових реформ та стратегії економічного розвитку України до 2010 року: Матер. наук. конф. – К., 1999. – Т. 1. – С. 121-128. 8. Варналій З.С. Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України // Стратегічна панорама. – 2001. – № 3. – С. 74-77. 9. Варналій З.С. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України // Економіка та управління. – 2001. – № 3. – С. 3-12. 10. Варналій З.С. Проблеми та перспективи вступу України до Світової організації торгівлі // Стратегічна панорама. – 2002. – № 1. – С. 171-176. 11. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. 12. Дарнополіс Г.Ю. Економічна безпека держави в умовах трансформаційної економіки: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Х., 1999. 13. Шлемко В.Т., Бінко І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: Монографія. – К., 1997. 14. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту В.М.Геєць. – К., 1999. 15. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К., 1999.

Надійшла до редколегії 29.03.04

Л.А.Шаповалова, асп.

ПЕРЕХІД УКРАЇНИ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЯК НАПРЯМ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Присвячено проблемі інтеграції України до світового економічного простору. Основну увагу приділено одному з найважливіших етапів на шляху досягнення зазначеної мети – переходу нашої країни до інноваційної моделі розвитку, розробкаї і впровадження якої в дію є сьогодні пріоритетним завданням Уряду України.

The article deals with the problem of Ukraine's integration into the world economy. One of the most important stages is the country's transition to the innovation model of development. Working out the model and its implementation are the priority tasks for the Ukrainian government.

Роль і місце будь-якої країни у світовому господарстві й міжнародному поділі праці залежить від багатьох факторів. До основних з них відносять: динаміку розвитку національної економіки, ступінь її залучення в міжнародний поділ праці (у тому числі міжнародне науково-технічне співробітництво), відкритість для іноземних інвестицій, гнучкість та можливість вчасно і швидко адаптуватись до змін у міжнародному господарському житті. Проте, перш ніж країна буде залучена до міжнародних проектів, вона має досягти рівня економічного розвитку, який би відповідав світовим стандартам. Тому важливим кроком для України на даному етапі є перехід до інноваційного типу розвитку, що є неможливим без кардинальних змін у всіх галузях господарювання, а отже, і проголошення нової парадигми економічного розвитку. Дослідження даної проблематики знайшло відображення у працях багатьох сучасних вчених, до когорті яких можна віднести В.П.Александрову, Ю.М.Бажала, Л.К.Безчасного, В.М.Геєця, О.О.Лапко, І.І.Лукінова, Б.А.Малицького, С.І.Соколенка, Д.М.Черваньова та ін. Актуальність зазначеної теми зумовила написання статті, метою якої є обґрунтування необхідності розробки та впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України.

Україна зможе посісти належне місце в Європі і світі за умови опанування інноваційного шляху розвитку, підвалини якого мають бути закладені у процесі структурної перебудови економіки. Його базовим принципом має стати утвердження України як високотехнологічної держави. Наявний інтелектуальний та науково-технічний потенціал дає підстави на це розраховувати. Україна посідає друге місце за чисельністю спеціалістів, які виконують наукові дослідження і розробки, серед країн пост-радянського простору, поступаючи лише Російській Федерації. За останнє десятиріччя чисельність спеціалістів, які виконують дослідження і розробки, збільшилась лише у двох країнах: у Вірменії – майже у 1,5 рази і Таджикистані – в 1,4 рази. В Україні, на жаль, даний показник зменшився майже на половину. Такі зміни зумовлені, у першу чергу, низьким рівнем заробітної плати праців-

ників науково-технічної сфери, який спостерігається в Україні протягом останніх десяти років.

Нагальним питанням на сучасному етапі для України є зміна типу розвитку економіки. Щоб стати рівноправним членом європейської та світової господарської систем, необхідно створити конкурентоспроможну на всіх рівнях економічну систему. А це можливо лише за умови розробки і реалізації інноваційної моделі розвитку економіки країни. З позиції науки модель – речова, знакова або уявна система, що відтворює, імітує чи відображає принципи внутрішньої організації або функціонування, певні властивості, ознаки чи характеристики об'єкта дослідження, безпосереднє вивчення якого неможливе, ускладнене чи недоцільне, і може замінити цей об'єкт у пізнавальному процесі з метою одержання нових знань про нього. Поняття моделі економічного розвитку доцільно вживати, коли йдеться про національні орієнтири і напрями розвитку країни, цілі та інструменти, якими вони досягаються. При цьому постає необхідність зосередження національних зусиль на ключових областях науки і техніки – тих, в яких країна може досягти лідируючого становища на світовому ринку.

Інноваційний тип розвитку – перенесення акценту з науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій; перехід до випуску високотехнологічної продукції; нові організаційні та управлінські рішення в економічній діяльності. Об'єктивні зміни в економічному житті привели до необхідності запровадження нової моделі розвитку економіки. Важливу роль стали відігравати галузі, що ґрунтуються на "високих технологіях", а також галузі, які безпосередньо задовольняють потреби людей, оскільки головним компонентом системи при інноваційному типі розвитку є людина, її потреби. Виробництво стає більш зорієнтованим не на масового споживача, а на специфічні потреби окремих індивідів. Нова модель економічного зростання, що ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. На перший план виходять нові пріоритети: добробут, інте-

лектуалізація виробничої діяльності, використання високіх та інформаційних технологій, екологічність.

Перехід від однієї моделі розвитку економіки країни до іншої безперечно супроводжується зміною соціально-економічної системи загалом або окремих її елементів. Ці зміни розрізняються за своєю глибиною (зрушення в кількісних характеристиках певних параметрів системи в межах попередньої її якості або перехід до її іншого якісного стану); за інтенсивністю у часі і за характером (різні темпи і швидкість змін, еволюційний чи революційний їх тип); за охопленням елементів системи (зміни стосуються окремих ланок чи системи в цілому, тобто є загально-системними); за співвідношенням і роллю об'єктивних і суб'єктивних факторів. Якщо змінюються в основному кількісні характеристики системи, то маємо справу з її модернізацією, вдосконаленням. Тоді перехід від вихідного стану до нового здійснюється ніби по горизонталі. Як тільки кількісні зміни досягають деякої критичної маси і приводять до якісних змін, перед нами – трансформація соціально-економічної системи (або її окремих елементів), що переходить на нову якісну сходинку розвитку. У таких випадках перехід від вихідного стану до нового реалізується по вертикалі [2, с. 35]. Виходячи з наведених трактувань, можна стверджувати, що в Україні спостерігається трансформація економічної системи, а пріоритетом нової стратегії розвитку є інноваційна модель. Вона не може бути просто скопійована, а має враховувати національні особливості, традиції, звичаї і бути спрямована на вирішення власних економічних, соціальних, політичних проблем та сприяти виходу країни з кризи. З цієї метою, перш за все, необхідно здійснити такі заходи: приведення системи правового захисту об'єктів інтелектуальної власності у відповідність з міжнародними нормами, введення її в господарський обіг і розширення таким чином експортного потенціалу держави; зміна патентного законодавства та приведення його у відповідність з вимогами сучасних економічних відносин між новими підприємницькими структурами; орієнтація фінансово-податкової системи і кредитної політики на потреби підтримки інноваційного характеру економіки, у тому числі запровадження системи стимулів, що дозволяють інвесторам включитись в інноваційні заходи з довгостроковим циклом реалізації, підвищенням ризику чи довгостроковим періодом повернення капіталу; впровадження заходів щодо стимулювання участі комерційних банків в інноваційному процесі; застосування програмно-цільового підходу до фінансування розвитку академічного, освітнього і виробничого секторів наукової сфери; впровадження ринкових механізмів підтримки досліджень і розробок, розширення участі малого і середнього бізнесу в науково-технічному та інноваційному розвитку; забезпечення залучення іноземного капіталу у вільні економічні зони України, де можуть бути створені інноваційні підприємства, які базуються на досягненнях вітчизняної та зарубіжної науки і техніки; залучення вільних капіталів приватних осіб у спеціалізовані інноваційно-інвестиційні фонди; залучення іноземних джерел фінансування для реалізації спільних міжнародних наукових проектів, купівлі вітчизняних ліцензій, допомоги вітчизняним вченим; розвиток інноваційної інфраструктури.

Для активізації інноваційного процесу в Україні було б доцільно розвивати мережу центрів і міжрегіональних (міжнародних) науково-дослідних лабораторій. Як приклад міжвідомчого, міжрегіонального і міжнародного співробітництва на сучасному рівні у сфері інвестиційної діяльності Міністерства науки і освіти України можна навести Україно-Турецьку наукову лабораторію за участю з українського боку Харківського інституту монокристалів НАН України, Радіоастрономічного інституту НАН Украї-

ни, Харківського інституту радіоелектроніки Мінпромполітики України та ін. У спільних проектах беруть участь фахівці вищих навчальних закладів та НАН України, а також органи, що визначають наукову і промислову політику держави. Як кінцева продукція даної лабораторії представлені понад 100 експонатів на постійно діючій у Туреччині виставці українських високих технологій. Запланована програма довгострокового міждержавного науково-технічного співробітництва між Україною і Туреччиною до 2015 р. Державну економічну політику потрібно здійснювати на національних наукових основах короткострокового індикативного планування і довгострокового прогнозування. На жаль, нічого, адекватного завданням економічного реформування України, так і не здійснено. Тому велике значення надається іноземним інвестиціям, які певною мірою виступають загрозою національній безпеці та незалежності України.

Неповний перелік іноземних інвесторів українських наукових проектів [1, с. 33]: BF – Німецька асоціація венчурного капіталу (інвестиції 1997 р. – 2340 млн марок); IV RP ES – IV рамочна програма ЄС, у рамках реалізації якої на НДР було асигновано 13,1 млрд єкю. З 50 тис. замовлень на виконання проектів кошти були надані кожному шостому; DF – спільний дослідницький фонд Великобританії та Південної Кореї виділяє понад 1 млн дол. на цільове фінансування проектів, що отримали підтримку промислових компаній і мають велике практичне значення; INSEPM – Агентство Франції – система державних асигнувань пріоритетних напрямів і впровадження результатів (від 2,3 до 4 % ВВП); WSFHC – Всесвітній фонд захисту навколишнього середовища щорічно виділяє 2 млн дол. на наукові дослідження; BNFL – Британська компанія виділяє 6,9 млрд дол. на роботи з ліквідації ядерних відходів. Понад 7 % загальної суми спрямовано на проведення відповідних НДР; ЕЕС – на загальний ринок природоохоронних технологій виділено 127 млрд єкю; NATO – спеціальна програма з вивчення екологічних проблем країн Прикаспію; ЕКА – Космічні програми Великобританії виділяють 21,2 млн ф. ст. на створення нових систем космічного зв'язку в інтересах розвитку бізнесу, на медицину та освіту – 6,7 млн, на дослідження з космосу навколишнього середовища і змін клімату планети – 8,1 млн, на виконання програми вивчення Землі з космосу – 6,4 млн ф. ст.; WT – світова благодійна організація планує у найближчі 5 років надати 15 млн ф. ст. для досліджень в галузі біотехнології і впровадження досягнень генної інженерії; Novartis Farma – фармацевтична компанія заснувала власний Науково-дослідний інститут з вивчення функцій різних генів людського організму. Він розміщується в м. Лайола (США, Каліфорнія). Компанія асигнувала 250 млн дол. США; USO – американська асоціація запобігання онкозахворюванням надала 150 спеціальних міжнародних грантів по 3 тис. дол. на місяць; NC France – Національний центр наукових досліджень Франції – 30 млн франків на матеріалознавство (організовано 17 спільних лабораторій); ESF (ЄНФ) – Європейський науковий фонд; ЦБ ЄС – централізований бюджет ЄС; DMP (ТМП) – Німецьке товариство ім. Макса Планка.

Таким чином, для підняття результативності та соціально-економічної ефективності української системи державного фінансування науково-технологічної сфери необхідно реформувати діючу систему управління цією сферою в напрямі послідовного застосування таких принципів: держава повинна фінансувати переважно такі інституції та проекти, ефективність яких може бути конкретно доведена і підлягає контролю; результативність суб'єктів науково-технічної діяльності має підтверджуватися об'єктивними наукометричними критеріями,

які широко застосовуються у світовій практиці; інституція, програма, проект, що фінансуються, повинні мати чітко визначену систему управління за кінцевими результатами; процес визначення цільової функції інституції, програми, проекту має бути переважно екзогенним відносно безпосередніх виконавців науково-технічних робіт; обсяги фінансування науково-технічної інституції, програми, проекту повинні відповідати міжнародним нормам і практиці щодо формування кошторису науково-технічних робіт і застосування спеціальної податкової політики; при державному фінансуванні проектів на стадії впровадження науково-технічних досягнень у виробництво (інноваційна стадія) доцільно використовувати правило "50 на 50", що означає рівну частку фінансової відповідальності держави та інноваційного підприємства у проекті, що підтримується державою; офіційно визначені фінансові зобов'язання держави щодо науково-технічних інституцій, програм, проектів мають неухильно виконуватися за термінами та обсягами проплат; розпорядники коштів за відібраними для державного фінансування інституціями, програмами, проектами повинні отримувати більш широке довір-

че право щодо гнучкого управління цими коштами в межах затверджених кошторисів.

Виходячи з наведених фактів, можна констатувати, що інноваційна модель розвитку України повинна містити такі ознаки: розробка законодавчої бази, яка б забезпечила умови для становлення і розвитку інноваційної інфраструктури та дала поштовх до формування національних "територіальних науково-технічних центрів"; співпраця уряду з науковими установами, вищими навчальними закладами, підприємствами та організаціями інноваційної сфери; державна підтримка національних інноваційних структур при виході на світовий ринок з наукомісткою продукцією; поглиблення науково-технічного співробітництва України з країнами ближнього та далекого зарубіжжя: обмін науковими результатами і новими технологіями, участь у міжнародних науково-технічних проектах.

1. Богорош А., Денисюк В. К моделированию государственной инновационной политики // БизнесИнформ. – 1999. – № 17-18. – С. 77-85.
2. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт // РЭЖ. – 2000. – № 11-12. – С. 34-37.
3. Українська радянська енциклопедія / Головна редакція української радянської енциклопедії. – К., 1982. – Т. 7.

Надійшла до редколегії 29.03.04

В.Ю.Шевченко, канд. екон. наук, доц.

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

Проаналізовано сучасні тенденції фінансової глобалізації, форми глобальної фінансової нестабільності. Розглянуто причини сучасних змін валютних курсів та курсу американського долара, необхідність реформування міжнародної фінансової системи.

The current trends of the financial globalization, the global financial instability are analyzed. The reasons for current exchange rates changes and US dollar exchange rates, the needs for the global financial system reforming are considered.

Фінансова глобалізація є найбільш динамічною складовою загального процесу глобалізації та відіграє все зростаючу роль у світовому розвитку. Фінансова глобалізація охоплює не тільки міжнародні фінансові ринки, вона впливає на міжнародні інвестиції, регіональний та національний економічний розвиток, міжнародну конкуренцію, поведінку компаній, інвесторів, банків та інших фінансових інститутів, регулятивних органів та урядів, міжнародних фінансових організацій.

Основними чинниками фінансової глобалізації є міжнародна фінансова інтеграція, лібералізація міжнародних та національних фінансових ринків, міжнародна мобільність капіталу, трансгранична присутність міжнародних банків, трансграничні фінансові технології. Найбільш суттєву роль відіграють міжнародна фінансова інтеграція, лібералізація фінансових ринків та сучасні фінансові технології.

Міжнародна фінансова інтеграція – це складний багаторівневий процес вертикального, горизонтального та функціонального взаємопроникнення (об'єднання) елементів та функцій міжнародних фінансових ринків, інститутів, які надають їх функціонуванню трансграничного та глобального характеру. На наш погляд, у міжнародній фінансовій інтеграції необхідно виділити основні механізми та регулятори, які визначають її динаміку, а також основні організаційні та функціональні форми.

Механізми фінансової інтеграції формуються на основі порівняльної доходності фінансових інструментів, процентних ставок та ризиків на різних сегментах фінансових ринків, стану міжнародної ліквідності, міжнародного руху капіталу. Динаміку фінансової інтеграції можна визначити на основі різних підходів, зокрема: а) міжнародної кореляції процентних ставок по запозиченнях; б) міжнародної кореляції динаміки фондових індексів та вартості фінансових активів; в) вимірювання фактора

впливу зовнішніх залучень на динаміку інвестицій в національну економіку; г) динаміки міжнародного руху капіталу в порівнянні з макроекономічними показниками. Вони вимірюють взаємну динаміку (тісноту зв'язку) основних параметрів національних та міжнародних фінансових ринків, їх взаємодію і тим самим ступінь їх інтеграції. Такі фінансові параметри також тісно пов'язані з механізмами валютних ринків – залежність валютного курсу від динаміки реальних процентних ставок (міжнародний ефект Фішера) та відносного міжнародного паритету процентних ставок по облігаціях. Але такі підходи не враховують вплив структурних, кон'юктурних, інноваційних, регулятивних факторів на динаміку міжнародних фінансових ринків та фінансову інтеграцію [1].

Функціональними формами прояву фінансової інтеграції є, наприклад, міжнародна мобільність капіталу, трансгранична присутність банків та фінансових інститутів, рух фінансової ліквідності між сегментами міжнародних фінансових ринків, міжнародні стандарти та регулятори фінансових операцій, глобальні фінансові інструменти (глобальні облігації, глобальні депозитарні розписки), глобальні системи електронних платежів та фінансових трансакцій – міжнародні електронні системи валютної торгівлі, міжнародні системи торгівлі фінансовими інструментами, міжнародні платіжні системи.

Показниками організаційного аспекту фінансової інтеграції є також зростання частки іноземного капіталу в активах національних банківських систем та небанківських фінансових інститутів, частка запозичень в іноземній валюті в загальному їх обсязі, характеристики трансграничної діяльності глобальних фінансових інститутів. Їх спільними рисами є трансграничність присутності (функції), трансакції та регулятивні умови (правила, стандарти та ін.).

Результатом фінансової інтеграції є посилення елементної, структурної та функціональної трансграничної взаємозалежності між національними валютними та фінансовими системами в межах міжнародної фінансової системи. Така взаємозалежність стає фактором узгодженості функціонування елементів міжнародної фінансової системи, передачі певних сигналів у межах системи (балансування, синхронності, координації та ін.), що є важливими функціями забезпечення цілісного та збалансованого функціонування. У той же час взаємозалежність може передавати і негативні сигнали або спричинювати розбалансування системи.

Фінансова лібералізація означає зменшення національних та міжнародних регулятивних обмежень на трансграничний рух валютних та фінансових активів, що сприяє інтенсифікації руху капіталу між країнами та конкуренції на міжнародних фінансових ринках. Фінансові інновації – це нові технології здійснення валютних та фінансових операцій, нові фінансові продукти, що запроваджуються на міжнародних фінансових ринках, та нові технологічні та інформаційні засоби здійснення міжнародних фінансових трансакцій. Застосування сучасних інформаційних технологій є вирішальними у здійсненні фінансових інновацій.

Такі процеси фінансової глобалізації в принципі повинні були забезпечити зростання взаємозалежності, мобільності та конкуренції в системі міжнародних фінансів, а тим самим їх більшу збалансованість на основі ринкових сил, транспарентності, гнучкості, швидкості та ефективності здійснення фінансових трансакцій. Але цього не відбувається – в останні роки фінансові та валютні кризи все частіше набувають міжнародного поширення, глобальна фінансова нестабільність стала характерною рисою глобального економічного розвитку. Результатами цього є зміна напрямків міжнародного руху капіталу (між розвиненими країнами з метою максимізації доходу та диверсифікації ризиків), обмеження монетарної автономії окремих країн, посилення негативних наслідків фінансової інтеграції та лібералізації для країн з недостатньо стійкими фінансовими системами.

Особливим виявом фінансової глобалізації є роль американського долара як валюти глобалізації, що відображається в таких його функціях: основна валюта міжнародної торгівлі; валюта котирування цін на основних міжнародних товарних ринках (золото, енергоносії, метали, електроніка та ін.); валюта визначення тарифів та розрахунків за міжнародні послуги; основна валюта іноземних інвестицій; основна валюта операцій на міжнародних фінансових ринках; основна валюта формування офіційних валютних резервів країн. Така глобальна роль американського долара є основною причиною специфічних суперечностей глобальних фінансів та глобальної економіки, оскільки баланс міжнародної торгівлі та міжнародних платежів є залежним від стану

та динаміки курсу американського долара, які, у свою чергу, визначаються станом американської економіки та її міжнародної конкурентоспроможності.

Основним фактором міжнародної фінансової нестабільності в останні роки є динаміка курсу американського долара. З середини 90-х років курс американського долара зростає під впливом внутрішніх (економічне зростання та профіцит державного бюджету) та зовнішніх (попит ринків, що розвиваються, та трансформаційних економік) факторів. З 2002 р. почалося падіння курсу долара під впливом довгострокових внутрішніх та зовнішніх факторів. За два роки з початку 2002 р. падіння долара до євро склало приблизно 35 % відсотків, а в останні два місяці 2003 р. відносні темпи падіння становили понад 12 % [розраховано за 2]. Таким чином, завершується друге значне коливання долара за останні 10 років з протилежною амплітудою – зростання на 36 % в 1995 – 2000 рр. та приблизно таке ж падіння за останні два роки. Прогнозовані наслідки сучасної тенденції долара – це стимулювання американської економіки, коливання на межі депресії в Єврозоні, продовження глобальної фінансової нестабільності.

Особливе значення для глобальної фінансової нестабільності мають нагромаджені міжнародні дисбаланси, що визначають можливості подальшого зниження курсу американського долара та його непередбачуваний ефект для глобальної економіки та фінансів у середньостроковій перспективі. Це зумовлено як суперечливою комбінацією факторів динаміки курсу долара, так і структурним характером валютних та платіжних дисбалансів.

По-перше, в останні два роки США повернулися до ситуації так званого подвійного дефіциту – одночасного дефіциту торговельного балансу США, який у 2003 р. оцінюється майже в 5 % ВВП (при максимально можливому рівні, за оцінками аналітиків, у 3 %, вище якого дефіцит стає неконтрольованим), у комбінації з бюджетним дефіцитом США майже у 6 % ВВП [3, с. 35]. Розмір "подвійного дефіциту" та його фінансування за рахунок зростаючої емісії державних цінних паперів стали основними довгостроковими факторами нестабільності американського долара.

По-друге, склалася постійна асиметрична міжнародна динаміка поточного рахунку платіжних балансів США та їх основних торговельних партнерів – зростання негативного сальдо торговельного балансу та поточного рахунку США (що визначає необхідність його підтримання за рахунок курсу долара та зовнішніх запозичень), з одного боку, та позитивне сальдо поточного рахунку основних торговельних партнерів США (азійські країни), з іншого боку. У результаті цього відбувається перенагромадження валютних резервів (офіційних та приватних) у доларах США у світі, передусім в Азії (табл.).

Таблиця. Поточний рахунок платіжного балансу у світі, 2003 р.

	Доларів США, млрд	У % до ВВП
США	- 537,3	- 5,1
Єврозона	65,7	0,8
Японія	120,1	2,9
Нові індустріальні країни Азії	81,0	7,7
Глобальний баланс	- 180,0	- 0,5

Розраховано за даними: IMF World Economic Outlook 2003. – Washington, 2003. – P. 209-210.

Такий глобальний дисбаланс, особливо надмірний розмір його дефіциту у США, та зростаючий надлишок в азійських країнах, зумовлює довгостроковий характер валютної нестабільності, що посилюється в результаті різких змін міжнародної кон'юнктури і таким чином впливає на експортоорієнтований розвиток трансформаційних економік.

По-третє, дисбаланс поточного рахунку зумовлює зростання темпів нагромадження валютних резервів в основних країнах-експортерах. Це кардинально змінило регіональний розподіл валютних резервів. У 1990 р. 63 % світових валютних резервів припадало на розвинені країни, а в 2002 р. їх частка скоротилася до 37 %. Так, за

даними за 2002 р., валютні резерви країн світу розподілялися таким чином (млрд дол. США): світ у цілому – 2,392, розвинені країни – 887,8, Азія – 943,8, Центральна та Східна Європа – 146,1 [4, с. 86]. Перенагромадження валютних резервів є наслідком експортної орієнтації країн, підтримання країнами фіксованих або жорстко регульованих валютних курсів, прив'язаних до долара США, що необхідно для підтримання високих темпів експорту та зростання ВВП. Надмірне нагромадження валютних резервів країн, що розвиваються, та частково трансформаційних країн не дає змогу використати їх для інвестування в національну економіку, резерви вимушено інвестуються в американські державні цінні папери, що є більш привабливим з фінансового погляду в порівнянні з розміщенням резервів на депозитах, і таким чином фінансують дефіцит платіжного балансу США та американську економіку. У результаті цього США є найбільшим нетто-імпортером капіталу у світі.

По-четверте, значна частка доларових доходів від експорту спрямовується на підтримання американської економіки. Так, чиста емісія державних казначейських облігацій США зросла з 280 млрд дол. США у вересні 2000 р. до 1520 млрд дол. США в червні 2003 р., а частка американських цінних паперів, що є у власності азійських країн, досягла 53 % у 2003 р. [5, с. 23, 26]. Таким шляхом торговельний та платіжний дисбаланс США компенсується зворотним рухом іноземного капіталу (купівля облігацій та акцій американських емітентів) до США, що утримує долар США від подальшого падіння. За оцінками, зростаючий приток іноземного капіталу в США перекидає щомісячний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу у 45-50 млрд дол. Так, приток іноземного капіталу у США становив у листопаді 2003 р. 87,5 млрд дол., у грудні 2003 р. – 75,5 млрд дол. [6, с. 22]. Така нерівновага та підтримання курсу долара США за рахунок притоку іноземного капіталу є основною причиною нестабільності глобальних фінансів та глобальної економіки, оскільки стан міжнародної торгівлі та міжнародних платежів залежить від стану та динаміки курсу американського долара. Іншими словами, експортна орієнтація зростаючих та трансформаційних економік (і України в тому числі) та високі темпи росту ВВП є нестійкими внаслідок залежності від стану американського долара та глобальної фінансової нестабільності.

По-п'яте, стан американського долара по-різному відбивається в його курсі щодо валют різних країн. Фактично визначилися два різних типи курсоутворення. Перший – це розвинені країни з плаваючим курсом валют, щодо яких курс долара постійно знижується. Це в перше чергу зниження курсу долара з початку 2002 р. до кінця 2003 р. щодо євро більш як на 20 %, щодо єни, англійського фунта стерлінгів, канадського долара на 10-12 %, щодо австралійського долара на 20 % [7, с. 35]. Таке зниження курсу відбувається під впливом ринкових сил, хоча, як у випадку єни, стримується значними валютними інтервенціями японського уряду. Ревальвація валют негативно впливає на конкурентоспроможність та зниження темпів економіки. Другий тип – це фактично фіксований або керовано-плаваючий з незначними коливаннями (2–7 % на рік) курс долара до валют більшості країн Азії (Китай, Південна Корея, Таїланд, Малайзія, Тайвань, Сінгапур та ін.), а також України та деяких інших країн. Курс російського рубля з початку 2003 р. по лютий 2004 р. зріс приблизно на 10 % до долара, при цьому обсяг валютних надходжень від експорту зростає завдяки високим цінам на нафту та газ, що підтримує економічне зростання та державний бюджет.

Країни з фіксованим або фактично прив'язаним до долара курсом мають спільні риси – експортоорієнтоване економічне зростання, позитивне сальдо поточного

рахунку та швидке нагромадження валютних резервів. Аналітики вважають, що політика незмінного курсу національних валют до долара за нинішніх умов дозволяє підтримувати високі темпи експорту, але веде до нагромадження потенціалу ревальвації валют з можливими економічними наслідками. Так, можлива ревальвація китайського юаня в разі переходу до плаваючого курсу оцінюється приблизно 20-25 %, що спричинить зниження експорту та економічну депресію [8]. Фінансові дисбаланси та нестабільність курсу долара вимагають пошуку нової багатосторонньої фінансової стратегії, реформ міжнародної фінансової архітектури, що потребує нових теоретичних підходів та запровадження ефективних регулятивних механізмів. На наш погляд, виходом із становища для трансформаційних економік може бути перехід до прив'язки до корзини валют, що дозволить пом'якшити вплив валютної нестабільності на економіку.

Невідкладними є проблеми великих валютних резервів та в цілому надлишкової ліквідності в глобальній фінансовій системі. Одним із найбільш ефективних для економічного розвитку рішень може бути відпрацювання інструментів довгострокового інвестування надлишкової ліквідності в глобальні та регіональні енергетичні, екологічні та соціальні проекти. Подібні проекти є вирішальними для стабільного економічного розвитку, але мають довгий термін окупності, що не відповідає ринковим критеріям ефективності та не може бути профінансовано приватним сектором. При цьому необхідно відпрацювати фінансові механізми управління ризиками такого інвестування. Глобальна фінансова та валютна нестабільність зумовлює зовнішні фінансові ризики для економіки України. Прив'язка курсу гривні до долара означає одночасне зниження курсу гривні до євро. Це призводить до подорожчання імпорту інвестиційних товарів, основним постачальником яких є Європа. В умовах швидких темпів зростання ВВП та відомого ефекту підвищення інвестиційного попиту на імпорт його подорожчання призводить до формування інфляційного ефекту.

Одним із результатів падіння курсу долара є тенденція зростання цін на міжнародних товарних ринках – перш за все на золото та дорогоцінні метали, а також на базисні товари (нафта, чорні та кольорові метали та ін.). Така тенденція значною мірою зумовлена падінням курсу долара, одночасно вона відображає реакцію ринку на зростання інвестиційного попиту з боку країн з високими темпами економіки (перш за все азійські країни). Але така тенденція стимулює зростання внутрішніх цін на ті товари, ціноутворення на які формується під впливом експорту. Так, у перші місяці 2004 р. ціни на металопрокат в Україні зросли на 45 %, при цьому відбувається паралельне значне підвищення цін на сировину для металургії – кокс, окатиші, феросплави. Одночасно підвищилась ціна на природний газ для промислових споживачів [9]. Це загрожує розкрученням інфляційної спіралі, оскільки зростає вартість продукції машинобудування, будівництва, що неминуче вплине і на продукцію кінцевого споживання. Таким чином, проявляється інфляційний вплив зростання цін міжнародних ринків під впливом нестабільності курсу американського долара.

Валютна нестабільність та зміна кон'юнктури світових ринків у середньостроковій перспективі може зумовити скорочення позитивного сальдо поточного рахунку. Тому необхідно переходити до поетапної регульованої лібералізації капітального рахунку для стимулювання притоку фінансових інвестицій та підтримання рівноваги платіжного балансу та валютного курсу. Стабілізації національного фінансового ринку також повинна сприяти інтенсивна капіталізація національної фінансової системи, в першу чергу банків, введення в економічний оборот таких активів, як інструменти власності (іпотечні цінні папери, земля), розширення стиму-

лів для венчурного капіталу, прискорення капіталізації інноваційних технологій.

1. Герст П., Томсон Г. Сумніви в глобалізації. – К., 2002. – С. 31-36; Gibson H. International Finance. Exchange Rates and Financial Flows in the International System. – London, 1996. – P. 6-11; Fabozzi F., Modigliani F. Financial Markets. Institutions and Instruments. – Prentice Hall, New Jersey, 1996. – P. 13-15. 2. Financial Times, 9.01.2004; European Central Bank. Monthly Bulletin. December 2003. – Frankfurt. – P. 68-69. 3. World Economic Outlook. September 2003. International Monetary Fund. –

Washington, 2003. – P. 35. 4. International Monetary Fund. World Economic Outlook. 2003. – Washington, 2003. – P. 86. 5. OECD. Financial Markets Trends. October 2003. – Paris, 2003. 6. OECD. Financial Markets Trends. March 2004. – Paris, 2004. 7. World Economic Outlook. September 2003. International Monetary Fund. – Washington, 2003. – P. 35. 8. Див.: IMF. Transcript of Economic Forum: Capital Flow Cycles: Old and New Challenges. November 2003 // www.imf.org. 9. Див.: Княжинський В. Силове утримання // День. – 2004. – 3 квітня.

Надійшла до редколегії 30.03.04

Н.В.Язвінська, асп.

МІСЦЕ ТА ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ – РОЗРОБНИКІВ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Зроблено спробу проаналізувати розвиток ринку програмного забезпечення в Україні, розглянути динаміку розвитку української галузі розробки програмного забезпечення, виділити її найуспішніші напрями та з'ясувати можливості компаній, що працюють у цій галузі для укріплення та подальшого покращення їх ринкових позицій з врахуванням дії факторів сучасного бізнес-середовища.

A study of the software market development in Ukraine is made. Progress of the Ukrainian software industry, its principal segments and companies are estimated with the aim to strengthen and improve their marketing positions taking into account the factors of the modern business environment.

В умовах глобалізації кожна країна зацікавлена в інтеграції до світової економічної системи. У цьому ракурсі найбільший інтерес становлять насамперед ті галузі економіки країни, які для неї є стратегічними щодо міжнародного розподілу праці, тобто є здатними залучити до економіки країни значний притік зовнішніх коштів. Майже традиційно серед таких галузей для багатьох країн світу називають галузі, пов'язані зі створенням та використанням високих технологій. Одним із пріоритетних напрямів для багатьох країн світу сьогодні є сфера комп'ютерних технологій і, зокрема, створення програмного забезпечення. Україна щодо цього питання не є винятком, оскільки має сприятливі передумови розвитку індустрії розробки програмного забезпечення. На відміну від традиційних для України галузей економіки, ця галузь є ще молодого, а отже, вона значною мірою виділяється своєю досить специфічною структурою та особливими, притаманними лише їй, рисами. Через це найближчим часом можна чекати на суттєві якісні та кількісні зміни в структурі галузі та напрямках її розвитку. Отже, актуальними залишаються питання ефективного розвитку даної галузі та гармонійного її входження до світового ринку.

У даній статті зроблено спробу проаналізувати розвиток ринку програмного забезпечення в Україні, розглянути динаміку розвитку української галузі розробки програмного забезпечення, виділити її найуспішніші на сьогодні напрями та з'ясувати можливості компаній, що працюють в цій галузі для укріплення та подальшого покращення їх ринкових позицій із врахуванням дії факторів сучасного бізнес-середовища.

За результатами досліджень джерел первинної та вторинної інформації можна сказати, що український ринок створення програмного забезпечення перебуває у фазі активного становлення. Кількість великих "відомих" комерційних компаній в Україні становить близько 20–25. Вони розташовані головним чином в Києві, Львові, Харкові та Дніпропетровську. Малих компаній та незалежних груп програмістів нараховується близько 200, але їх доля в загальному обсязі ринку, за експертними оцінками, становить близько 40–65 %. Великих центрів розробки міжнародних корпорацій в Україні немає, проте дуже поширені центри розробки невеликих іноземних компаній, які ніде не рекламуються [2].

Взагалі спостерігаються процеси консолідації зусиль компаній-розробників всередині країни та їх кооперація з іноземними компаніями. Проте ще сильною лишається позиція самостійного просування створених продуктів як

на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Більшість експертів ще дуже упереджено ставиться щодо просування послуг, пов'язаних з експортом. Як показують дослідження, конкуренція в цій галузі серед вітчизняних експортерів ще є досить слабкою. Такий підхід може пояснюватись низьким рівнем спеціалізації вітчизняних компаній – розробників програмного забезпечення та їх самостійними широкими можливостями в реалізації проектів.

Поширеним сьогодні є створення власних представництв за кордоном та співпраця з іноземними партнерами із залучення замовлень. І вже спостерігаються передумови до кооперації зусиль з маркетингу та PR серед офшорних компаній. Першим досягненням у даній області можна назвати подію минулого року – автопробіг шляхами Сполучених Штатів на підтримку українських експортерів програмних продуктів та послуг зі створення програмного забезпечення, який був спільною акцією кількох українських компаній – виробників програмного забезпечення. Дещо призупинився масовий відтік IT-спеціалістів за кордон. За останні 3-4 роки світова тенденція розвитку галузі змістилася від найму іноземних спеціалістів в галузі розробки програмного забезпечення з їх подальшою міграцією до розвинених країн до використання послуг офшорних спеціалістів. Корпорації, що працюють в IT-бізнесі (насамперед американські), все охочіше користуються послугами офшорних спеціалістів. Основною причиною популярності офшорного сектору є традиційне прагнення розвинених країн до скорочення витрат. За даними консалтингової групи Gartner [6], економія на скороченні витрат на утримання внутрішніх штатів та здешевлення підрядів складе 20-40 %. Таким чином, багато сервісів та послуг, специфіка яких дозволяє виконувати їх дистанційно, поступово переїздить за кордон. У сфері програмування до офшорних компаній зміщуються такі функції, як створення програмних продуктів, модульне включення, конверсія даних, інтеграція програмних продуктів, розв'язок проблем сумісності версій тощо.

За даними Ernst & Young (USA) [5], загальний обсяг ринку офшорного програмування в 2002 р. становив 75 млрд дол. Лідерами цього ринку є індійські (контролюють до 75 % ринку), ірландські, ізраїльські та китайські компанії – розробники програмного забезпечення. Поруч з ними власне українські компанії поступаються кількістю, терміном та досвідом роботи на міжнародних ринках. Значну роль відіграє негативний імідж країни, а також відсутність на міжнародному ринку (як, до речі, і на внут-

рішньому) інформації щодо досягнень і конкурентних переваг української IT-індустрії. Відсутньою також є відсутність державних програм підтримки даної галузі та її експортних напрямів. Як наслідок, ще не сформовано стійкого загальноприйнятого іміджу України як країни зі спеціалізацією в офшорному програмуванні. Через вищезазначені причини, українські компанії-розробники найчастіше виступають у ролі субпідрядників, тобто експортують не власне послуги з офшорного програмування, а послуги з програмного аутсорсингу. Проте об'єктивні оцінки показують суттєві об'єктивні переваги українських компаній-розробників порівняно з багатьма конкурентами як в рівні кваліфікації програмістів (що виражається в здатності розв'язання складних завдань, придатності до нечітких постановок тощо, що врешті-решт зводить нанівель різницю між аутсорсингом та офшорним програмуванням), так і в рівні спілкування і розв'язання робочих питань при виконанні проекту.

За даними польових досліджень на кінець 2003 р. серед конкурентних переваг українських компаній виділено такі: ціна; якість коду, що досягається за рахунок якості програмування ("чистота коду", "документованість коду", "ефективність коду") та тестування; якість спілкування із замовником, що виражається у швидкості відповіді на запит, швидкості реакції на зауваження. Якість документації, що виражається у швидкості підготовки документації, та якість оформлення документації на всіх стадіях роботи над проектом (попереднє замов-

лення, технічне завдання, документування змін у ході виконання проекту, вихідна документація, документація по використанню), якість документування створених програмних продуктів. Кваліфікація програмістів, що виражається у здатності розв'язання складних постановочних завдань, придатності до нечітких постановок, широта спеціалізації, сертифікація. Дотримання світових стандартів, що виражається у сертифікації за світовими системами якості в галузі створення програмного забезпечення та в реалізації проектів (CMM / RUP тощо), дотримання світових стандартів (орієнтуючись на найкращих конкурентів у галузі) у роботі з клієнтами, по підготовці документації та програмуванні. Основну конкуренцію українським компаніям – розробникам програмного забезпечення в боротьбі за замовлення складають компанії Індії, Росії, Румунії, Китаю та Білорусі.

Серед форм експорту, притаманних українським компаніям – розробникам програмного забезпечення, спостерігаються: продаж власних готових продуктів ("коробкові версії"); бізнес партнерства з іноземними компаніями; офшорне програмування; програмний аутсорсинг; IT-аутсорсинг.

Головним чином український ринок створення програмного забезпечення орієнтований на замовлення. Продуктова модель становить, за оцінками експертів, не більше 10 % ринку. Проте прогнозується зростання її частки до 35 % на кінець 2005 р. [1]. Структурну модель експортної частини ринку можна представити таким чином:



Основними споживачами для українських компаній розробників програмного забезпечення на сьогоднішній день є компанії та організації США, Канади, Ізраїлю, Німеччини, Франції, Швеції, Данії, Норвегії, Швейцарії, Італії, Іспанії, Ірландії та Голландії. Крім того, поступають замовлення Чехії, Польщі, Великобританії, Греції, Кенії та країн Латинської Америки.

Таким чином, обсяг українського ринку IT-послуг, за підрахунками експертів, становить від 60 до 100 млн дол. США. Частка експорту в загальному обсязі цього ринку на кінець 2003 р. складала від 30 до 50 % [3]. Експерти прогнозують зростання долі експорту на ринку IT-послуг до 60 % на кінець 2005 р. [1]. Як сприятливі фактори розвитку на сьогоднішній день усіма експертами зазначаються: політична стабільність в країні; сприятливе географічне розташування; сприятлива динаміка розвитку ринку; розвиток телекомунікаційних технологій. Як несприятливі фактори виділяють: негативний імідж країни; відсутність на міжнародних ринках інформації щодо досягнень української IT-індустрії; відсутність на міжнародних ринках інформації щодо конку-

рентних переваг співпраці з українськими компаніями – розробниками програмного забезпечення; відсутність державної програми підтримки розвитку експортної IT-індустрії; певна інерційність освіти та "вимивання" з вищих навчальних закладів країни добре підготовлених викладачів. Проте на сьогоднішній день учасники ринку налаштовані оптимістично і прогнозують зростання частки експорту протягом найближчих двох років майже в 2 рази. Можливі і швидші темпи зростання за умов підтримки розвитку даної індустрії урядом та цілеспрямованої консолідації компаніями – розробниками програмного забезпечення можливостей та зусиль щодо просування своїх послуг та продуктів на іноземні ринки.

1. The High-Tech Navigator. Ukraine, 2002. – К., 2002. 2. The High-Tech Navigator // <http://www.hi-tech.org.ua>. 3. Окна в мир иной // <http://www.izvestia.ru/tech/article39712>. 4. Спасательный круг инноваций // <http://www.izvestia.ru/science/article40531>. 5. Інформаційна стрічка // <http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Home>. 6. Інформаційна стрічка // <http://www.gridnine.ru/ru/news/year2003/04-11.html>. 7. Gartner Group // <http://www.gartner.com>.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 73

Редактор І.Нечаєва

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01033, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 234 0105



Підписано до друку 07.02.05. Формат 60х84^{1/8}. Вид. № 163. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,6. Обл.-вид. арк. 10,0. Зам. № 25-2400.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01033, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; (38044) 239 33158; факс (38044) 234 0105.
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua> E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua