

Збірник складено за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми розвитку внутрішнього ринку в умовах глобалізації", проведеної 17–18 листопада 2005 року. Значну увагу приділено аналізу негативних та позитивних боків глобалізації у контексті розвитку світової економіки та визначенню шляхів розвитку внутрішнього ринку України і посиленню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Розглянуто такі проблеми, як визначення змісту та факторів глобалізації економіки; вплив глобалізації на розвиток внутрішнього ринку країни; вплив інтеграційних процесів на структуру та масштаби зовнішньої торгівлі країни; наслідки вступу України до СОТ; розвиток внутрішнього ринку країни та шляхи посилення конкурентоспроможності національної економіки.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

This issue is based on proceedings of the scientific conference "The problems of the domestic market development under globalization" held on 17–18 November 2005. A considerable attention is focused on exploring negative and positive aspects of globalization in the context of the world economy development, distinguishing ways for advancement of the national market and raising competitiveness of the national economy. The discussed issues comprise: a methodology to study nature and factors of globalization and its effect on development of the domestic market; an impact of the integration processes on structure and scope of the external trade; consequences of Ukraine's joining WTO; development of the internal market and ways of raising competitiveness of the national economy.

For research associates, University teachers, post-graduates, graduates and undergraduates.

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, проф., акад. НАН України; Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В.А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 7182
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 29.11.05 (протокол № 4)
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	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128

ЗМІСТ

Бабій Л.	
Методика вимірювання та максимізації результатів кооперативної поведінки компаній	4
Гава Ю.	
Інтелектуальний капітал як фактор глобалізації	7
Дорожкіна М.	
Ринок нафти та нафтопродуктів України: проблеми розвитку та регулювання	8
Какорін М.	
Фінансова глобалізація та її вплив на розвиток ринку електронних фінансових послуг	11
Каніщенко Н.	
Кластери в системі національної конкурентоспроможності.....	14
Коломоєць А.	
Принципи ефективної діяльності українських компаній на національному та міжнародному ринках транспортно-експедиційних послуг.....	16
Комендант О.	
Інформаційні технології – вимоги до ринку праці	18
Козьменко К.	
Аутсорсинг як форма співробітництва на міжнародному ринку ІТ-послуг та перспективи його розвитку в Україні.....	22
Кучерук Т.	
Соціокультурні аспекти глобалізації економіки.....	25
Кучукбаєва І.	
Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України та перспективи її розширення	27
Кузнецов С.	
Роль золотих запасів як складової золотовалютних резервів у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки	30
Личова Г.	
Імідж країни в глобальному просторі.....	33
Нагачевська Т.	
Проблеми розвитку фінансового ринку України в умовах глобалізації.....	36
Нетесаний Ю.	
Фінансово-промислові групи як засіб підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	40
Нікеєнко Д.	
Наслідки вступу Білорусії до СОТ для високотехнологічних галузей	42
Носова Є.	
Ефективність маркетингових досліджень у підвищенні конкурентноздатності підприємства	45
Сірик О.	
Вплив приватизації ВАТ "Криворіжсталь" на стан українського та світового ринків чорних металів.....	48
Якимова І.	
Перспективи розвитку українського ринку високих технологій в умовах глобалізації	50
Яо Ф.	
Перспективи співробітництва між Україною та КНР у сфері верстатобудування	52
Ярош Л.	
Наслідки вступу України до СОТ	55
Вернигора Л.	
Наукові погляди К.Г. Воблого – розвиток та новації.....	57

CONTENTS

Babiy L.

Measuring and Maximizing Results of Companies Cooperative Behaviour.....	4
--	---

Gava Y.

Intellectual capital as factor of globalization	7
---	---

Dorozhkina M.

Ukrainian oil and products market: development and regulation problems	8
--	---

Kakorin M.

Financial Globalization and its impact on the development of the e-finance services market	11
--	----

Kanischenko N.

Clusters in the system of national competitiveness	14
--	----

Kolomojets A.

Main principles of gainful activities of the Ukrainian companies on the national and international freight forwarding market	16
---	----

Komendant O.

Information technologies – new requirements for international labour market.....	18
--	----

Kozmenko K.

Outsourcing as a form of cooperation on international IT-services market and perspectives of its development in Ukraine	22
--	----

Kucheruk T.

Social and cultural aspects of economic globalization.....	25
--	----

Kuchukbaeva I.

The foreign capital presence in bank sector of Ukraine and perspective of its expansion.....	27
--	----

Kuznetsov S.

Role of gold reserves as part of monetary reserves in improvement of competitiveness of national economy	30
--	----

Lychova G.

Image of the country in global space	33
--	----

Nagachevska T.

The problem of developing financial market of Ukraine in the conditions of globalization	36
--	----

Netesanyi Y.

Financial-industrial groups as means of increase of competitiveness of national economy	40
---	----

Nikeenko D.

Consequences for high-tech industries after entering Belarus to WTO	42
---	----

Nosova E.

Effectiveness of marketing research in raising competitiveness of enterprises	45
---	----

Siryk O.

The "Krivorizhstal" privatization influence on the Ukrainian domestic and on the world steel markets	48
--	----

Yakymova I.

The perspectives of the development of the Ukrainian high-tech market in the conditions of globalization	50
--	----

Yao F.

Prospects for cooperation between Ukraine and China in the field of equipment construction	52
--	----

Yarosh L.

The consequences of Ukraine entering to WTO.....	55
--	----

Vernygora L.

The scientific position of K.G. Voblij and his influence to Ukrainian economical thought	57
--	----

МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ ТА МАКСИМІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ КООПЕРАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ КОМПАНІЙ

У статті розглядаються питання адекватного оцінювання результатів кооперативної поведінки для окремої компанії у міжнародному бізнесі. Розглядаються наявні у сучасній економічній науці підходи до цієї проблеми та формується узагальнена методика її вирішення. Пропонується будувати систему оцінювання кооперування у відповідності з трьома основними сферами діяльності компаній, де формуються альянси.

The article examines the issue of adequate evaluating cooperative behaviour results for a company in the international business. It shows current approaches to the problem offered by modern economic science and develops synthesized methods for the problem salvation. The author suggests to build the system of cooperation performance in accordance with the main three spheres of a company's activities suitable for alliances formation.

На сучасному етапі розвитку світової економіки між-організаційне партнерство та стратегічні ділові альянси займають центральне місце у розробці та реалізації корпоративних стратегій компаній, як великих, так і малих. Компанії різних типів та розмірів, з різних регіонів та галузей активно вибудовують свої бізнес-моделі на основі партнерських відносин (partner-centric business models), незалежно від того, що змушує їх вступати в "нову еру альянсів" – чи то економічна необхідність зменшення розмірів компанії (downsizing), чи життєва необхідність у інформації та інноваціях, які компанії більше не в змозі створювати самостійно, чи потреба у зростанні бізнесу при нестачі ресурсів тощо. За вдалим висловом одного західного управлінця, "ті дні, коли компанії створювали альянси, минули. Сьогодні самі компанії є альянсами, а їх здатність управляти цими мережами визначає галузеве лідерство і докорінно змінює конкурентну ситуацію" [1].

Важливість кооперативної поведінки у сучасному між-народному бізнесі зумовила потребу у досконалому вимірюванні її результативності, тобто необхідною є цілісна система показників, за допомогою яких компанія могла б оцінити отримані від формування альянсу вигоди, що значно покращило б, на нашу думку, процеси управління альянсами, зменшило кількість невдалих союзів та непорозумінь між компаніями-учасниками альянсів.

Огляд західної та вітчизняної літератури на предмет досліджень цього аспекту управління діловими альянсами виявив майже повну відсутність ґрунтовних розробок щодо методики вимірювання результатів кооперативної поведінки, тому дана стаття є спробою проаналізувати наявні наразі підходи до цієї проблеми, відшукати можливі показники оцінювання альянсів та побудувати на цій основі узагальнену модель.

В одному з типових досліджень щодо альянсів аналітики компанії Booz-Allen & Hamilton, говорячи про зростаючу популярність та важливість стратегічних альянсів, використовують на підтвердження своїх висновків такі відомі показники як "прибуток на інвестиції" – ROI (return on investment) та "прибуток на акціонерний капітал" – ROI (return on equity). Зокрема, використовуючи дані 2000 провідних компаній світу, стверджують, що стратегічні альянси забезпечують прибуток на інвестиції приблизно у 17 %, що на 50 % більше, ніж загалом середній прибуток на інвестиції. Також згідно цього ж дослідження 25 компаній, які демонструють найбільшу активність у формуванні альянсів, досягли прибутку на акціонерний капітал у 17,2 %, що на 40 % більше середнього прибутку на акціонерний капітал для компаній зі списку Fortune 500 [2]. Проте, використання цих двох показників є, на нашу думку, доцільним та корисним лише у випадках, коли йдеться про оцінювання загальних тенденцій формування альянсів; для окремої компанії вони є занадто узагальнюючими і не дають мож-

ливості ретельно проаналізувати успіх чи провал певного стратегічного альянсу.

Слід також звернути увагу на те, що важливо оцінювати не лише результати, досягнуті в рамках спільної діяльності, а й той ефект, який спільна робота в альянсі справила на кожного партнера. Щоб пояснити відмінність між результативністю альянсу як такого, та результатами для кожної компанії-учасниці, подивімося на партнерську угоду між компаніями IBM та Microsoft [3]. Їхня співпраця мала вражаючий успіх, оскільки партнерам вдалося створити нові світові стандарти у виробництві електронної техніки та інформаційних технологій та добитися повного панування у цих галузях. Проте ні для кого не секрет, що в кінцевому підсумку скористатися ситуацією з більшою вигодою для себе змогла компанія, якою управляв Біл Гейтс, а не IBM. Компанія Microsoft є творцем операційної системи, яка була прийнята компанією IBM, а потім, по інерції, практично усіма іншими виробниками комп'ютерів.

Цей яскравий приклад дає нам підстави погодитися зі, здавалось би, несподіваним твердженням про те, що "успіх партнерської угоди, продуктивність альянсу та дієвість спільного підприємства не мають першорядного значення для компанії" [4]. Ми наголошуємо на тому, що, якщо компанія збирається зав'язувати партнерські відносини, то при цьому вона виходить виключно зі своїх інтересів і добивається виключно власних цілей. Значить, якщо якась компанія розглядає можливість формування альянсу з одним із своїх ринкових конкурентів, то основна проблема для неї полягає не стільки в оцінці шансів на успіх (або невдачу) спільного проекту, скільки у прогнозуванні того, як участь в альянсі дозволить компанії добитися своїх власних цілей або вплине на конкурентні позиції на ринку як щодо своїх партнерів, так і тих компаній, які не входять до альянсу. Отже, надалі ми виходитимемо саме з такого припущення.

Досить цікавим та корисним, на нашу думку, є підхід до оцінювання результативності логістичних альянсів, який використовувався фахівцями компанії McKinsey в одному дослідженні майже десятилітньої давнини. Логістичні альянси, які є формальними або неформальними відносинами між компаніями та компаніями-постачальниками, вже на той час набули широкого поширення у розвинутих країнах світу. Їх успіх пояснювався особливим місцем у мережевій економіці – системою, у якій компанії фокусуються на своїх ключових компетенціях та передають інші види діяльності зовнішнім провайдерам, які виконують їх швидше, дешевше та ефективніше.

Згідно результатів дослідження компанією McKinsey 50 європейських та 60 північноамериканських компаній з таких галузей як автомобілебудування, електроніка та виробництво споживчих товарів, які обслуговуються компаніями-постачальниками, логістичні альянси надають

значні вигоди [5], які в цілому зводяться до вигод щодо покращення послуг, які надаються компанією, та вигод щодо зниження витрат. Наявність таких позитивних результатів від укладання логістичних альянсів пояснюється, на думку фахівців McKinsey, більш ефективними операціями, індивідуалізованими логістичними рішеннями, розширенням послуг, що надаються, та використанням ефектів синергії та економії на масштабі.

Варто, проте, відмітити, що такий в цілому простий та наочний підхід до вимірювання наслідків кооперативної поведінки обмежений лише цією сферою діяльності компанії і звичайно ж потребує розширення, залучення оцінки впливу на інші сторони бізнесу компанії.

Як уже зазначалося вище, нова альянсоорієнтована модель організації бізнесу передбачає удосконалення компаніями своєї здатності фокусуватися на ключових внутрішніх компетенціях та тих стратегічних особливостях, що відрізняють її від конкурентів, а потім агресивно вибудовувати зовнішні партнерські відносини для того, щоб доповнити або збільшити найцінніше, що вони мають, свою ключову компетенцію. Це, в принципі, припускає, що кожна організаційна функція компанії створює можливості для формування альянсів. Приклад альянсоорієнтованих компаній показує, що побудова альянсів та організаційне партнерство не можуть більше управлятися відокремленою функціональною групою або командою. Успішні компанії за такої моделі

мають альянси по кожній з організаційних функцій, при цьому альянсові відносини вибудовуються та управляються єдиним управлінським органом. Усі рівні менеджменту залучаються до моделі, яка розширює можливості застосування внутрішніх ресурсів, збагачуючи їх зв'язками, можливостями та ресурсами зовнішніх партнерів. Таким чином, інтегровані до багатьох альянсів компанії потребують такої нової системи оцінювання, яка б давала можливість швидко та різнопланово визначити вплив кооперативної поведінки на функціонування компанії.

Основними потенційними сферами діяльності компанії для створення альянсів є, по-перше, *дослідження та розробка товару*, по-друге, *оптимізація логістичного ланцюжка*, та, по-третє, *удосконалення каналів продажів та доставки*. Саме над цими аспектами своєї діяльності, які є, на нашу думку, критичними для конкурентоспроможності компанії, працюють більшість компаній. Отож, методика оцінювання кооперативної поведінки компанії повинна репрезентувати досягнення поставлених при формуванні альянсів цілей саме у цих трьох потенційних сферах.

У таблиці 1 наводяться приклади тих галузей, де кожна з вищезазначених сфер є домінуючою, та відображаються типові цілі, яких прагне досягти компанія використанням альянсів.

Таблиця 1. Типові цілі кооперативної поведінки компанії у основних сферах формування альянсів

Потенційні сфери формування альянсів	Основні галузі	Типові цілі
Альянси у сфері досліджень та розробки товарів	Біотехнології, фармацевтика, хімічна промисловість, фінансові послуги	Започаткування досліджень Винахід прототипів нових товарів чи послуг Розроблення пропозицій щодо нових товарів чи послуг
Альянси у сфері оптимізації логістичного ланцюжка	Виробництво: Важке машинобудування Товари тривалого користування Високі технології Медичне обладнання	Зниження окремих компонентів витрат Швидкість постачання комплектуючих Зниження витрат на утримання запасів Зниження ризиків утримання запасів
Альянси у сфері продажів та каналів збуту	Високі технології Комунікації та мережі Фінансові послуги Автомобілебудування	Удосконалення системи продажів, доставки, обслуговування споживачів та підвищення рівня їх задоволеності Розширення обсягів збуту, його географії та галузевої специфіки

Джерело: Побудовано на основі Hoffmann D. Strategic Metrics. Measuring and Maximizing Performance in the New Era of Corporate Alliances. Alliance Vista Corporation. August 2002

Можна припустити, що кооперативна поведінка, яку застосовує компанія для досягнення цілей в окреслених вище трьох потенційних сферах, здійснює на неї вплив, який можна потенційно виміряти такими показниками [6].

1. *Показники швидкості та строків досягнення цілей.* Як відомо, "час – це гроші", і для більшості дій, які вчиняє компанія, важливим є не лише результат цієї дії, а й час, витрачений на його досягнення. Основними показниками швидкості та строків досягнення цілей можуть бути: строки винайдення прототипів нових товарів чи послуг; строки виведення нових товарів чи послуг на ринок; строки приваблення споживачів на нових ринках чи у нових галузях тощо.

2. *Показники рівня обслуговування та задоволеності споживачів.* Найвищий рівень задоволеності споживача досягається, коли споживач починає розглядати організацію та її партнерів як єдине ціле.

3. *Показники охоплення території та розширення.* Такі показники є одними з найбільш прозорих щодо визначення та управління, їх легко виміряти.

4. *Показники посилення компетенції, розширення потужностей та удосконалення процесу навчання в*

організації. Усі аспекти навчання в організації досить важко піддаються кількісному вимірюванню, проте ці показники також слід використовувати.

5. *Показники зниження витрат.*

6. *Показники управління ризиками.*

Наведемо декілька прикладів використання кооперативної поведінки компаніями, цілей, яких можна досягти через формування стратегічного альянсу, та вимірювання результативності такої кооперативної поведінки згідно трьох вищезазначених сфер.

Формування альянсів у сфері досліджень та розробки товарів. Так, найбільш стрімко у світовій фармацевтичній галузі зростають альянси, що пов'язані з біотехнологіями – абсолютно звичним стало співробітництво на ранніх стадіях досліджень між глобальними фармацевтичними корпораціями та невеликими біотехнологічними компаніями. Великі фармацевтичні компанії створюють альянси для визначення нових сполук, використання дослідницьких ліній біотехнологічних компаній тощо. Для біотехнологічних компаній подібні угоди про співробітництво є основним джерелом фінансування. У табл. 2 наведено партнерські угоди, укладені між фармацевтичними/біотехнологічними та біотехнологічними компаніями протягом першого кварталу 2003 року.

Таблиця 2. Партнерські угоди, укладені протягом першого кварталу 2003 року

Біотехнологічна компанія	Фармацевтична / біотехнологічна компанія	Опис угоди	Вартість (млн. дол. США)
Tularik	Amgen	Amgen та Tularik уклали п'ятирічну угоду про спільні розробки.	125
Zealand Pharma A/S	Aventis S.A.	Zealand надали Aventis всесвітні права на свій провідний компонент ZP10, який знаходить у I/II фазі тестування для лікування діабету типу II.	110
Medivir	GlaxoSmithKline	Glaxo отримали ексклюзивні права на розробку та маркетинг MIV-210 компанії Medivir.	100
Guilford Pharmaceuticals	Pfizer	Pfizer отримали від Guilford ексклюзивні всесвітні права на клас інгібіторів для лікування нейродегенеративних захворювань.	92
Leo Pharma	Galen Pharma	Galen розроблятиме та виводитиме у США на ринок Dovobet компанії Leo, призначений для лікування псоріазів різного ступеню.	47
GW Pharmaceuticals	Bayer AG	GWP надала BAYG ексклюзивні права на маркетинг у Великобританії sublingualcannabis extract spray, який розглядається у Великобританії для лікування невропатичних болів.	41
Phytopharm	Yamanouchi Pharmaceuticals	Phytopharm надали Yamanouchi ексклюзивну ліцензію на розробку та комерціалізацію у Японії PYM50028 для лікування хвороби Альцгеймера.	33
Acadia Pharmaceuticals	Allergan	Allergan скооперувалися з Acadia для розробки ліків, які базуються на G protein-coupled receptor та nuclear receptor targets компанії Acadia.	32

Джерело: Прес-реліз компанії Burrill & Company за другий квартал 2003 року (www.burrillandco.com)

Для того, щоб визначити, які показники можна використати для оцінки результативності партнерства фармацевтичних та біотехнологічних компаній, перш за все треба проаналізувати цілі їх партнерства. Стратегічне партнерство таких компаній орієнтується на постійне розширення дослідницьких ліній та портфелю продуктових розробок, тобто отримання додаткових сполук, які виходять на стадію затвердження, їх просування на доклінічну стадію. Тому основним показником досягнення цілей партнерства буде кількість сполук, які проходять певні стадії розробки та затвердження, а формою звітності можуть бути, наприклад, спочатку проекти команди по створенню альянсу, а потім документація щодо проходження певної стадії.

Альянси у сфері оптимізації логістичного ланцюжка. Багато компаній створюють альянси з постачальниками для зниження витрат та скорочення строків поставки комплектуючих. Певні вигоди від цього мають і постачальники. Наприклад, компанія SER, яка партнером найбільших європейських автомобілевиробників, розташувала свої виробничі потужності біля збиральних цехів своїх клієнтів, а її спеціалісти часто запрошуються до участі у процесі збирання. Для того, щоб стати загально визнаним партнерським підприємством, компанія SER встановила міцні зв'язки з машинобудівними підприємствами, а також з компаніями, які самі займаються штамповкою, збиранням та фарбуванням. Зрозуміло, що основними показниками для вимірювання партнерства, націленого покращення ланцюжка постачання, будуть показники зниження витрат, доступності певних комплектуючих, час постачання.

Збутові альянси. У якості прикладу наведемо Resarail 2000 – альянс між компаніями American Airlines та SNCF. Коли компанії SNCF потрібно було створити систему замовлення і бронювання місць, яка була співвідносилася з системами, які використовуються в авіакомпаніях, але при цьому враховувала особливості залізничного сполучення, вона звернулася по допомогу до компанії American Airlines. У результаті співробітництва партнери спільними

зусиллями розробили систему Resarail, яку компанія з 1993 року використовує під назвою "Socrate". У подальшому компанії SNCF та American Airlines оголосили про створення об'єднання економічних інтересів Resarail 2000, до основних інтересів якого входив пошук нових ринків збуту для цієї системи, щоб її можна було експортувати. Співробітництво компаній при створенні системи Resarail 2000 відкрило абсолютно нові ринки для збуту системи бронювання та замовлення білетів, розробленої компанією American Airlines, у той час як компанія SNCF освоїла новий вид виробничої діяльності, який при цьому не перетнався з її основним, профільним виробництвом. Отож, з точки зору American Airlines альянс Resarail 2000 був суто збутовим, а його ефективність можна виміряти такими показниками як кількість підписаних контрактів з новими клієнтами, кількість звернень нових клієнтів, опитування рівня задоволеності споживачів тощо.

Поява дослідження, що лягло в основу даної статті, була викликана нагальною потребою з боку компаній у ефективній системі оцінювання кооперативної поведінки. Нами доведено, що перш за все треба чітко розрізняти результативність альянсу як такого та результати альянсу для кожної окремої компанії-учасниці. Проаналізувавши переваги та недоліки наявних на сьогодні підходів до вирішення поставленої проблеми та розглянувши альянсоорієнтовані компанії, пропонуємо будувати систему оцінювання, що охоплює усі ті сфери, де компанії потенційно створюють альянси – від дослідження та розробки товару до удосконалення збутових каналів.

1. Gene Slowinski, PhD, Pharmaceutical Executive Magazine December 1, 2001.
2. Harbison J. R., Pekar P.-Jr. Institutionalizing alliance skills: Secrets of Repeatable Success. 3. Гаррет Б., Дюссоз П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – с.75.
4. Гаррет Б., Дюссоз П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – с.75.
5. Lal S., Van Laarhoven P., Sharman G. Making logistic alliances work. // The McKinsey Quarterly, 1995 Number 3.
6. Hoffmann D. Strategic Metrics. Measuring and Maximizing Performance in the New Era of Corporate Alliances. Alliance Vista Corporation. August 2002

Надійшла до редколегії 20.03.06

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Визначено новий фактор глобалізації – інтелектуальний капітал, роль якого постійно зростає. Розглянуто вплив цього фактора на економічну та духовну сферу розвитку України.

An intellectual capital is found as a new globalization factor. Its role is growing permanently. The factor's influence on the economical and mental spheres of Ukraine is explored.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, глобалізація, інформація, технологія, наука.

Глобалізація – це якісно нове об'єктивне явище на нинішньому етапі розвитку людства. Темпи процесу глобалізації з часом зростають. Різні школи та напрями трактують її як процес, систему, силу, час або революцію: [1, С.6]. Інші вживають термін "глобалізація" поруч із словами інтернаціоналізація, лібералізація чи універсалізація: [2, С.11].

Глобалізацію можна трактувати як розширення економічної діяльності за межі окремих держав зі зростанням залежності країн одна від одної у фінансовій, торгівельній, інвестиційній, технологічній, суспільній та культурній сферах на основі найновіших технологій та інформаційних систем зв'язку на всіх рівнях. Нас же в першу чергу цікавитиме економічна сфера. З економічної точки зору глобалізація це процес створення єдиної світової фінансової та товарно-грошової систем, становлення глобальних МНК.

Сучасна глобалізація набула певних особливих рис. Насамперед це зростання ролі інформації, нових технологій, інновацій та знань, тобто створення єдиного інформаційного простору на основі всесвітньої комп'ютерної мережі Інтернет. Сьогодні близько 50 % ВВП у всьому світі формується за рахунок науково-технічного прогресу: [3, С.143]. Світовий ринок наукомісткої продукції визначають 50 макротехнологій, з яких 22 контролюють США, 11 – Німеччина, 7 – Японія. Обсяг світового ринку наукомісткої продукції оцінюють сьогодні у 2,5 трлн. доларів, до 2015 р. він може досягти 4 трлн. доларів на рік: [3, С.135].

Наприкінці XX століття людство усвідомило, що запаси органічних видів палива, життєво важливих корисних копалин і екологічних ресурсів планети не безмежні. Тому продовження попередніх тенденцій нестримного індустріального розвитку вже через кілька десятиліть призведе до колапсу. Пошук нової парадигми влаштування світу, яка потребує глобалізації знань і наукових досягнень, і став передумовою виникнення наступної фази розвитку людства, пов'язаної з появою інформаційного суспільства та його найдосконалішої форми – суспільства, побудованого на знаннях. Її бурхливий розвиток відбувся протягом останніх п'ятнадцяти років з появою глобальних інформаційних мереж, засобів телекомунікації та Інтернету.

На даному етапі розвитку глобальної системи створюються нові умови та нові задачі перед процесами становлення української економіки. Тому актуального значення набуває дослідження та використання нових факторів виробництва. Держава в цих умовах може використати свій унікальний ресурс, значення якого в процесі глобалізації, постійно зростатиме. Це внутрішній ресурс, ресурс людського розуму. Єдина світова економіка XXI століття меншою мірою буде залежати від традиційних, стратегічних ресурсів. Звичайно такі ресурси як земля, нафта, газ чи вугілля не втраять свого значення, але в економіці, де час і фізична праця виробничого циклу зведена до мінімуму, особливої ваги набуде розумова, інтелектуальна праця. Виходячи з цього, доцільно говорити про новий фактор глобалізаційних процесів – інтелектуальний капітал, особливістю якого є невичерпність та чим ширше він використовується тим більше його стає: [4, С.11]. Потрібно сказати, що виникнення

інтелектуального капіталу це закономірний результат досягнень науки і технології, глибокого проникнення їх в процеси виробництва, зростання ролі освіти, людського розуму, інформації та знань в розвитку економіки.

Дослідження, проведені американським Бюро економічного аналізу, показали, що за минулі чверть століття затрати підприємств приватного сектора на купівлю засобів виробництва індустріальної епохи та сільськогосподарства порівняно стабільно тримаються на рівні 110 млрд. дол. В цей же час затрати на купівлю засобів виробництва постіндустріальної епохи – інформаційної та телекомунікаційної техніки швидко зростають. Так якщо на початку 80-х років минулого століття ці витрати становили 49 млрд. дол., то на початку 90-х цього ж століття вже – 112 млрд. дол. Саме з цього часу потрібно говорити, на думку провідних економістів світу, про початок інформаційної (постіндустріальної) доби: [5, С.49].

Звичайно такі тенденції характерні для високо розвинутих країн світу, і зовсім не для України. Але ж тоді виходить що й інтелектуальний потенціал використовується не повністю. Для розуміння цієї тези, необхідно провести порівняльний аналіз структури інвестицій у високорозвинутих країнах та Україні. Так якщо близько 70 % інвестицій, у розвинутих країнах спрямовуються в розвиток програм 5, 6 і навіть 7-го технологічних укладів, то в Україні ця цифра складає не більше 3 %. В той час як основна маса інвестицій спрямовується на розвиток 3 технологічного укладу (75 % інвестицій), та 4-го (20 % інвестицій): [6, С.68]. З цього можемо зробити висновок, що в Україні є потужний технологічний та інформаційний потенціал, "двигуном якого є інтелект людини", який поки що, на жаль, не використовується. На думку автора це є головною причиною "тупцювання на місці" а не динамічного, ефективного, сталого розвитку.

Отже, для еволюційного, взаємовигідного включення України в процеси глобалізації потрібно в першу чергу оптимізувати розвиток освіти та науки, розробку новітніх інформаційних, телекомунікаційних та інших технологій, які в свою чергу стануть фундаментом модернізації структури економіки країни.

Але говорячи про глобалізацію та інтелектуальний капітал нації, хотілося зачепити ще один аспект. Один з провідних спеціалістів по глобальним проблемам – професор Ервін Ласло, умовно виділив чотири основні інтелектуальні сфери, до яких зводяться найважливіші ресурси оптимізованого соціокультурного і соціоекономічного розвитку на різноманітних рівнях: внутрішньо-особистісному, груповому, локальному, регіональному та глобальному. До цих сфер професор Ласло відносить:

- науку (в самому широкому розумінні цього слова);
- мистецтво;
- релігію;
- освіту.

Зрозуміло що така класифікація сфер нашої інтелектуальної діяльності є приблизною і неточною, але як зазначає відомий дослідник світової економіки Е. Рашковський, цінність даної праці полягає не в самій кла-

сифікації, а в спостереженнях ідей Ласло про дискретність – і одночасно – взаємозалежності несхожих форм інтелектуальності в загальній динаміці соціоісторичних процесів. Ці ідеї полягають в наступному:

1. Обґрунтуванні того факту, що інтелектуальний досвід людини і людства складається з несхожих і часто протилежних одна іншій форм світобачення;

2. Обґрунтуванні виключно важливої ролі інтелектуального досвіду людини не тільки як передумови раціональної стратегії розвитку, але і виживання людства;

3. В усвідомленні ідей сепаратизму і відчуження іманентно діючих в будь-якій з цих сфер.

Рашковський відмічає, що професор Ласло вбачає в цих тенденціях загрозу цілому комплексу задач розвитку і виживання людства:[7, С.9-10]. А тепер перед автором постає питання, а як же співвідносяться ці конкретні форми інтелектуальної діяльності Української нації з загальносвітовими, глобальними: релігія, мистецтво, світосприйняття, світомислення, менталітет. Звичайно еволюційний, поступовий, витягнутий в часовому просторі процес взаємовпливу, не був би таким відчутним та незрозумілим для суспільства. Але знову запитання, чи є в наявності цей необхідний мінімум часу, чи його зовсім немає?

Отже, інтелектуальний капітал як фактор глобалізаційних процесів безумовно набуває ваги в часи постіндустріального суспільства. Але на глибоке переконання

автора, процес інтеграції України до світової системи повинен базуватись на взаємовигоді, а не в односторонньому "нав'язуванні" нового світопорядку. А це, на сьогодні, та і в короткотерміновій перспективі, видається, неможливо. Хоча часи, коли було щось неможливо вже минули. Але як би там не було, інформаційний чи технологічний напрямок розвитку цивілізації є лише наслідком або продуктом інтелектуальної діяльності людства. Як бачимо, процеси глобалізації суперечливі, але спроби її обмеження нереальні. Усі країни за рахунок останніх досягнень науково-технічного прогресу, розширення інформаційних технологій, накопичення наукових знань – інтелектуального капіталу намагаються перейти до економіки вищих технологій.

1. Rosa Gomez Dierks, Introduction to Globalization: Political and Economic perspectives for the New Century, Chicago: Burnham Inc., Publishers, 2001, p.6 – 17. 2. Barrie Axford. The global System, Politics and Culture. New York: St. Martin's Press, 1995, p.11. Issues in Science and Technology Koshanov A. Problems of globalization // Society and economics, 2003, №6, p. 135. 3.Э. Вайцеккер. Фактор четыре: Затрат – половина, отдача – двойная// Новый доклад Римскому клубу. – М.: Академия, – 2000. 4.А.А. Чухно. Интеллектуальный капитал: сутьность формы, закономерности развития// Экономика Украины. – 2002.- №11. 5. А.А.Чухно. Актуальные проблемы стратегии экономического та социального развития на современном этапе// Экономика Украины. – 2004. – №4. 6. Религиозная сфера и интеллектуальные ресурсы глобального человеческого развития// Глобальный мир. Клуб ученых. – М.: Изд. дом "Новый век". – 2003. – вып. 1 (24)

Надійшла до редколегії 01.04.06

М. Дорожкіна, аспірант

РИНОК НАФТИ ТА НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

В статті наведено аналіз сучасного стану, проблем та тенденцій розвитку нафтовидобувної, нафтопереробної та нафтотранспортної систем. Охарактеризована роль транснаціональних корпорацій в становленні та розвитку нафтопереробного бізнесу України. Визначені основні цілі подальшого розвитку нафтопереробної галузі.

The modern situation, problems and tendencies of oil, oil-refining and oil-transport systems are analyzed in this article. It's described the role of transnational corporations in the formation and development of the Ukrainian oil-refining business. It's determined the main aims of oil-refining industry development.

Енергозабезпеченість України у 2005 р. складає біля 4,2 т.п./людину, що значно відстає від розвинутих країн світу (США, країни ЄС-15, Японія), але випереджає рівень найбільш індустріалізованих країн світу, які розвиваються (КНР, Індія, Турція). Данне відставання пояснюється різким падінням споживання електричної енергії промисловістю та сільським господарством у 90-х роках. З 2000 року з'явилась тенденція зростання цього показника, однак недовантаження встановлених енергетичних потужностей на період до 2020 року дає Україні реальну можливість значного приросту експорту електроенергії. Загалом Україна належить до країн з дефіцитом власних енергетичних ресурсів.

Аналізуючи ринок нафти слід зазначити, що попит на нафту в Україні задовольняється протягом останніх років за рахунок власного видобутку на 20 %. Початкові видобувні запаси нафти на родовищах України складають 420,3 млн.тн., на даний час видобуток нафти складає біля 4 млн.тн. Умови видобутку нафти з родовищ, що на даний час вже введені в розробку, постійно ускладнюються з ряду причин. Більше половини родовищ нафти мають початкові видобувні запаси менше 1 млн.тн. і лише 6 родовищ (Бугруватівське, Глинсько-Розбишівське, Бориславське, Гнідинцівське, Долинське, Лесяківське) мали початкові запаси понад 20 млн.тн. Саме ці 6 родовищ забезпечують близько 22 % від загального видобутку нафти і сьогодні. Насьогодні доведені запаси нафти в Гнідинцівському родовищі – 38 млн. тн., Долинському – 38,3 млн. тн., Лесяківсько-

му – 52,4 млн. тн. [1]. Проблеми видобутку нафти в Україні пов'язані також з тим, що понад 70 % запасів нафти за критеріями рівня виснаження запасів, обводнення продукції, в'язкості нафти відносяться до категорії важко видобувних. Дві третини таких запасів зосереджені на глибинах понад 2500 м. Вибування важковидобувних запасів нафти вимагає застосування спеціфічних, наукоємних та високоемних технологій та обладнання. При забезпеченні обсягів пошуково-розвідувального буріння на нафту 185 тис. м. на рік обсяги власного видобутку нафти з газовим конденсатом зростатиме, досягнувши у 2010 році рівня 5,1 млн.тн. на рік, а у 2030 році – 5,4 млн.тн на рік. Усього за 2005 р. – 2030 р. планується видобути 133,9 млн. тн. нафти з газовим конденсатом.

За даними British Petroleum протягом наступних двох десятиріч світова економіка зіткнеться з проблемою нафтового голоду. Наприклад, нафтові запаси Росії можуть вичерпатися через 21 рік, запаси США вичерпаються через 11 років, Норвегії – через 8,2 роки і Великобританії – через 6 років [1].

Найбільшою нафтовидобувною компанією України є напівприватна компанія "Укрнафта", на яку припадає біля 3/4 сумарного видобутку нафти і газового конденсату в країні. Частка компаній, які займаються мілким видобутком української нафти складає 4,2 %. Крім ДП НАК "Нафтогаз" і НАК "Надра України" офіційно в країні видобувають нафту і газовий конденсат 15 підприємств, найбільші з них –

Полтавська газонафтова компанія, Бориславська нафтова компанія і підприємство "Нафтогазовидобуток". За даними компанії "Укрнафта", при її участі в нафтовидобутку працюють 4 спільні підприємства, а також діє 18 договорів про спільну інвестиційну діяльність, в тому числі 4 – з іноземними компаніями [2]. У 90-х роках допомагати розробляти українські надра спрямувалися переважно дрібні іноземні компанії, витіснені великими з більш привабливих світових ринків енергоресурсів. Для цих компаній привабливими став невисокий рівень конкуренції в українському нафтовидобутку, незавершене законодавство, відсутність контролю держорганів в питанні використання надр.

Насьогодні щорічна потреба України в світлих нафтопродуктах оцінюється в 10 млн тн. При середній глибині нафтопереробки на українських НПЗ в 60 % – це біля 19 млн. тн. нафти. Власний видобуток в минулому році становив 3,5 млн. тн. сировини, поставки російського енергоресурсу – біля 22 млн. тн., усього було перероблено 21,1 млн. тн. нафти, інше частково залишилося в резервуарах НПЗ, частина – реекспортована [2]. Обсяг споживання нафти в Україні складає 19 %, прогнози обсяги споживання нафти, що визначалися з власних потреб нафтопродуктів для нафтопереробних заводів з урахуванням збільшення глибини її переробки з 70 % в 2005 р. до 85 % в 2030 р., у 2010 р. буде складати 32,0 млн.тн, у 2015 р. – до 36,0 млн.тн, у 2020 р. – до 40,0 млн.тн, у 2030 р. – до 45,0 млн. тн. Покриття попиту у нафтовій продукції планується продовжувати здійснювати за рахунок збільшення імпорتنних поставок нафти. Виходячи з перспективного попиту на нафту та прогнозних рівнів видобутку нафти і газового конденсату в Україні, споживання нафти складатиме у 2010-2015 рр. до 35 млн.тн., у 2020 р. – до 40 млн.тн. і у 2030 р. – до 50 млн.тн.

Географічне розташування України дозволяє залучити різноманітні джерела постачання нафти незалежними шляхами з Азербайджану, Казахстану, Туркменістану, країн Близького і Середнього Сходу тощо, при цьому суттєво посилюючи роль держави-транзитера між нафтовидобувними регіонами країн каспійського регіону та важливими ринками збуту в Європі. Насьогодні в Україні існує потужна нафтотранспортна система, через яку здійснюється подача нафти внутрішнім споживачам та транзит її до країн Центральної і Західної Європи та інших країн. Транзит нафти до Європи за останні роки складав 32-33 млн.тн. на рік. Нафтотранспортна система України включає в себе 18 магістральних нафтопроводів (МН) загальною довжиною 4 569,4 км. Річна пропускна здатність системи складає на "вході" 114 млн.тн, на "виході" – 56,3 млн.тн на рік. При необхідності, система нафтопроводів здатна в повному обсязі забезпечити потреби нафтопереробних підприємств, виходячи з їх максимальної

проектної потужності. Виходячи з фактичних обсягів перекачки нафти за 2004 р. система має значні резерви, зокрема по нафтопроводу "Дружба" близько 8 млн. тн. на рік, з Лисичанська у напрямку Тихорецька – 14,5 млн. тн. нафти на рік. Середній термін експлуатації МН складає 28 років, а перші збудовані нафтопроводи працюють близько 43 років. За час експлуатації частина магістральних нафтопроводів і технологічного обладнання (до 70 %) вичерпала свій ресурс, фізично та морально застаріла. Передбачається збільшення завантаженості системи нафтопроводів до 2010 року – до 65 млн. тн. на рік, до 2015 року – до 70 млн. тн. на рік, на подальші роки – збереження обсягів транспортування нафти або поступове їх зменшення. Основними стратегічними напрямками розвитку нафтотранспортної системи є нарощування її транзитного потенціалу, який має не тільки економічне, але й політичне значення для нашої держави, підтримання системи на високому технічному рівні для забезпечення її високої надійності і конкурентноздатності, інтеграція в загальноєвропейську мережу нафтопроводів. Існуючу систему нафтопроводів слід довести до стану, який відповідає міжнародним стандартам, що передбачає впровадження нових технологій та устаткування.

Збільшення обсягів транспортування нафти планується здійснити за рахунок поетапної реалізації проекту інтеграції нафтопроводів "Дружба" та "Адрія" (транспортування нафтопроводами "Дружба" додатково 5 – 15 млн.тн.), а також будівництва нафтопроводу Броди (Україна) – Плоцьк (Польща) та поетапної реалізації проекту Євро-Азійського нафтотранспортного коридору для забезпечення транспортування нафти з країн каспійського регіону (Казахстан, Азербайджан) та країн Перської затоки (Іран, Ірак тощо) до 2010 року – до 10 млн. тн., до 2015 року – 20 млн. тн. В подальшому можливе збільшення обсягів транспортування системою Одеса-Броди до проектної потужності 40 млн.тн. на рік. Перехід нафтопроводу Одеса – Броди на роботу в аверсному режимі дозволить здійснювати поставки нафти в Україну з інших країн Каспійського регіону, а також з Іраку, Ірану, країн Північної Африки. Для забезпечення поставок нафти з Іраку необхідно в Туреччині прокласти нафтопровід Джейхан – Самсун. В цьому нафтопроводі зацікавлені не тільки Україна, але й Польща, Словаччина, Молдова та інші країни.

Щодо ринку нафтопродуктів, то в Україні існує 6 нафтопереробних заводів (НПЗ) – Кременчуцький, Лисичанський, Одеський, Дрогобицький та Надвірнянський, три з яких на сьогоднішній день знаходяться на реконструкції (Одеський, Херсонський, Дрогобицький).

Основна характеристика з огляду державного управління та наповнення ринку нафтопродуктів України приведена в табл. №1 [6, 4].

Таблиця 1. Характеристика державного управління та наповнення ринку нафтопродуктів України

НПЗ	Назва підприємства	Рівень державного управління	Співробітництво	Забезпечення загального державного виробництва	
				автобензини	дизпаливо
Кременчуцький	ЗАТ "Укртатнафта"	Державний пакет акцій 43,054 % передано до статутного фонду НАК "Нафтогаз України"	3 корейською LG	31,5 %	33 %
Лисичанський	ТОВ "Лисичанська-нафтооргсинтез"	Повністю приватизовані	3 англійською BP	33 %	27 %
Одеський	БАТ "Лукойл-Одеський НПЗ"		3 американською UOP	6,8 %	10,8 %
Херсонський	БАТ "Херсоннафтопереробка"		Із швейцарською ABB	4,7 %	7,1 %
Дрогобицький	БАТ "НПК Галичина"	Державний пакет акцій – 25 %	-	24 %	22,1 %
Надвірнянський	БАТ "Нафтохімік Прикарпаття"	Державний пакет акцій – 26 %	-		

Основною проблемою нафтопереробної промисловості є необхідність проведення реконструкції і модернізації нафтопереробних підприємств з метою поглиблення переробки сирої нафти.

Наявні потужності і технічний рівень нафтопереробних заводів на сьогодні дозволяє повністю забезпечувати потреби економіки України в бензинах, дизельному паливі, мазуті та ще біля 50 видів продукції нафтопереробки та нафтохімії, а також поставляти значну їх кількість на експорт. Більше 85 % поставок нафти в Україну надходить на заводи, що належать саме транснаціональним корпораціям (ТНК). ТНК грають в нашій країні одну з найважливіших ролей як організатор міжнародної діяльності, рушійна сила інтеграційних процесів, головний носій науково-технічного прогресу, основний інвестор в світовій економіці.

Прийхід ТНК в нафтопереробний бізнес України сприяв появі ряду позитивних змін:

- відбулась структуризація ринку;
- чітко визначились основні його суб'єкти;
- запроваджені суто ринкові механізми його функціонування;

- з'явилися передумови для відновлення та подальшого розвитку інфраструктури ринку;

- нафтопереробні підприємства, власниками яких є транснаціональні нафтові компанії, стали гарантом сталої тенденції до збільшення обсягів виробництва нафтопродуктів

НПЗ України в січні-серпні 2005 р. знизили об'єми переробки нафти в порівнянні з аналогічним періодом 2004 року на 10 %. За підсумками 2005 р. НПЗ України планують виробити 4,9 млн. тн. бензину, 5,8 млн. тн. дизпалива і 6,1 млн. тн. мазуту. По підсумках року планується переробити біля 20 млн. тн. нафти, з яких 16,5 млн. тн. складе російська нафта і 3,5 млн. тн. – нафта власного видобутку. Поставки нафти на українські НПЗ в січні-липні знизилися в порівнянні з аналогічним періодом 2004 р. на 23,7 % – до 10,89 млн. тн. У тому числі Росія скоротила поставки нафти на 24,7 % – до 9,40 млн. тн. При цьому НПЗ збільшили закупівлю української нафти на 14,3 % – до 1,49 млн. тн. [8].

При аналізі факторів, які впливають на ціноутворення нафтопродуктів в Україні, слід зазначити, що ціни на нафтопродукти, вироблені на вітчизняних нафтопереробних підприємствах, визначаються, головним чином, ціною нафти, яка надходить на переробку і є майже на 90 % імпортного походження. Ціна імпортової російської нафти, що постачається на нафтопереробні заводи мало відрізняється від її ціни в Європі. З 01.10.05 р. ставка експортного мита на нафту в Росії підвищилась з 140 долл./тн. до 179,90 долл./тн., що також, при стабільності інших складових ціноутворення, приводить до об'єктивного підвищення цін [5]. Головний чинник підвищення ціни на українські нафтопродукти – дорожчання нафти на світовому ринку (вартість барелю нафти на сьогодні досягає 70 долл.). Такому розвитку подій сприяє збільшення попиту на паливе на світових ринках.

Підвищення цін на нафтопродукти в Україні в 2005 р. обґрунтовується рядом об'єктивних чинників: ріст цін на нафту, що імпортується в Україну, стягування ПДВ грошима без права використання додаткових податкових векселів, підвищення ставки акцизних платежів, підвищення залізничних тарифів на перевезення нафти, наявність адміністративного обмеження цін з боку Уряду, зупинка ряду НПЗ на ремонт та реконструкцію тощо. Сплеск світових цін на нафту в 2005 році був, в основному, зумовлений рядом політичних кроків з боку деяких країн, зростанням терористичних дій в країнах ОПЕК, передусім в Іраку, конфліктами підприємств з владою в Нігерії і трудовими міжусобицями, страйками нафтовиків, зокрема, в Норвегії, природними ка-

таклізмами. Із збільшенням поставок нафти на світовий ринок, стабілізації обстановки в Іраку і Нігерії ціна на нафту в 2006 р. може знизитись в середньому на 10-15 долл. за барель і буде коливатися в межах 50-55 долл. за барель [3]. З таким прогнозом виступив экс-президент Конференції ОПЕК, міністр енергетики і природних ресурсів Індонезії Пурномо Юсгianto.

Уряд повинен регулювати ринок, застосовуючи лише ринкові інструменти, зокрема закупівлю палива в Держрезерві для подальшої інтервенції. Транснаціональні нафтові компанії України виступали з численними пропозиціями щодо створення стратегічного запасу в Україні, пропонуючи свою співпрацю Урядові в цьому питанні. Насьогодні в Україні є гостра потреба у створенні державного резерва нафтопродуктів на випадок надзвичайних ситуацій. Це дозволить стабілізувати ринок і не давати йому коливатися в пікові періоди. У країнах Західної Європи вже тривалий час існують недержавні резерви нафти і нафтопродуктів. Так, наприклад, у Німеччині, яка майже на 100 % залежна від імпорту нафти та нафтопродуктів, існує "Спілка по створенню запасів нафти" [7]. Передбачено, що кожна компанія, що виробляє або імпортує тону нафтопродуктів, повинна брати участь в створенні резерву і автоматично стає членом данної спілки, що зобов'язує платити членські внески, контроль над чим здійснює податкова адміністрація. Даний внесок є податком, оскільки сплачуючи певну частку витрат на створення резервів компанія отримує аналогічну частину запасів нафтопродуктів під час кризи. Трейдери мають можливість врахувати цей внесок в кінцевих цінах і, таким чином, перенести його сплату на споживачів. Така модель гарантує, що всі нафтові компанії платять за створення резервів пропорційно об'ємам їх торгівлі нафтопродуктами. Управління "Спілкою по створенню запасів нафти" і резервами здійснюють в основному представники нафтового бізнесу, більшість голосів в раді директорів належить нафтовим компаніям.

Для забезпечення ефективного розвитку та функціонування паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України потрібні великі інвестиційні ресурси. Загальна сума коштів для фінансування заходів з розвитку ПЕК за період з 2005 р. до 2030 р. складає 135,2 млрд. дол. США (в цінах на 01.01.2005 р.), з яких на нафтогазовий комплекс планується витратити з 2005 р. по 2010 р. 7,5 млрд. дол. (капітальний ремонт та реконструкція основного обладнання магістральних нафтопроводів – 0,5 млрд. дол., будівництво нових нафтопроводів – 0,7 млрд. дол., модернізація обладнання нафтопереробних заводів – 0,65 млрд. дол., геологорозвідувальні роботи та видобування нафти і газу – 0,15 млрд. дол. тощо), з 2011 р. по 2030 р. – 26,4 млрд. дол. (капітальний ремонт та реконструкція основного обладнання магістральних нафтопроводів – 1,3 млрд. дол., модернізація обладнання нафтопереробних заводів 2,6 млрд. дол., геологорозвідувальні роботи та видобуток нафти і газу – 0,4 млрд. дол. тощо), з 2005 р. по 2030 р. – 34 млрд. дол.

Можна виділити наступні джерела фінансування цих заходів:

- інвестиційні надбавки до тарифів;
- частка прибутку енергетичних компаній;
- залучення внутрішніх та зовнішніх кредитів;
- дотації з бюджету (для вугільної промисловості);
- погашення боргів за електро енергію минулих років шляхом впровадження механізмів, визначених в проекті Закону України "Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу";

- продаж активів держави, отриманих у вигляді акцій недержавних компаній протягом першого періоду з реінвестуванням отриманих коштів у розвиток енергетичної галузі;

- використання коштів, отриманих від реалізації положень Кіотського протоколу;

- залучення інших джерел інвестицій, як у привабливу сферу бізнесу.

Подальший розвиток нафтопереробної галузі повинен:

- забезпечити нарощування виробничих потужностей підприємств, що входять до її складу, та підвищити їх ліквідність;

- максимально ефективно використовувати закріплене за цими підприємствами майно;

- здійснювати єдину державну політику відносно нафтопроводів та споруд на них з технічних питань та питань забезпечення їх вогне-, вибухо- та екобезпеки.

Можна зробити основні висновки щодо сучасного стану, проблем та тенденцій розвитку нафтовидобувної, нафтопереробної та нафтотранспортної систем України:

Україна належить до країн з дефіцитом власних енергетичних ресурсів, попит на нафту задовольняється за рахунок власного видобутку на 20 %, понад 70 % запасів нафти відносяться до категорії важко видобувних.

В Україні передбачений ріст споживання нафти, покриття попиту в якій планується продовжувати здійснювати за рахунок збільшення імпорتنних поставок нафти. Прогнозується, що протягом наступних двох десятиріч світова економіка може зіткнутися з проблемою нафтового голоду.

В Україні існує потужна нафтотранспортна система, через яку здійснюється подача нафти внутрішнім споживачам та транзит її до країн Центральної, Західної Європи та інших країн.

Основними стратегічними напрямками розвитку нафтотранспортної системи є нарощування її транзитного потенціалу, підтримання системи на високому технічному рівні для забезпечення її високої надійності і конкурентоздатності, інтеграція в загальноєвропейську мережу нафтопроводів, доведення існуючої системи нафтопроводів до стану, який відповідає міжнародним стандартам, що передбачає впровадження нових технологій та устаткування.

Основною проблемою нафтопереробної промисловості в Україні є необхідність проведення реконструкції і модернізації нафтопереробних підприємств з метою поглиблення переробки сировини нафти.

Прихід транснаціональних корпорацій в нафтопереробний бізнес України сприяв структуризації ринку,

чіткому визначенню основних його суб'єктів, запровадженню суто ринкових механізмів його функціонування, появі передумов для відновлення та подальшого розвитку інфраструктури ринку, гарантії сталої тенденції до збільшення обсягів виробництва нафтопродуктів.

Підвищення цін на нафтопродукти в Україні в 2005 р. обґрунтовується рядом об'єктивних чинників: сплеск світових цін на нафту, ріст цін на нафту, що імпортується в Україну, стягування ПДВ грошима без права використання додаткових податкових векселів, підвищення ставки акцизних платежів, підвищення залізничних тарифів на перевезення нафти, наявність адміністративного обмеження цін з боку Уряду, зупинка ряду НПЗ на ремонт та реконструкцію тощо.

В Україні існує гостра потреба у створенні державного резерва нафтопродуктів на випадок надзвичайних ситуацій, що дозволить стабілізувати ринок і не давати йому коливатися в пікові періоди.

Джерелами фінансового забезпечення розвитку ПЕК є: інвестиційні надбавки до тарифів, частка прибутку енергетичних компаній, залучення внутрішніх та зовнішніх кредитів, дотації з бюджету (для вугільної промисловості), погашення боргів за електричну енергію минулих років, продаж активів держави, отриманих у вигляді акцій недержавних компаній протягом першого періоду з реінвестуванням отриманих коштів у розвиток енергетичної галузі тощо.

Подальший розвиток нафтопереробної галузі повинен забезпечити нарощування виробничих потужностей підприємств, що входять до її складу, та підвищити їх ліквідність; максимально ефективно використовувати закріплені за цими підприємствами майно; здійснювати єдину державну політику відносно нафтопроводів та споруд на них з технічних питань та питань забезпечення їх вогне-, вибухо- та екобезпеки.

1. Березовская Ю. Собственные запасы нефти в Украине ничтожно малы, считают эксперты. Однако на деле Украине есть что предложить мировым лидерам в сфере нефтедобычи // "Контракты", 09.07.2005 г. 2. Березовская Ю. Мелочная добыча. // "Контракты", 09.07.2005 г. 3. В будущем году средняя цена на нефть упадет на \$10-15 // Киевские Ведомости, 22.08.2005 г. Объемы импорт-экспорта нефтепродуктов с начала года. // Нефтяное обозрение "Терминал", -№ 43 (213). -С. 11-12. 4. Палагин А. Расценки на сырье в мире достигли исторического максимума. // "Киевские Ведомости", 06.09.2005 г. 5. Сидоренко В. Бензиновый шок. // Еженедельный информационно-аналитический бюллетень "Энергобизнес", 19-25 октября 2004 г. - № 43 (370). -С. 26-35. 6. Сиромача А. Как должны создаваться нефтяные резервы: Опыт Германии // "Зеркало Недели", 04.06.2005 г. 7. <http://iser.news2000.com.ua/ekonomika/ukraine/vukraineupalobempererobot.htm?printversion=1>

Надійшла до редколегії 25.03.06

М. Какорін, аспірант.

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Глобалізаційні процеси та розвиток інформаційних технологій мають великий вплив на фінансові ринки та міжнародні фінансові послуги. Інтернет та сучасні комунікаційні засоби значно змінюють структуру фінансових послуг та роль національних фінансових установ. Розвиток ІТ та фінансова глобалізація помітно перетворюють світове фінансове середовище.

Globalization process and recent developments in information technologies have a large impact on financial markets and online financial services. Internet and up-to-date communication means considerably affect the structure of financial services and substitute the role of domestic financial institutes. Developments in IT and financial globalization greatly change financial landscape around the world.

Ключові слова: Фінансова глобалізація, Інтернет, електронні фінанси, електронні банківські послуги, електронні гроші.

Фінансова глобалізація є багатогранним процесом, який має як позитивні, так і негативні впливи на розвиток людства. Причому, як і оцінка процесу загальної глобалізації, фінансова глобалізація, має неоднозначний (позитивний або негативний) вплив на різні країни,

в залежності від рівня їх економічного розвитку та політичного впливу в світі.

Фінансова глобалізація відіграє важливу роль в прискоренні розвитку інституцій та інфраструктури так, щоб фінансові ринки змогли ефективно виконувати важливу функцію залучення капіталу до найбільш продуктивного

використання, що є ключовим елементом економічного розвитку та зменшення бідності. Але, не дивлячись на те, що фінансова глобалізація може бути стимулом позитивних перетворень, можлива ситуація, коли країна не зможе управляти процесом відповідним чином. Зростаюча ймовірність того, що країни зіткнуться з фінансовими кризами, коли вони відкриють фінансові ринки іноземному капіталу, пояснює чому не існує чіткого взаємозв'язку між фінансовою глобалізацією та економічним зростанням. Як правило, не виважена економічна політика є причиною того, що не відбувається фінансовий розвиток і фінансова глобалізація часто веде до жаклих наслідків[1].

В рамках фінансової глобалізації інформаційні технології (IT), до мінімуму знижуючи витрати на здійснення конкретних операцій і ціну входу на глобальні фінансові ринки, знижують ці перешкоди, усуваючи тим самим і перешкоди для стійкого розділу цих ринків.

Розглядаючи рівень розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій, як один з критеріїв рівня розвитку держави та інструмент інтенсифікації всіх процесів у суспільстві, будь-яка країна зацікавлена у розвитку інформаційної інфраструктури, в тому числі й шляхом використання у всіх сферах господарської діяльності можливостей, що надаються глобальними мережами передачі даних.

Інтернет являє собою надзвичайно привабливий засіб комунікації, що може пояснити його безпрецедентний розвиток. Новітні засоби зв'язку дозволили об'єднати розрізнені комунікаційні системи у глобальну мережу. Завдяки цьому суспільство отримало можливість обмінюватися інформацією в межах всієї планети, не залежно від кордонів і відстаней. Саме Інтернет та всі системи передачі даних є однією з ознак переходу суспільства від індустріальної стадії розвитку до інформаційної[2].

Існуюча модель економіки проходить в даний час фундаментальні зміни. Прогресивні та новаторські компанії вже вступили в процес трансформації і претендують на роль лідерів нової економіки. Іншим, зокрема компаніям з галузей важкої промисловості, ще потрібно усвідомити величезні можливості бізнесу, відкриті в Інтернет. Але їм доведеться прийняти нову парадигму: електронний бізнес та процеси глобалізації перетворюють усі сектори економіки.[3]

Хоча відлік часу вже йде, все ще попереду. Його корені в тому, що електронна революція в бізнесі, а саме вихід на рівень B2B, не обійде стороною жоден сектор економіки, оптимізує весь ланцюжок відносин постачальник-споживач, забезпечить високу ефективність і приведе до вибухового росту світових ринків капіталу.

Можливості для компаній з великим фінансовим, людським і інтелектуальним капіталом очевидні. Потрібно лише знати, як вчасно реалізувати наявний потенціал, щоб ввійти в майбутнє. Трансформація світової економіки буде мати глибоке соціальне, політичне та економічне значення і зміст. А процеси глобалізації в фінансовому секторі, IT та Інтернет, у буквальному значенні, перевернуть наш світ.

Традиційний підхід до розвитку фінансового сектору орієнтувався насамперед на фінансові інституції, з акцентом на розвиток банківських установ. Але цей підхід останнім часом змінюється в розвинених країнах на функціональний. В цих умовах фінансові послуги розподіляються по своїм функціональним характеристикам і не прив'язуються до будь-якої класичної фінансової установи.

Швидкі технологічні зміни та Інтернет роблять функціональний підхід дійсним і для ринків, що розвиваються. В умовах фінансової глобалізації, роль місцевих фінансових інститутів стає менш важливою. Звичайні фінансові послуги можуть ефективно виробля-

тись і надаватись закордонними установами через Інтернет. Більш складні фінансові послуги, такі як торгівля цінними паперами, управління активами, можуть надаватись глобальними фінансовими центрами з меншою потребою в місцевих системах та, пов'язаними з цим, витратами на людські ресурси та фізичний капітал. З іншого боку, фінансова система може більше не базуватись тільки на банківських установах, як на спеціальних інститутах. Краще зосередитись на ефективності впровадження фінансових послуг, незалежно від місцезнаходження фінансового інституту або установи, що надає послуги.

Розвиток електронних фінансів можна розглядати в двох аспектах. Перший аспект – це вплив на банківські послуги. Розвиток комунікаційних технологій та Інтернет повністю змінили деякі аспекти банківської індустрії. Багато послуг, що традиційно надаються банківськими інститутами, зараз пропонуються іншими фінансовими та нефінансовими установами. Другий аспект – це трансформація фінансових ринків. Це дає змогу не прив'язувати більше ринки до певного фізичного місця. Як результат, торгівля цінними паперами та валютними цінностями стає глобальною. Всі ці зміни мають велике значення та вплив на економічну політику щодо індустрії фінансових послуг та фінансових ринків.[4]

В багатьох випадках фінансові послуги в мережі Інтернет, або електронні фінанси, є інформаційно-інтенсивними. Дані унікальні характеристики електронних фінансів дозволяють створювати і впроваджувати нові послуги як для корпоративних клієнтів, так і для приватних осіб. Завдяки розвитку інформаційних технологій клієнтам з багатьох країн стали доступні фінансові послуги закордонних банківських і небанківських установ. Це в свою чергу свідчить про глобалізацію фінансових послуг. Фінансові ринки набувають все більшої ліквідності, що призводить до вирівнювання цін на капітал і усуває асиметричність інформації.

Основні сегменти міжнародного ринку фінансових Інтернет послуг:

1. Інтернет банкінг (e-banking)
2. Електронні гроші та міжнародні платіжні системи в Інтернет (e-money, e-payment)
3. Брокерські послуги (e-brokerage)
4. Інтернет-страхування (e-insurance)
5. Корпоративні платіжні системи (corporate payment systems)
6. Процесинг платежів (electronic payments processing)

Розвиток Інтернет-комерції привів до появи нових типів постачальників банківських і фінансових послуг, що змінило характер дистрибуції – вона стала багаторівневою, а портали й агрегатори стали виконувати роль нових каналів дистрибуції банківських послуг.

Інтенсивність використання різних каналів у різних країнах відрізняється. Наприклад, у США сьогодні основним каналом доставки банківських послуг є телекомунікації – телефон і факс, однак, усе більшу роль у взаємодії з клієнтами відіграє Інтернет.

Таблиця 1. Використання каналів дистрибуції в банках США

Канал	2001	2004
Інтернет	15 %	42 %
Інші електронні канали	10 %	9 %
Телефон/факс	51 %	31 %
Пошта	2 %	1 %
Традиційні канали	22 %	17 %

Джерело: E-commerce.ru

Проте, оскільки Інтернет є в даний час найдешевшим каналом доставки, більшість експертів згідно з тим, що

його використання буде розширюватися, і все більша частка угод буде здійснюватися через Інтернет, а не через інші канали доставки (Табл.1). Дійсно, у світі спостерігається тенденція до росту числа банків, що надають послуги через Інтернет, і до збільшення частки клієнтів, що користаються послугами Інтернет банкінгу (Табл. 2).

Таблиця 2. Використання електронного банкінгу по регіонах, 2000 – 2004

Регіон (млн. користувачів)	2000	2001	2002	2003	2004
Західна Європа	18.6	28.0	37.8	47.7	57.9
США	9.9	14.7	17.1	20.4	22.8
Японія	2.5	6.5	11.9	19.6	21.8
Східна Азія (крім Японії)	2.4	4.4	6.8	9.8	13.8
Інші	1.0	1.7	3.1	5.1	6.1
Всього	34.4	55.3	76.7	102.6	122.3

Джерело: International Data Corporation, // www.idc.com

Інновації в сфері електронних фінансів можна розглядати в різних сегментах:

- транзакційні послуги (пред'явлення рахунків до оплати, обслуговування електронних платіжних інструментів – електронних грошей, міжбанківські розрахунки)
- портфельні послуги (депозити, кредити)
- операційні послуги (брокерські послуги, послуги страхування, послуги по підтримці електронних торгових площадок)

Пред'явлення рахунків (electronic bill presentment) і оплата рахунків (electronic bill payment) – відносно нова послуга банків. Зміст цієї послуги зводиться до того, що система "інтернет-банк" забезпечує користувачу доставку рахунка компанії (наприклад, рахунка за комунальні послуги) до оплати і показує його на екрані комп'ютера. Клієнт може акцептувати цей рахунок, не заповнюючи платіжне доручення, і гроші з його рахунку автоматично будуть переведені на рахунок компанії. Тобто ця послуга рятує клієнтів від паперового обороту (виписування рахунків, їхнього заповнення і пересилання поштою)[5].

Поширеність такої послуги залежить від національної специфіки. Наприклад, у США щорічно виписується і пересилає поштою близько 21 мільярда рахунків, відповідно, в індустрію "представлення рахунків до оплати" втягнуті величезні гроші. Послуги по електронному представленню рахунків активно розвивають Bank of America, Citibank, Chase Manhattan і інші фінансові інститути. Банки США вступають у коаліції з різними компаніями й іншими бан-

ками для об'єднання зусиль у цій сфері. Bank of America і Citigroup очолюють дві найбільші коаліції. Citibank здійснює просування "представлення рахунків" разом з Microsoft і Western Union – найбільшими у світі небанківськими компаніями. Це забезпечує банки великою клієнтською базою, у яку входять як підприємства, що виписують рахунки (billers), так і клієнти-платники. В інших країнах, таких як Швеція і Фінляндія рахунків виписують істотно менше, оплата, наприклад, комунальних послуг робиться за договором з банком (прямим дебетуванням рахунків клієнта в банку).[6]

Розвиток технологій і можливість їх використання для надання банківських послуг через Інтернет спричинили зростання витрат на розвиток електронного банкінгу у розвинених країнах.

Інтернет дозволив забезпечити масовий доступ до електронних торгових систем приватним інвесторам, і електронні брокерські послуги стали одним із прикладних послуг Інтернет (online brokerage).

Таблиця 3. Витрати на розвиток каналів електронного банкінгу

Країна	1999	2004
Британія	99 млрд. дол.	395 млрд. дол.
Німеччина	88 млрд. дол.	243 млрд. дол.
Франція	69 млрд. дол.	271 млрд. дол.
1999	Банки витрачали майже 1 млн. дол. В день на ел. банкінг	
2004	4-х кратне зростання у витратах на ел. банкінг, до 1.4 млрд.	
*	850 млн. загальної суми відійде зовнішнім контракторам	

Джерело: Компанія Datamonitor, // www.epaynews.com

Звичайно, у секторі брокерських Інтернет-послуг переважають брокерські й інвестиційні фірми, такі як Charles Schwab і E*Trade у США. Однак і багато банків здійснюють брокерське обслуговування клієнтів через Інтернет, надаючи послуги по покупці/продажу цінних паперів, створенню інвестиційного портфеля і можливість брати участь у торгах на фондовому ринку і ринку іноземної валюти (FOREX).

Таблиця 4. Порівняння систем брокерських Інтернет-послуг.

	Datek on-line (www.datek.com)	E-trade (www.etrade.com)	Charles Schwab (www.schwab.com)
Мінімальний депозит (звич. рах.) (дол.)	2,000	1,000	2,500
Мінімальний депозит (margin рахунок) (дол.)	2,000	2,000	2,500
Комісійні (limit order, до 5000 акцій) (дол.)	9,99	9,95	19,95
Акції (NYSE, NASDAQ, ASE)	Так	Так	Так
Опціони	Немає	Так	Так
Векселя	Немає	Немає	Так
Казначейські зобов'язання	Немає	Немає	Так
Депозити	Немає	Так	Так
Кредитні карти	Немає	Так	Так
Чекові книжки	Немає	Так	Так

Складено за даними: Сайти компаній Datek, E*Trade, Charles Schwab.

Крім інвестиційних банківських послуг до операційного варто віднести також послуги страхування. У різних країнах існують законодавчі обмеження на діяльність банків в області страхування. У США до страхових послуг банків можна віднести продаж аннуїтетів (аналог

страхового поліса). Однак у Європі банки вже "освоїли" 22 % страхового ринку. Послуги по страхуванню пропонують такі банки як Lloyds TSB, Credit Agricole і ін. У США відбувається інтеграція банківської справи, страхування й інвестиційного бізнесу. Крім того, посередни-

цькі й інвестиційні фірми, такі як Merrill Lynch і Fidelity у даний час надають своїм клієнтам повний спектр традиційних банківських послуг і страхування. Крім банків, на ринку страхування діють багато постачальників Інтернет-послуг (наприклад, Quicken), вони також допомагають споживачам надавати забезпечення під позички (secure mortgages), кредитні карти, автомобільне страхування і страхування життя.

Суб'єкти міжнародного фінансового середовища використовують мережу Інтернет як потужний засіб для розширення своєї діяльності, впровадження нових послуг та залучення потенційних споживачів. Інтернет об'єднує всі глобальні фінансові центри, що дає можливість в будь-якій точці земного шару виконувати трансакції.

Що ж чекає ринок електронних фінансів в майбутньому? Відповідно до дослідження, проведеного компаніями eMarketer та Financial Innovation, найбільшого успіху досягнуть компанії, які впроваджують послуги

оплати рахунків, незалежно від банку і компанії-постачальника, кредитні і брокерські послуги, та компанії, що працюють з електронними грошима [7].

1. Frederic S. Mishkin. Is financial globalization beneficial? JMCB-FDIC Lecture presented at the FDIC, Washington, D.C. on September 22, 2005. - p.13-15 // www.fdic.gov. 2. E-commerce and development report 2003, UNCTAD/SIDTE/ECB/2003/1, p.33-35 // www.unctad.org. 3. Stijn Claessens, Thomas Glaessner, and Daniela Klingebiel. Electronic Finance: Reshaping the Financial Landscape Around the World. The World Bank September 2000, p. 6-8. // www.worldbank.org. 4. Stijn Claessens, Thomas Glaessner, and Daniela Klingebiel. E-Finance in Emerging Markets: Is Leapfrogging Possible? The World Bank June 2001, p. 22-25, // www.worldbank.org. 5. Online banking report, Number 98 & 99 Sept. 15, 2003, p. 2, 10, 11, 39 // www.onlinebankingreport.com. 6. Prasad, Eswar, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei and M. Ayhan Kose. Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. International Monetary Fund, 2003, // www.imf.org. 7. Online Banking Customers: Attitudes and Activities, eMarketer, - November -2005- www.emarketer.com

Надійшла до редколегії 20.04.06

Н. Канищенко, аспірант.

КЛАСТЕРИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглянуто теоретичні підходи до формування кластерів, проаналізовано основні проблеми кластерної взаємодії на національному та міжнародному рівнях та визначено взаємозв'язок між кластеризацією та конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання.

Theoretical approaches of cluster developing are considered, the basic problems of cluster interaction on national and international levels are analysed and intercommunication between clustering and competitiveness of businesses are defined.

I. Вступ. Важливим чинником високої конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності є, по-перше, рівень концентрації виробництва, який характеризує потужність підприємницьких можливостей окремих учасників інтернаціоналізованого ринку; по-друге, інтенсивність взаємодії одиничних суб'єктів та макроекономічних угруповань, що демонструє можливості поєднання зусиль на основі розвитку розподілу праці та поглиблення спеціалізації і кооперування виробничо-комерційних процесів; і, по-третє, активізація міжгалузевого співробітництва шляхом формування кластерів підтримуючих виробництв і заснування стратегічних альянсів. Створення національних кластерів виступає інструментом підвищення національної конкурентоспроможності на макро і мікро рівнях і сприяє удосконаленню конкурентних позицій суб'єктів підприємництва на національному і міжнародному ринках.

II. Постановка проблеми. Проте кластеризація національної економіки є досить протирічним і багатоплановим процесом, який порушує економічні інтереси різних суб'єктів економічної діяльності і визначає їх позиції в конкурентному середовищі. Важливим з цієї точки зору є визначення чинників і передумов формування кластерів, механізму функціонування кластерної взаємодії і оцінки соціально-економічних наслідків інтернаціоналізації кластерів.

Концентрація виробництва, яка на сучасному етапі є характерною рисою глобальної світової тенденції до укрупнення капіталу, виступає важливою умовою підтримки конкурентних позицій суб'єктів господарювання через використання переваг масового виробництва і стандартизації управлінських функцій. Як свідчить відомий український економіст А. Гальчинський, в 2005 році обсяги злиття (укрупнення) капіталу у Західній Європі збільшилися на 49 %, у США – на 32 %, в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону – на 46 % [1, с. 7]. Для України злиття капіталів також має важливе значення: без активної концентрації національного виробництва підвищення ефективності української економіки і національної конкурентоспроможності є неможливим.

Іншою формою конкурентної боротьби є створення стратегічних альянсів, власне об'єднання зусиль декількох компаній з метою посилення конкурентних позицій на ринку і підтримки високого рівня конкурентоспроможності. Стратегічні альянси виступають першим кроком у напрямі формування кластерів взаємопов'язаних виробництв і галузей, які, в свою чергу, сприяють формуванню національної конкурентоспроможності.

Американський фахівець у галузі кластерів М. Портер визначає кластер як "...зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств та інституцій у межах окремої галузі промисловості"[2, с. 172-173]. Таке розуміння кластерного поєднання виробничо-комерційних функцій суб'єктів підприємництва в умовах інтернаціоналізації виступає ключем до визначення інтегрованої ролі підприємства, галузі і національної економіки, в формуванні міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва на макро і мікро і міжнародних рівнях. Але в той же час, міжнародна конкурентоспроможність обумовлена конкурентним потенціалом окремих підприємств, продукція яких набуває рис міжнародно визнаної і адекватного сприйняття.

III. Результати. Формування кластерів сприяє вирішенню двоєдиного завдання: формування національної конкурентоспроможності (макрорівень) та посилення узгоджених конкурентних позицій окремих суб'єктів господарювання (мікро рівень). Це обумовлено тим, що суб'єктами кластерів, які формуються та функціонують на регіональному, національному та міжнародному рівнях, виступають не тільки підприємства, що здійснюють певну виробничо-комерційну діяльність, але й держава, яка виступає координатором конкурентних взаємодій і зобов'язань, забезпечує реалізацію економічних інтересів конкуренції на вітчизняному та міжнародному ринках.

З визначенням українських фахівців Я.А.Жаліло, Я.Б.Базиліук та інших конкурентоспроможність національної економіки "характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутріш-

нього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів" [3, с.15-14]. Тому формування кластерів, що є об'єктивним і прогресуючим процесом, можна вважати необхідним інструментом посилення національних конкурентних позицій в міжнародному економічному просторі.

Підвищення національної конкурентоспроможності не є самостійною метою для країни: в ній зацікавлені всі господарюючі суб'єкти. Важливим є те, що національна конкурентоспроможність фактично, у більшості випадків, як показує аналіз, починає розвиватися на мікрорівні, а саме з окремих учасників ринкових відносин, власне підприємств. Проте, в деяких випадках, умовах активної інтернаціоналізації, коли міжнародні економічні відносини стають домінуючими над національними, ініціація процесів кластеризації може здійснюватись і стимулюватись на макро, і навіть міжнародному, рівні. Наприклад, екологічні заборони, що існують в більшості західних країн, штовхають підприємств на організацію коопераційного співробітництва з партнерами з країн, де подібні обмеження не такі суворі, що, в подальшому може спричинити поступове формування міжнародного кластеру з окремим зарубіжним учасником (підтримуючим виробництвом).

Іншим аспектом формування кластерів є підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, яке реалізується за рахунок внутрішнього потенціалу суб'єкту господарської діяльності, а також завдяки створенню стратегічних альянсів і, згодом, інтенсифікації взаємодії учасників потенційного кластеру. Для забезпечення конкурентоспроможності окремих підприємств дуже важливим є політика підтримки вітчизняного товаровиробника, яку практикують більшість країн світу, і яка сприяє втягненню в кластер нових національних учасників [4, с. 510-511].

Таким чином реалізація двоєдиного завдання відбувається шляхом формування конкурентних узгоджених дій суб'єктів підприємництва, що передбачає створення об'єднань з метою підвищення конкурентоспроможності, шляхом удосконалення виробництва, узгодженого технологічного та економічного розвитку, залучення малих та середніх підприємств, оптимізація експортно-імпорتنих операцій, раціоналізації виробництва тощо [5, с. 49-50]. Фактично, як показує аналіз, управлінський і виробничий потенціал окремих суб'єктів узгодженої конкуренції активізується завдяки тому, що підприємства споріднених галузей можуть обмінюватися досвідом, допомагати обладнанням, удосконалювати менеджмент і, головне, підвищувати взаємні соціально-економічні вимоги. Саме цей фактор і робить кластеризацію важливим чинником підвищення конкурентоспроможності в умовах інтернаціоналізованого ринку.

У світовій економічній думці існує багато підходів до класифікації кластерів. Складність полягає у визначенні чітких критеріїв класифікації через велику кількість та різноманітність кластерів. Кластерна взаємодія може втілюватись серед великих, середніх, або малих підприємств, на різних територіях, у різних галузях тощо. Саме тому необхідна обґрунтована класифікація кластерів, що дозволить більш повно використовувати переваги різних видів кластерів, які на сучасному етапі, прийнято поділяти за визнаними класифікаційними ознаками:

- територіальним поділом (регіональні, національні та міжнародні);
- галузевою приналежністю (галузева концентрація взаємопов'язаних виробництв);
- структурою кластеру;
- характером зв'язків;
- кількістю членів кластеру;

- рівнем взаємодії між членами кластерів [6, с. 38-39].

Міжнародні кластери не обмежуються однією країною. Їх учасниками можуть бути представники різних економічних систем: країн з розвинутою економікою та країн з економікою, що розвивається.

Класифікація за галузевою приналежністю розрізняє міжгалузеві та галузеві кластери. Перші об'єднують підприємства різних галузей. Зазвичай на світовому ринку таких кластерів більшість. Другі на сьогодні є непоширеним видом кластерів, що об'єднує підприємства однієї галузі з метою підвищення потужностей та обсягів виробництва.

До кластерів, що класифікуються за структурою можна віднести ті, що були створені на основі малих та середніх підприємств та ті, що були створені навколо великих підприємств та структур. Актуальність першого виду полягає у тому, що вони складаються з малих та середніх підприємств, що дає їм змогу при малих потужностях збільшити обсяги виробництва. Другий вид є характерний тим, що ядром кластеру є велике підприємство коло якого групуються малі та середні підприємства.

За характером зв'язків кластери бувають виробничі, науково-технічні та змішані. Виробничі кластери зазвичай включають в себе лише виробничі підприємства, які майже не пов'язані з науково-технічним підґрунтям, а науково-технічні, або змішані – об'єднують виробничі структури з науковими установами, якими в Україні могли б виступати інститути Національної академії наук та університетські дослідницькі центри.

Класифікація по кількості учасників включає кластери з великою кількістю зацікавлених партнерів співробітництва (понад 20), та з малою – де кількість учасників менша за двадцять.

До кластерів, що розрізняються рівнем взаємодії між членами кластеру відносять кластери з регламентованим відношенням між його членами та кластери з несистемним відношенням між його членами, яке нагадує відносини між членами асоціацій. Зазвичай останні мають більшу популярність у країнах, що розвиваються [7, с. 207-208].

Таким чином, кластери охоплюють значну кількість різних підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби та підвищення конкурентоспроможності. Серед цих структур – виробники, постачальники та споживачі різноманітного обладнання, технологій, послуг, сировини тощо. Окрім того кластери включають в себе різні урядові та інші державні та наукові структури. Наприклад, університети, які надають необхідну освіту робітникам заводів, або юридичні контори, що допомагають з законодавчим підґрунтям. Кластери, як правило, сприяють розвитку не тільки основної галузі економіки, але допоміжним галузям, завдяки зростанню продуктивності, стимулюванню інновацій, сприянню створенню нових підприємств, та найголовніше – стимулюванню конкуренції.

Під час формування та роботи кластера здійснюється необхідна співпраця між раніше окремими підприємствами, що полягає у допомозі у виробництві за рахунок матеріальних засобів, що призводить до зростання виробничого потенціалу галузей. Відносини, що складаються всередині кластеру сприяють підвищенню якості людського фактору, завдяки зменшенню замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості і змов між різноманітними суперниками. А саме цей фактор зменшує, а іноді майже повністю блокує сприятливий вплив конкуренції та появу нових фірм.

Важливим є те, що наявність кластерів сприяє збільшенню обміну інформацією між підприємствами галузі, ймовірності появи нових підходів завдяки об'єд-

нанню ідей та матеріальної бази різних підприємств та виникненню нових виробників (найчастіше вони з'являються серед учасників кластеру і стають новими учасниками, або шляхом відокремлення).

Однією з найважливіших особливостей кластеризації є те, що у кластери надходить інформація з раніше ізольованих підприємств, які не в змозі були використати її на високому рівні. А завдяки інтелектуальним та матеріальним потужностям, кластерні об'єднання підвищують конкурентоспроможність отриманого результату.

IV. Висновки. Таким чином, формування національних кластерів є важливим і об'єктивно обумовленим процесом, формою реалізації якого виступає специфічна взаємодія суб'єктів господарювання, а результатом – підвищення конкурентних позицій національної економіки через реалізацію конкурентних переваг і економічних інтересів на внутрішньому і міжнародному ринках.

На сучасному етапі кластерні об'єднання в Україні не є розвинутою формою внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва зацікавлених суб'єктів, що, з однієї сторони, створює недосконалі умови для успішних конкурентних дій, а, з іншої, стимулює і підприємств

ва, і державу до активних пошуків партнерів виробничо-комерційної та організаційної діяльності. Ці прагнення підтримує Кабінет Міністрів України, що вже неодноразово утверджував дозволи на створення регіональних та міжнародних кластерів, в яких брали участь українські підприємства. Але процес кластеризації української економіки, який, ще не є визначальним елементом соціально-економічного розвитку країни, має продовжуватись з метою створення нових ефективних кластерів і підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках.

1. Гальчинський А. В ситуації економічної невизначеності. Дзеркало тижня, № 5 (584), 11 лютого 2006. 2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. И с предисловием В. Д. Шетинина. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с. 3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін.; За ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с. 4. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с. 5. Конкурентне законодавство України: Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с. 6. Чевганова В., Брижань І. Кластеры и их экономическое значение. Экономика Украины, № 11, листопад 2002. 7. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 495 с.: ил. – Парал. тит. Англ. Надійшла до редколегії 13.04.06

А. Коломоєць, аспірант.

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РИНКАХ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Досліджено напрямки діяльності українських компаній на ринку міжнародних транспортно-експедиційних послуг та основні фактори, що впливають на ефективність їхньої роботи. Запропоновано перелік пріоритетних дій держави щодо підтримки цього бізнесу всередині країни й просування його закордон. Визначено роль суспільних організацій в розвитку транспортно-експедиційної діяльності в Україні. Сформульовано основні принципи успішної діяльності експедиторських компаній на ринку транспортно-експедиційних послуг.

Activities of the Ukrainian companies on the international forwarding market are considered together with factors that bear influence on efficiency of their business. A list of priority actions is suggested to be undertaken by the state to support the business and promote it abroad. A role of social organizations is shown in developing freight forwarding business in Ukraine. Main principles are identified to attain gainful activities of the forwarding companies on the freight forwarding market.

Виклики глобалізації інтегрованого світового господарства не дозволяють нашій країні залишатися за межами об'єктивних процесів прискорення темпів формування нових реалій транспортно-посередницької індустрії. Варто розуміти ті загальні закономірності, які властиві даному сектору міжнародних послуг і торгівлі ними. Це необхідно для того, щоб розробка стратегії інтеграції України в міжнародну торгівлю транспортно-експедиційними послугами була не тільки адекватною нинішнім умовам, але й мала можливості для гнучких продуктивних змін і безболісної переорієнтації.

Тому першочергове значення має розробка та наукове обґрунтування напрямків і принципів, яким повинні слідувати українські транспортні компанії для органічної і ефективної інтеграції в міжнародну систему транспортно-експедиційних послуг.

Варто розуміти, що організація і реалізація будь-яких професійних видів діяльності багато в чому залежить від зовнішнього середовища, яке оточує і впливає на конкретний сегмент бізнесу. Для будь-якої компанії зовнішнім середовищем завжди служать держава і суспільство. Для міжнародної діяльності компаній додається фактор впливу на бізнес світогосподарських зв'язків.

Окремим національним компаніям вкрай важко, практично неможливо впливати на правила, звичаї і процедури міжнародної торгівлі транспортно-експедиційними послугами. Але до них можна й потрібно адаптувати діяльність українських компаній. Пріоритети розвитку транспортно-експедиційної діяльності в Україні варто визначати виходячи із досягнення цілей і реалізації завдань на наці-

ональному рівні, не забуваючи при цьому про обмеження і стандарти світових ринків.

Напрямки і принципи ефективної діяльності українських експедиторських компаній на ринку транспортно-експедиційних послуг формуються на основі аналізу діяльності транспортно-експедиційних компаній, держави та суспільних організацій та ґрунтуються на:

- - визначенні пріоритетів в діяльності компаній;
- - визначенні пріоритетів в діяльності держави і її інститутів;
- - визначенні пріоритетів в діяльності суспільних організацій.

Пріоритети в діяльності компаній. Основне функціональне навантаження, природно, падає на міжнародні українські транспортно-експедиційні компанії, які не тільки створюють необхідні конкурентоздатні продукти (послуги), але й повинні вигідно їх реалізувати. Вибір напрямків діяльності визначається рядом основних факторів.

По-перше, спеціалізація конкретного міжнародного експедитора щодо обслуговування зовнішньоторговельних потоків своєї країни або інших країн. Вона ґрунтується на місії компанії, в основі якої лежить розумний баланс бажаної позиції компанії на різних сегментах ринку і її реальних можливостей.

Міжнародний експедитор повинен сконцентруватися на основних і додаткових видах діяльності, серед яких варто виділяти обслуговування експортних, імпорتنих або транзитних вантажопотоків. Від спеціалізації компанії залежить і портфель замовлень, і клієнтська база, і вибір перевізників на різних видах транспорту, і цінова політика,

і ін. Тому кожен міжнародний експедитор повинен вибрати і обґрунтувати пріоритети своєї діяльності.

По-друге, профіль компаній-експедиторів продовжує формуватися тоді, коли міжнародні види діяльності експедиторів конкретизуються роботою з певними родами вантажів або способами їхніх перевезень (організація експортних перевезень нафтопродуктів, імпорتنних перевезень продовольства, транзиту контейнерів, експрес-доставка пошти й ін.). Специалізація за родами вантажів і способами доставки є прихованою офертою, тобто пропозицією послуг для великих виробників і експортерів по організації доставки цих самих конкретних видів вантажу.

По-третє, компанія остаточно позиціонується на ринку тоді, коли визначається з географією транспортно-експедиційного обслуговування за країнами і регіонами світу, центрами міжнародної торгівлі товарами й послугами. Заняття будь-якого за обсягами та профілем сектору міжнародної посередницької діяльності українськими експедиторами вже є значимим для нашої країни, тому що зменшує відповідну частку іноземних компаній на конкурентному ринку.

І, нарешті, по-четверте, варто визначитися з тими видами транспорту, для яких організуються міжнародні перевезення. Специфіка експедирування вантажів за видами транспорту існує. Умови перевезень і діяльність перевізників на різних видах транспорту значно відрізняються.

Всі чотири перераховані фактори служать обов'язковими класифікаторами атрибутів діяльності класичних міжнародних експедиторів у всіх країнах світу. Успішність інтеграції в міжнародну торгівлю транспортно-експедиційними послугами визначається пошуком унікального набору параметрів діяльності, доповненого рядом конкурентних переваг, відсутніх у конкурентів.

Пріоритети в діяльності держави. У держави повинна бути зацікавленість в ефективній діяльності українських лідерів на міжнародних ринках ТЕП (транспортно-експедиційних послуг), тому що це збільшує обсяги експорту послуг і податкових надходжень від нього. Але, головне, що здійснюється контроль над просуванням фінансових потоків, що супроводжують переміщення товарів в міжнародній торгівлі.

Ціллю визначення пріоритетів в діяльності держави щодо розвитку міжнародної ТЕД (транспортно-експедиційної діяльності) є підтримка представників цієї сфери бізнесу всередині країни і просування їхньої діяльності закордон. Для цього, по-перше, необхідно взяти до уваги наступні проблеми, які стримують розвиток ТЕД всередині країни:

- ТЕД в Україні в області міжнародних вантажних перевезень істотно відстає від міжнародних стандартів, і в першу чергу у впровадженні логістичних технологій, організації прямих змішаних (комбінованих) перевезень;
- ринок ТЕП в Україні формується стихійно, споживачі не мають належних економічних і юридичних гарантій щодо одержання якісних послуг;
- недостатньо розвинена матеріально-технічна база транспортної експедиції, особливо термінальне господарство, система інформаційного забезпечення, інфраструктура комбінованих перевезень;
- в країні низький рівень системи підготовки міжнародних спеціалістів в даній галузі, вихід на міжнародний ринок не підготовлених спеціалістів підриває довіру до них зарубіжних партнерів;
- сфера ТЕП в Україні на даний момент – одна із самих неврегульованих і невизначених, у правовому відношенні, видів економічної діяльності. Ця обставина є, швидше за все, одним з головних факторів, що обумовлюють визначені вище недоліки в організації ТЕД в Україні.
- практично відсутня система страхування транспортно-експедиційних операцій і контролю за вантажем при здійсненні перевезення;

• ефективне виконання задач неможливе без повного інформаційного забезпечення роботи транспортних експедиторів.

Для вирішення наступних проблем і вдосконалення існуючої системи транспортно-експедиційного обслуговування, державі необхідно реалізувати ряд невідкладних заходів. Зокрема:

- продовжувати роботу над формуванням нормативно-правової бази для регулювання правовідносин, пов'язаних з організацією транспортно-експедиційної діяльності, змішаних (комбінованих) перевезень і функціонуванням товаророзподільчих (логістичних) центрів.
- сприяти приведенню нормативно-правових актів, що регулюють питання, пов'язані із транзитом товарів і послуг, у відповідність із прийнятими Україною зобов'язаннями по міжнародних договорах.
- здійснювати заходи щодо поетапного приєднання України до міжнародних конвенцій і багатосторонніх угод у сфері транспорту
- стимулювати здійснення заходів щодо розвитку інфраструктури транзиту в рамках програм створення і функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів, розвитку державного кордону і Державної програми розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на 2005 – 2010 р.

• проводити відповідну роботу, пов'язану з розвитком конкурентного середовища в сфері надання послуг з організації і забезпечення зовнішньоекономічних перевезень.

• створити офіційний реєстр експедиторів; альтернативним заходом може бути прийняття обов'язкового страхування економічної відповідальності експедитора.

• організувати роботу єдиного інформаційного простору для ринку ТЕП так, щоб до нього не було доступу експедиторам-аферистам та експедиторам – спекулянтам.

По-друге, держава повинна підтримувати інтереси експедиторів і на міжнародному рівні. Для цього повинні виконуватись як мінімум три функції:

- виявлення можливих ніш і потенційних партнерів для успішного функціонування українських експедиторів у відповідних країнах і регіонах.
- допомога у вигляді створення умов для діяльності на своїй інфраструктурі для українських експедиторів, зацікавлених у проникненні на ринки відповідних країн.
- участь в організації презентацій, виставок, ярмарків, симпозіумів, конференцій й інших заходів.

При укладанні міжнародних договорів про торгово-економічні відносини варто враховувати інтереси також транспортних, транспортно-експедиційних компаній нашої країни, передбачати для них в цих угодах пріоритети в організації міжнародних перевезень. Такий підхід можна спостерігати в торгово-економічній політиці провідних країн світу – США, Канади, Японії, країн Європейського Союзу.

На державному та урядовому рівні можна й потрібно лобіювати інтереси українських транспортників та експедиторів у міжнародних організаціях різного рівня, як спеціалізованих інститутів ООН (ЕСКАТО, ІМО, ІКАО й ін.), так і неурядових організацій (ФІАТА, ІАТА, і ін.). Проблемою сьогодні є те, що через проблеми з фінансуванням, ми припинили активну участь у роботі багатьох міжнародних організацій.

Одночасно, варто визнати, що Україна займає провідні позиції в роботі інтеграційним об'єднань (СНД, ГУУАМ, ЕВРАЗЕС, Єдиний економічний простір й ін.). Однак питанням просування українського транспортно-експедиційного бізнесу в країни цих співтовариств не приділяється належної уваги. У найкращому разі мова йде про інтеграційні процеси, правила і процедури в області міжнародної транспортної, але не транспортно-експедиційної діяльності. А можливості для експансії

українських експедиторів на території пострадянських країн досить великі.

Пріоритети в діяльності суспільних організацій. В Україні, як і в інших країнах світу, представники транспортно-експедиційного бізнесу об'єднуються для консолідованого вирішення своїх проблем на національному і міжнародному рівнях. Асоціації і гільдії експедиторів головною метою своєї діяльності звичайно декларують захист інтересів своїх членів. У нашій країні провідну роль намагається відігравати Асоціація міжнародних експедиторів України (АМЕУ), тим більше, що саме вона є дійсним членом Міжнародної федерації експедиторських асоціацій (ФІАТА) від України. Є й інші об'єднання, сформовані за галузевим рівнем – Асоціація міжнародних автомобільних перевізників (АсМАП), УкрАвтотрансЛогістика (УАЛ), а також інші організації, що приділяють увагу розвитку транспортно-експедиційного бізнесу. Однак практична діяльність АМЕУ не відповідає цілям і завданням своїх передових членів, які не відчують серйозної користі від членства в АМЕУ.

Таким чином, успішність та ефективність діяльності українських компаній на національному та міжнародному ринках транспортно-експедиційних послуг визначається спільною, злагодженою та активною роботою власне самих операторів цього ринку, держави та суспільних організацій. Гармонізація інтересів цих трьох сторін дає можливість визначити основні принципи успішної діяльності експедиторських компаній, а саме:

1) Найбільш повне задоволення потреб клієнтів за прийнятною ціною в конкретний термін із заданою якістю послуг за умови виконання усіх взятих на себе договірних зобов'язань. Сьогодні вимоги до діяльності міжнародних експедиторів стали більш високими. Якщо раніше надання КТЕП було конкурентною перевагою компаній, то зараз надання повного комплексу послуг, пов'язаних з міжнародними перевезеннями вантажів будь-якими видами транспорту, стало неодмінною умовою присутності експедиторів на ринку.

Ще кілька років тому, українські міжнародні компанії звертали увагу своїх клієнтів на те, що вони є індивідуальними членами ФІАТА й АМЕУ. На початку ХХІ-го століття це стало практично обов'язковою номінальною послугою. Це змушує передових представників вітчизняного транспортно-експедиційного бізнесу шукати нові переваги, якими не володіють їхні конкуренти в країні та за її межами. У своїй роботі лідери повинні використовувати передові організаційно-економічні технології, засновані на міжнародних стандартах якості. Результатом діяльності має стати реальне обслуговування українськими експедиторами потоків зовнішньої торгівлі, що переміщуються між основними центрами міжнародної торгівлі. Основою діяльності експедиторських компаній-лідерів повинне стати повсюдне впровадження принципів і методів логістики. Незважаючи на неоднозначний

характер тлумачення логістики, як мистецтва управління потоками, і її функцій, експедитори зобов'язані надавати клієнтам логістичні послуги. Тут мова може йти про: 1) пасивну (інформаційну) логістику, за допомогою якої клієнтам надаються відомості про різні характеристики й параметри міжнародних транспортних систем; 2) консалтингову логістику в сфері контрактів купівлі-продажу товарів, транспортування, страхування й ін.; 3) оптимізаційну логістику скорочення вартості і строків доставки вантажів; 4) перманентний моніторинг просування товаропотоків; 5) митну логістику й ін. Надання логістичних послуг є сьогодні, без сумніву, відмінною рисою діяльності компаній-лідерів міжнародного транспортно-експедиційного бізнесу.

2) Характерною стороною діяльності компаній-лідерів повинна стати робота компанії в агентських мережах і філіях. Мова, в меншій мірі, йде про реалізацію представницьких функцій. Головне – це створення мереж надання транспортно-експедиційних і логістичних послуг під брендом компанії в пунктах зародження і погашення вантажопотоків – центрах міжнародної торгівлі.

3) Створення або участь у роботі альянсів. Свою участь у вже діючих альянсах потрібно доводити тим, що без компанії-лідера іноземні експедитори не зможуть ефективно функціонувати на українському ринку. Створення нових альянсів переслідує протилежну мету – проникнення на ринки транспортних і транспортно-експедиційних послуг інших країн. Це можливо, наприклад, у рамках різних інтеграційних економічних об'єднань.

4) Отримання статусу експедитора-інтегратора і експедитора-архітектора міжнародних перевезень вантажів. Ця функція властива експедиторам, які перебувають між консолідуєчими експедиторами великих експортерів і імпортерів, великих перевізників магістральних видів транспорту. Такий підхід дозволяє компаніям-лідерам стати обов'язковою (у ціновому і організаційному сенсі) ланкою, без якої не можуть існувати ані експедитори експортерів, ані перевізників.

1. Антонов Д.Л. Современные тенденции в транспортно-экспедиторской деятельности // Весь транспорт. – 2005. – № 2. 2. Муртин Л.Б. Транспортная логистика.: Учебное пособие для студентов. – М.: Экзамен, 2003. 3. Нагорный Е.В. Рибанов Г.Л. Основы транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий.: навч посібник.- Х: Вид-во ХНАДУ, 2002. 4. Полошин А.А. Перспективы развития транспортного сектора Украины // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць. – К.: МННЦ ІтіС, 2003. – Вип. 6. 5. Сливаковский С. Позиции Украины на международном рынке транспортно-экспедиторских услуг // Экономика Украины. – 2000.- № 1. 6. Шульпин Л.В., Снежко Г.Т. Развитие внешнеэкономических связей Украины на этапе реформирования рыночной экономики // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие: Сб. тр. ИКТП-Центра. – 2002. – Вып.3. 7. Gillis C. The Changing World of Freight Forwarding. American Shipper. – 2000. – Vol. 38. – № 10.

Надійшла до редколегії 10.04.06

О. Комендант, аспірант.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ – ВИМОГИ ДО РИНКУ ПРАЦІ

Висвітлено значення інформаційних технологій для економічного розвитку сучасного суспільства та їх роль у формуванні нових вимог до міжнародного ринку праці. Показано необхідність впровадження нових технологій для України.

Significance of information technologies for economic development of a modern society is considered together with their role in establishing new requirements for international labour market. A necessity for Ukraine to implement new technologies is shown.

Ключові слова: інформаційні технології, економічне зростання, людський капітал, міжнародний ринок праці, інформаційне суспільство.

Kez words: information technologies, economic development, humane capital, international labour market, digital society.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що в світі проблемам інформаційної економіки приділяється багато уваги, в науковому плані сфера інформаційних комунікаційних технологій ще доволі молода. Прово-

дяться дослідження всеохоплюючих процесів глобалізації, широкого розповсюдження інтернаціоналізації господарського життя, хоча не завжди вказується, що ці процеси не змогли б реалізуватись без відповідного

розвитку інформаційних технологій, які по суті виступають їх матеріальною основою. В цьому контексті важливе значення набуває дослідження питань впливу інформаційних технологій на розвиток сучасного суспільства в цілому та ринок праці зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи аналізу інформаційної економіки закладені в роботах таких видатних дослідників-економістів як Д. Белл, М. Кастельс, П. Ромер, які отримали подальший розвиток у працях сучасних економістів дослідників: р. Абрамса, Д. Алена, М. Амстронга, К. Баррета, Г. Беккера, Б. Белла, Г. Бетчермана, В. Гаскова, К. Давідмана, Е. Джона, Л. Доствана, П. Злага, р. Еренберга, К. Ерроу, В. Іскри, Б. Ніхана, К. МакМюллера, К. Стейбі, П. Страсманна, Т. Стюарта, Г. Хеттце. Поміж українських вчених досліджувальна проблема є досить новою і їй приділяється ще не достатньо уваги, хоча останнім часом почали з'являтися публікації, серед них роботи В. Гесця, О. Бондаренко, Ю. Зайцева, В. Мунтіяна, В. Семиноженка, А. Щеглова.

Метою статті є дослідження значення інформаційних технологій для економічного розвитку сучасного суспільства та визначення їх ролі у формуванні нових вимог на ринку праці.

Викладення основного матеріалу. Можливість швидкої передачі інформації, здійснення міжконтинентальних договорів, щосекундні банківські трансакції – нові реалії, принесені впровадженням нових досягнень у сфері інформаційних технологій. Вперше про ефективність від використання інформаційних і комунікаційних технологій, які мають великий потенціал і можливості для здійснення швидкого економічного зростання, було офіційно задекларовано звітом Організації економічного розвитку та партнерства "Інформаційна економіка поза рекламою" в 2001 р., в якому зазначалась роль нових технологій для країн – членів організації [6].

Дійсний зв'язок інформаційних технологій та економічного зростання, демонструють країни, які найбільш широко їх використовують – США, Канада, країни ЕС та Австралія. Використання новітніх технологій в них стрімко зростало з кінця 90-х, з так званого ефекту "мильної бульбашки". Після того як "бульбашка" луснула, бум не припинився, хоча темпи економічного росту дещо уповільнилися.

Високо технологічний сектор у розвинених країнах характеризується високими темпами розвитку, а ринок інформаційних продуктів – великим обсягом попиту. Такі зміни в економіці природно і закономірно впливають на сам характер трудової діяльності людини. Значна частина висококваліфікованих найманих працівників зайнята на автоматизованих виробничих комплексах, де їх роль стрімко змінюється: вони вже майже "випадають" із процесу виробництва, бо для трудової діяльності залишаються тільки функції нагляду, спостереження, виправлення помилок, програмування комп'ютерів, які і виконують основні функції процесу виробництва. При цьому управління може здійснюватись дистанційно, на відстані в тисячі кілометрів, що значно пришвидшує виробничий процес. За таких умов найбільшим попитом користуються справжні професіонали, якою б мовою вони не говорили і де б географічно не знаходились – відбувається формування нових вимог на ринку праці, і в першу чергу ці вимоги апелюють до якісних характеристик працівників.

По мірі розширення глобальних інформаційних, фінансових, виробничих мереж відбувається формування глобального ринку спеціалістів та вчених. На відміну від імміграції малокваліфікованих кадрів, яку держави усіма шляхами намагаються зупинити, приїзд в країну спеціалістів та науковців вищого рівня всіляко заохочується і стимулюється країнами – реципієнтами, що

отримують нові якісні впливання в людський капітал своєї держави. Оскільки інтелектуальна міграція проходить в основному з мало розвинутих у високо розвинуті, то її позитивний ефект мають лише високо розвинуті країни. За даними OECD, імміграційні потоки продовжують зростати по чотирьох основних напрямках – у США перебуває 7,8 млн. висококваліфікованих експатріантів, ЕС – 4,7 млн., Канаді – 2 млн., Австралії – 1,4 млн. [9].

У цілому можна стверджувати, що на ринку праці відбуваються процеси інтелектуалізації виробничої діяльності працівників, розширюються можливості інтелектуальної праці, спостерігається зменшення долі монотонної фізичної праці, зростає особиста відповідальність та підвищується роль творчого підходу, які спричиняють загальне зростання привабливості трудової діяльності людини та продуктивності її праці. До країн, де ця закономірність проявляється найбільшою мірою, належать Фінляндії, Ірландія та Швеція. В них майже один відсоток від загального зростання продуктивності праці за період 1998-2002 був досягнутий за рахунок інформатизації виробництва [9]. В основному воно забезпечувалось за рахунок впровадження якісно нових комп'ютерних програм, підвищення кваліфікації інженерів і спеціалістів та удосконалення здійснення виробництва. Сам факт існування ІТ сектору економіки априорі не означає швидкої віддачі від технологій. Незважаючи на високий рівень ІТ сектору в Японії, наприклад, не спостерігається високої віддачі порівняно з іншими країнами.

Досліджуючи значення інформаційних технологій для економічного розвитку сучасного суспільства слід виходити з того, що:

По-перше, інформаційне суспільство ще не склалося, поки що здійснюється структурна перебудова індустріальних економік, яка матиме довготермінові наслідки, які важко представити в певних показниках. Розглядаючи якісні зміни, що пов'язані з процесами становлення інформаційного суспільства можна констатувати, що домінуючим в економіці найбільш розвинутих країн є сектор народного господарства, що пов'язаний з виробництвом знань, обробкою та розповсюдженням інформації. Витрати на НДДКР та маркетинг нової продукції значно вищі за витрати, пов'язані з її безпосереднім виробництвом.

По-друге, нагромадження капіталу від інвестицій в ІТ має навіть більш важливе значення для економічного розвитку. По експертних оцінках, зростання продуктивності праці за остання десятиліття тільки на 10-20 % пояснюється розвитком його капіталомісткості [1, с. 15]. Теоретики людського капіталу вважають, що оскільки інвестиції в цей капітал переважають вкладення в матеріальний капітал, то як джерело доходу власність на матеріальний капітал відсувається на другий план. У США частка матеріального капіталу в 1950 р. складала 52 – 53 % від загального капіталу, в 1998 р. – тільки 31 – 33 %. Питома вага людського капіталу, уособленого в знаннях, навичках працівників, що здатні управляти технікою та створювати нові продукти, в цей же період піднялася з 47 – 48 до 67 – 76 % [5, с. 57]. Підраховано, що найбільшу вигоду і підвищення продуктивності праці за період 1998 – 2002 р. мали США та Австралія, Японія і Велика Британія – середні показники, а найменші – Німеччина, Франція та Італія [9]. США, наприклад, досягли таких значних успіхів в економіці завдяки електронно-інформаційним технологіям та структурній реорганізації підприємств з використанням інформаційних мереж, що почали застосовуватись на початку 80-х років. Стрімкий ривок японської економіки є наслідком стрімкого розповсюдження інформатизації праці шляхом розвитку інформаційного менеджменту та створення ділових мереж.

По-третє, інформаційні технології самі по собі змінюються надшвидкими темпами. Якщо раніше суспільству було необхідно 112 років для пізнання фотографії, 56 років для організації широкого використання телефонного зв'язку, то відповідні строки для радару, телебачення та транзистора – відповідно 15, 12 і 5 років [2]. Згідно закону Мура, зміна технологій та продуктивність мікропроцесорів подвоюється кожні півтора – два роки [7], в подальшому це означатиме прискорення оновлення техніко-технологічної бази у напрямку формування досконалого інформаційного суспільства.

По-четверте, інформаційні продукти та послуги знаходяться в постійному розвитку, покращується їхня якість при сталому зниженні вартості, що робить їх все більш і більш доступними для користувачів. Сучасні технології розвиваються одночасно як в глибину, так і в ширину – новою тенденцією є цифрова трансформація всіх складових інформаційних технологій. Цифрові технології виступають безпосереднім двигуном підвищення продуктивності та конкурентноздатності економіки. Цифрову інформацію, в свою чергу, підпитує Інтернет, який об'єднується з цифровою інфраструктурою зв'язку країни, утворюючи при цьому колосальне інформаційне поле, яким з кожним днем користуються все більше і більше людей. Інформаційні технології повністю пронизують існування людини–економічної, стають вже не тільки засобом її професійної діяльності, а й невід'ємним елементом її буденного процесу.

Телекомунікаційна активність швидко набирає обертів і висуває нові вимоги до людського капіталу. В інформаційному суспільстві не достатньо просто знати або вміти – необхідно перебувати в постійному процесі навчання. Людський капітал перетворюється на гуманний, формування якого здійснюється через безперервну прогресію особистих навичок. Акцент зміщується в бік творчої, гуманної, індивідуальної праці, що вимагає колосальних вольових зусиль. Предметом купівлі–продажу на інформаційному ринку праці виступає нова складова – інтелект. Однак інтелект залишається невід'ємною власністю його носія і відокремити їх не вбачається можливим і відповідно дуже складно визначити міру ефективності інтелектуальної праці. В світі не існує єдиного механізму чи моделі її обрахунку. Інтелектуальна ефективність залежить від багатьох факторів, зокрема, таких як представлені умов праці, атмосфера, колектив, місце роботи. Система мотивації творчої діяльності складна і багатогранна та носить суб'єктивний характер для кожного окремого індивіда. Загальна мета – підвищення продуктивності праці – вимагає комплексного підходу і різноманітних заходів, в тому числі і якісного забезпечення доступу до інформації.

По-п'яте, широке розповсюдження інформаційних технологій приносить зміни до трудових відносин роботодавців і найманих працівників. У нових умовах у більш вигідному становищі знаходиться найманий працівник, оскільки необхідність прокормити себе для відповідного працівника інтелектуальної праці Заходу, на відміну від робітника фізичної праці аграрного чи індустріального суспільства, не на стільки важлива, оскільки унікальність знань та вмінь укупі з талантом веде до того, що мінімальний необхідний дохід для існування отримується ним без прикладання особливих зусиль.

Нові умови виробництва визначили зміни організаційно–економічної структури економіки. Якщо на перших етапах підприємець–власник був самостійною фігурою, то в сучасних умовах менеджер відокремлюється від нього, із одноосібного власника він стає членом групи пайовиків. Відбувається процес перерозподілу прав власності на компанію шляхом придбання працівниками

акцій тих компаній, в яких вони працюють. Найбільш відомою схемою наділення працівників акціями своїх компаній є американська ESOP (Employee Stock Ownership Plan) – неприбуткова асоціація, створена 1978 року, на частку якої, за експертними оцінками, припадає приблизно 30 % всіх акцій, які перебувають у розпорядженні працівників США [8].

Нові обставини спонукають компанії розвинутих країн укладати індивідуальні трудові угоди з працівниками інтелектуальної діяльності. Суттєво змінюється система відносин "роботодавець – найманий працівник" – з'являється поняття партнерських відносин. При цьому підвищеним попитом користуються не лише вчені, а й спеціалісти у сфері маркетингу, менеджменту, Інтернет технологій, збору і захисту інформації. Система масових колективних договорів, що захищає інтереси великої маси працівників з відсутністю будь якої диференціації, минає. Набуває широкого розповсюдження практика співпраці великих корпорацій з університетами та науково–дослідницькими центрами, яка полягає в сприянні виходу наукових розробок і технологічних нововведень у світ. Корпораціями надається допомога професорам та провідним спеціалістам, що мають прогресивні прикладні дослідження у створенні невеликих "венчурних фірм". Досвід США показав, що такі фірми у майбутньому можуть перерости у самостійних вагомих гравців світового ринку технологій.

По–шосте, інформація як базовий елемент інформаційних технологій, формує принципово новий характер ринкових відносин. Система масового виробництва товару і повного випуску його на ринок без попереднього детального вивчення попиту, характерна для Радянського Союзу, відходить в минуле. З трансформацією суспільства в інформаційне та змінами у високотехнологічному виробництві посилюється процес диференціації продукції та відмови від масового виробництва з орієнтацією на індивідуальні потреби окремих споживачів. Електронна система маркетингу оперативно реагує на сигнали ринку, встановлює прямі зв'язки зі споживачами. В результаті ринок як такий якісно модифікується – (а) конкуренція зміщується зі сфери збуту виробленої продукції у сферу маркетингу, (б) через Інтернет та рекламу в засобах масової інформації ринок перетворюється на ринок споживача і, як наслідок, (3) нові вимоги до ринку праці – потреба нових спеціалістів у даних сферах. Змінюється характер виробництва: йому стають притаманні багатофункціональність, необмеженість, можливість широкого тиражування. Будь якою комп'ютерною програмою, конструкторською ідеєю або технологічним ноу–хау теоретично можуть користуватись всі жителі планети. На відміну від матеріальних товарів (нерухомості, обладнання, товарів особистого вжитку) вони не споживаються, а використовуються, одночасно зберігаючись у власності винахідника або держателя патенту.

Україна належить до країн, в яких за минулих часів спостерігалось недопущення пересічного громадянина до інформації, і тому тепер інформаційні технології можуть розглядатись як шлях до змін. Розбудову засад нового економічного ладу має здійснюватися лише за умови оволодіння інформаційно–комунікаційними технологіями, без них неможливо отримати необхідний запас знань. Вхідження у світову інформаційну економіку вимагає докорінних змін у підходах і методах управління, у бізнесі, політиці, освіті. Країна, її компанії, бізнесмени, фахівці повинні бути готові до міжнародної конкуренції, а для цього необхідно продемонструвати готовність суспільства до використання новітніх інформаційних технологій.

З точки зору структурних елементів інформаційної економіки, Україна має відповідні компоненти – телекому-

нікації, інтелектуальний капітал, високий рівень загальної освіти – 50 тисяч висококваліфікованих програмістів, наукові школи світового рівня у сфері системного аналізу, моделювання й оптимізації складних систем, теорії програмування, штучного інтелекту – які відповідають вимогам інформаційного простору та впровадженню нових технологій. Також, попри всі економічні проблеми, Україна за роки незалежності зробила серйозний стрибок у галузі інформаційних технологій, передусім у сфері телекомунікацій. І рік не лише в тому, що пересічний громадянин вже звик до можливості вільно телефонувати зі звичайного домашнього телефону в будь-який куточок земної кулі. Виросли як якісні, так і кількісні параметри зв'язку. Тільки за останні чотири роки кількість телефонів в Україні збільшилася з 9,3 до 11,7 млн. одиниць, що дозволило довести щільність телефонних номерів до 20,8 на 100 жителів [4]. Утім, досягнутим показником не варто занадто пишатись, оскільки телефонна щільність, досягнута в Україні, більш як удвічі нижча від середньоєвропейського рівня.

Позитивну динаміку розвитку Інтернету в Україні підтверджують дані зростання числа користувачів: 700 тис. постійних і приблизно стільки ж тимчасових. На грудень 2004 року доступ користувачам до послуг Інтернету надавали понад 260 провайдерів послуг Інтернету, але цього замало – Інтернетом користується менше 2 % дорослого населення країни.

Те, що є значним прогресом в абсолютних оцінках, надзвичайно скромне в показниках відносних. Тим паче, що велика частина користувачів живе у великих промислових центрах. Сьогодні український ринок Інтернету практично зосереджено в семи містах: Києві (76 %), Одесі (понад 5 %), Дніпропетровську (близько 5 %), Донецьку (близько 3 %), Львові (понад 2 %), Запоріжжі (понад 1 %) і Полтаві (майже 1 %). Решта областей дає в сумі 9 % [4]. А це означає, що Україна досі не повністю використовує таку унікальну перевагу Мережі, як забезпечення доступу до всіх її ресурсів, незалежно від того, де перебуває її користувач – у столиці чи в далекій сільській школі.

Знову постає завдання державного масштабу. Поки державні посадовці проводять полеміку, щодо готовності України увійти в інформаційне суспільство, інші країни активізують свої зусилля в напрямку його розбудови. Яскравим прикладом є Індія, яка вже 15 років розвиває в основному експорт програмного забезпечення. Для цього були своєчасно підготовлені високооплачувані кадри, у всьому світі розгорнуто мережу представництв для прийому замовлень. На митницях Індії створено "вікна" для безперешкодного ввезення й вивезення комп'ютерної й телекомунікаційної апаратури, необхідних для виконання отримуваних замовлень. Створені технопарки для виробництва програмного забезпечення на п'ять років звільнено від сплати податків. Щорічно Індія продає програмне забезпечення на суму 7-8 млрд. доларів [2]. А ще десять – дванадцять років тому за рівнем і масштабами розвитку робіт у галузі програмного забезпечення Індія й Україна були приблизно в однаковій ситуації. Завдяки підтримці уряду, який забезпечив сприятливу інформаційно-технологічну політику, Індія стала інформаційним гігантом, що поряд з США та Росією, одержує лівову частину від загального обсягу продажів послуг з розробки програмного продукту, який становить приблизно 15 мільярдів доларів на рік. Україні можна було б запозичити досвід Індії: створити програмну індустрію шляхом організації кількох державних технопарків із виробництва програмного продукту, подбати про ліцензійну службу, відкрити мережу представництв за кордоном для залучення замовників.

Гострим для України є також питання створення законодавчої бази, прийняття ефективних законів, які встановлять єдині, прозорі правила, привабливі для інвесторів. Ігноруючи об'єктивну необхідність ухвалення відповідного законодавства, країна може опинитися на узбіччі світових економічних процесів. Негайну необхідність для поживлення інформаційної діяльності відіграють нормативні акти, що регулюють здійснення комерційних операцій з використанням Інтернет. Серед них можна біло б виділити закони про електронний підпис, закон про інтелектуальну власність, акти, що регулюють забезпечення таємниці листування і свободу слова та інші. Немає потреби наголошувати, що всі ці закони вже давно чинні у високорозвинутих країнах. В Україні такі закони або в стадії проектування, або загалом відсутні.

У новій електронній економіці інформаційно-комунікаційним технологіям відведена роль інструменту підвищення конкурентоспроможності й ефективності: управління, праці, виробництва. Саме вони допоможуть збільшити ефективність, продуктивність праці кожного громадянина України – хай то буде співробітник малого підприємства чи транснаціональної корпорації.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, ми показали, що процес інформатизації суспільства висуває нові вимоги до ринку праці, спостерігається тенденція трансформації простої праці до складної. Інформаційне суспільство потребує гуманного капіталу, який за сучасних умов наджорсткої конкурентної боротьби дає змогу створювати цінності та забезпечує конкурентоспроможність як окремим підприємствам, так і суспільству в цілому. При зростаючих масштабах інформаційного суспільства Україна має саме в цьому напрямку будувати своє суспільство. У процесах побудови інформаційного суспільства держава має відігравати провідну роль. Адже одне з її завдань – створення максимально прозорої, ефективною, а головне – доступної та зрозумілої громадянам системи управління країною. І саме з огляду на масштабність і глибину необхідні зміни можна реалізувати лише за активного сприяння держави та її органів. Держава координує всі процеси, які стосуються суспільства загалом, змінюють його основи. Основою політики України в царині широкого впровадження інформаційних технологій є подальша лібералізація економічних відносин у галузі, зміщення акцентів у питаннях управління нею саме в сферу ринкових рішень. Для цього необхідно переглянути бюджетні асигнування на науку, розробку, стандартизацію та впровадження інформаційних технологій, на навчальні програми як для школярів і студентів, так і для представників старшого покоління.

Побудова інформаційного суспільства – це проект планетарного масштабу, в якому кожній нації доведеться виступити співавтором, привнести власні ідеї, розробки та досягнення. Український культурний, науковий, світоглядний внесок так само важливий, як і внесок інших націй, тож нашою головною метою має стати перетворення України на державу з інформаційним суспільством.

1. Загладин Н. Глобальное информационное общество и Россия // Мировая экономика и международные отношения. 2005. – №7. – с.15.
2. Иноземцев В.Л. Постиндустриальное хозяйство и постиндустриальное общество <http://www.ecsocman.edu.ru>. 3. Крейт Баррет. Майбутнє економічне зростання пов'язане з ІТ // www.zn.kiev.ua. 4. Річний звіт 2004 <http://www.ukrtelecom.ua/5>. 5. Щетинин В. Человеческий и вещественный капитал: общность и различие // Мировая экономика и международные отношения, 2003, №8, с.57. 6. OECD in Figures // www.oecdbookshop.org/. 7. Chan, Leslie and Costa, Sely Participation in the global knowledge commons: challenges and opportunities for research dissemination in developing countries. – 2004. <http://eprints.rclis.org/>. 8. <http://www.esopassociation.org/>. 9. Science, Technology and Industry Scoreboard 2005 // www.oecd.org/

Надійшла до редколегії 15.04.06

АУТСОРСИНГ ЯК ФОРМА СПІВРОБІТНИЦТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто явище аутсорсингу як способу співробітництва та оптимізації діяльності міжнародних компаній. На основі статистичних даних проаналізовано основні тенденції на ринку ІТ-аутсорсингу. Розглянуто основні моделі аутсорсингу на прикладі офшорного програмування. Визначено ключові проблеми розвитку ринку ІТ-аутсорсингу в Україні та запропоновано шляхи їх подолання.

Outsourcing as an approach to international cooperation and method of business process optimization for international companies is considered. Main tendencies of IT-outsourcing market are presented. Basic outsourcing models by example of offshore programming are established. Key problems of IT-outsourcing development in Ukraine are shown and means to solve them are suggested.

Ключові слова: аутсорсинг, інформаційні технології, транснаціональні корпорації, міжнародне співробітництво, оптимізація діяльності.

Насьогодні інформаційні технології (ІТ) вважаються головним фактором світового розвитку та основою конкурентоспроможності більшості розвинутих країн. Міжнародний ІТ-ринок динамічно зростає, надаючи можливість країнам, що розвиваються зайняти свою нішу та включитися до світового господарства.

Одним з найперспективніших і динамічних сегментів ринку інформаційних технологій є ринок ІТ-послуг, головною формою прояву якого є ІТ-аутсорсинг. Аутсорсинг – це послуга, що передбачає делегування сторонньому підрядчику (як правило спеціалізований установі – аутсорсинговій компанії-провайдеру) певних функцій або частин бізнесу-процесу компанії.

Таким чином, ІТ-аутсорсинг – це різновид послуг, що передбачає передачу замовником власних функцій по підтримці інформаційних систем спеціалізований ІТ-компанії.

Розглядаючи ІТ-аутсорсинг, спершу слід взяти до уваги загальну структуру ринку послуг аутсорсингу. Умовно, на ринку аутсорсингу можна виділити два сегменти:

- Послуги з обробки інформації – ІТ-аутсорсинг (IT-outsourcing)
- Аутсорсинг бізнес-процесів (BPO – Business process outsourcing)

На сьогодні більшим сегментом є перший, що включає такі види діяльності як програмування, call-центри, Internet-послуги, тощо. Однак, за прогнозами сегмент аутсорсинга бізнес-процесів, що включає в себе різноманітні адміністративні завдання, буде зростати майже втричі швидше, ніж сегмент послуг з обробки інформації.

У історичному аспекті явище аутсорсингу не є новим – наприклад, у компаніях, які спеціалізуються на операціях із цінними паперами, починаючи з 1970-их, аутсорсинг використовувався для передачі частини канцелярської роботи (наприклад, друкування і зберігання звітів, документів) з метою економії на витратах. З розвитком інформаційних технологій став більш розповсюдженим аутсорсинг інформаційних функцій – наприклад в 1980-90х рр. був поширений аутсорсинг цілих ІТ-підрозділів, насамперед з метою економії і через необхідність стежити за технологією, що змінювалась швидкими темпами. Згодом, намітилася тенденція зростання аутсорсингу в стратегічних сферах діяльності, таких як людські ресурси, фінанси – тобто з'явилося явище аутсорсингу бізнес-процесів (АБП). АБП – це повна передача в аутсорсинг певної функції компанії, наприклад, всього виробничого ланцюжка. Ще однією важливою тенденцією на світовому ринку аутсорсингу є "офшоринг" (офшорний, закордонний, іноземний аутсорсинг), тобто використання аутсорсингу за межами національних кордонів, коли постачальником послуг виступає незалежна іноземна компанія. Так, наприклад, безліч ТНК прагнуть підвищити еффе-

ктивність своєї діяльності, розміщуючи call-центри і центри обробки інформації в інших країнах.

Аналіз статистичної інформації дозволяє вважати аутсорсинг одним з найдинамічніших і найперспективніших сегментів ІТ-послуг.

За даним IDC, в 1998 році обсяг світового ринку аутсорсингу складав \$99 млрд, а в 2003 році його обсяги досягли \$151 млрд. Найбільшим попитом на ринку користуються послуги ІТ-аутсорсерів. Великим світовим компаніям, що надають подібні послуги, вдається укладати контракти на суми від \$100 млн до \$4 млрд у рік. Середній термін дії таких угод – 5-10 років. За оцінкою Gartner Group, аутсорсинг в ІТ – сфері розвивається зростаючими темпами, і в найближчій перспективі його щорічний приріст у світі досягне 50%. Позиції лідера на цьому ринку займають США й країни Західної Європи, у яких, за прогнозами, даний вид послуг в 2005 р. буде оцінюватися, відповідно, в \$160 і \$72 млрд. Згідно дослідження, проведеного компанією IDC, в 2005 році американські фірми витратять на зарубіжний ІТ-аутсорсинг понад \$17,6 млрд, що більш ніж в 3 рази перевищує показник 2000 року. Найбільш швидко зростаючими секторами ринку зарубіжного ІТ-аутсорсингу стануть електронна комерція й розробка Web-програм (в 2005 році буде витрачено біля \$5,6 млрд). Найбільшим сегментом ринку залишиться офшорне програмування. В США аутсорсинг взагалі розвивається набагато швидшими темпами, ніж вся економіка в цілому й ІТ-бізнес зокрема: до 2001 року при середньорічному 15%-ому зростанні витрат на інформатизацію бізнесу щорічний приріст витрат компаній на оплату послуг аутсорсингу становив 20%. Дані дослідницького центра компанії Aberdeen Group свідчать, що за станом на червень 2002 р. 57% всіх американських фірм залучаються до послуг аутсорсингу, причому серед великих корпорацій з оборотом більше 1 млрд. доларів цей відсоток ще вище – 68%. 37% досліджених компаній користуються одночасно послугами декількох підрядчиків, а 28% застосовують аутсорсинг у розв'язанні стратегічних завдань і при здійсненні глобальних перспективних проектів.[1, с. 5-6]

Фахівці Gartner Group відзначають, що аутсорсинг стає невід'ємною складовою генеральної ІТ-стратегії більшості компаній Європи. Вони вважають, що вже до 2005 року 75% всієї європейської індустрії буде використовувати послуги професійних ІТ-аутсорсингових компаній. І це зростання обумовлений, насамперед, економічними факторами – європейські компанії змушені знижувати витрати й шукати найбільш ефективні методи розв'язання стратегічних задач. У цьому контексті цілком правдоподібною представляються прогнози Forrester Research, відповідно до яких кількість фахівців, що становлять штат аутсорсингових структур, повинне збільшитися з 360 тисяч в 2002 р. до понад 1 мільйон в 2005. Обсяг європейського ринку аутсорсингу вже конкурує з американським.[7]

Стрімкий розвиток ринку ІТ-аутсорсингу обумовлений насамперед тим, що аутсорсинг у сфері інформаційних технологій дозволяє компаніям знизити непрямі витрати.

У світовій практиці спектр ІТ-функцій, переданих в аутсорсинг, надзвичайно широкий – від розробки й впровадження корпоративних інформаційних систем (KIC), навчання й підтримки користувачів до розробки ІТ-стратегії та аутсорсингу всієї інформаційної інфраструктури компанії.

Основні послуги ІТ-аутсорсингу представлені у Таблиці 1.

Таблиця 1. Послуги ІТ-аутсорсингу, що користуються найбільшим попитом

Основні послуги ІТ-аутсорсингу	Відсоток респондентів, (%)
Веб-хостінг	45
Розвиток корпоративних ПЗ	42
Розробка прикладних програм	40
Сервіс прикладних програм	29
Системна інтеграція	25
Електронний бізнес	25
Мережеве управління	25

Джерело: розроблено на основі матеріалу InfoWorld Outsourcing Study

Існують наступні основні ресурси ІТ-аутсорсингу:

- **професійний** (в аутсорсера є фахівці краще, ніж у компанії-замовника);
- **виробничо-технологічний** (аутсорсер має у своєму розпорядженні необхідні потужності);
- **фінансово-адміністративний** (аутсорсер може управляти деякими проектами й транзакціями так, щоб прискорити їх виконання і знизити витрати);
- **географічний** (у деяких регіонах світу робота може коштувати дешевше).

На основі зазначених ресурсів можна сформулювати мотиви ІТ-аутсорсингу, які наведені у Таблиці 2.

Таблиця 2. Мотиви використання ІТ-аутсорсингу

Мотив використання ІТ-аутсорсингу	Відсоток респондентів, (%)
Відсутність в компанії кваліфікованого ІТ-персоналу	59
Економія витрат на розвиток ІТ	43
Недосконалість корпоративної ІТ-інфраструктури	35
Прагнення к маркетинговому успіху	27
Недостатність власного досвіду у вирішенні ІТ-проблем	7
Інші причини	7

Джерело: розроблено на основі матеріалів Outsourcing Institute – 5th Annual Outsourcing Index 2004

Підсумовуючи, слід відзначити наступні основні переваги використання аутсорсингу, які отримує замовник:

На стратегічному рівні аутсорсинг дозволяє:

- сфокусувати увагу на основному бізнесі;
- зменшити необхідність інвестицій у неосновні фонди;
- гнучко реагувати на зміни на ринку (кризи, дефолти) і всередині компанії (реорганізації, реструктуризації, злиття, поглинання) і ін.

Тактичні переваги аутсорсинга:

- відсутність необхідності в розширенні штату компанії;
- скорочення накладних витрат, пов'язаних з функцією, що передається в аутсорсинг: вартість робочих місць, навчання співробітників, інформаційна підтримка й ін.;
- гарантія професійної відповідальності, що надається аутсорсинговою компанією

Gartner Group розглядає поняття бізнесу аутсорсингових послуг як сукупність декількох діючих моделей, у рамках яких здійснюється взаємодія між замовниками й виконавцями, включаючи весь комплекс супутніх факторів, функцій і процедур створення додатків, модульного включення, конверсії даних, міграції версій, інтеграції додатків, вирішення проблем сумісності й т.д.[8] Розглянемо основні моделі надання послуг аутсорсингу на прикладі офшорного програмування.

У моделі **"Onsite contract worker"** компанії-замовники наймають додатковий персонал з фахівців, що знаходяться у країні, із числа емігрантів або іноземців, що мають дозвіл на роботу. До деякої міри досягається основна мета – економія на витратах на персонал з урахуванням місця проживання й т.п. Така модель працює в деяких складних проектах.

Модель **"Pure offshore project"** передбачає можливість більшої економії, оскільки проект виконується в країні виконавця. Обсяг збережених коштів залежать від того, чи працює виконавець прямо із замовником або через місцевого системного інтегратора.

"Onsite-offshore project": ця модель дозволяє уникнути труднощів у координації виконання проектів, властиві попередні моделі, оскільки команда виконавця фізично перебуває у замовника і здатна швидко і якісно реагувати на умови виконання проекту.

Як й у двох попередніх моделях, у варіанті **"Onsite-onshore-offshore project"** основна робота виконується віддаленим виконавцем, що "підтримується" включеними в штат представниками виконавця при створенні й тестуванні продукту, а також виділенням внутрішніх ресурсів компанії. "Включена" команда зайнята, насамперед, керуванням проектом і змінами, а також створенням і тестуванням частини загального проекту. Як правило, ця модель використовується в дуже складних проектах. В основному даний підхід розповсюджений у Європі.[8]

Зростаючу популярність і розмаїтість офшорного програмування викликали необхідність створення спеціалізованих центрів – offshore development centres. Така форма дуже популярна серед американських компаній, які управляються через межі США. Через подібні центри проходить досить багато проектів, як простих, так і складних у виконанні.[1]

Основними гравцями на ринку офшорного програмування у світі є Індія, Росія, Китай, Ізраїль, Румунія. Україну поки що можна розглядати лише в другому дивізіоні, поряд з В'єтнамом, Тайванем, Новою Зеландією й т.д. Але вже сьогодні Україна має достатній потенціал для розвитку однієї з найбільш високотехнологічних і динамічних галузей світової економіки.

В Україні як і в багатьох інших країнах світу, спостерігається стійкий і динамічний ріст сфери аутсорсингу. Обсяг ІТ-аутсорсингу, включаючи "сірий" й "чорний" аутсорсинг (який здійснюється напівлегально або зовсім нелегально невеликими групами і окремими програмістами), оцінюється в 2005 році сумою \$250-300 млн у рік.

За даними дослідження "IT offshore Ukraine '2003", проведеного компанією "Market Visio", вартість експортованих з України послуг з розробки програмного забезпечення склала в 2003 й 2004 р. \$70 й \$100 млн відповідно, прогноз на 2005 р. – у розмірі \$140 млн. Але, на сьогодні частка України в світовому офшорному програмуванні складає усього 0,6%, причому більшість колективів працює за малопродуктивною індійською моделлю (для інформації: 350 тис програмістів Індії забезпечили в 2003 році дохід приблизно в \$10 млрд, тоді як 25 із їхніх ізраїльських колег розробили ПЗ на \$3 млрд).[3]

За даними досліджень, в Україні близько 64% організацій, що експортують послуги ОП, створені після 2000 р. Насьогодні є інформація про 800 фірм, для 700 з яких створення програмного забезпечення – основний вид діяльності. Близько 90% робіт становлять послуги (розробка під замовлення), а не готові продукти. Замовлене програмне забезпечення (ПЗ) має частку в 40%, а портування на іншу платформу та бізнес-ПЗ – в 30%. Найбільш популярним експортним ПЗ для України є ігри, за якими ідуть продукти в галузі телекомунікацій, білінгові системи, Web-програми, тощо. Слід також відмітити, що в нашій країні дуже мало фірм, сертифікованих по стандартах ISO й CMM/CMMI.

В 2003 році Україна вперше була визнана у світі (за даним Gartner Group) у якості країни офшорного програмування. Її оцінка між "Fair" і "Good". В 2004 році вперше українська компанія отримала сертифікат відповідності моделі зрілості процесів створення ПЗ CMM (Capability Maturity Model) Level 3. Також з'явилися перші кластери – консорціуми, що об'єднують свої ресурси для виконання великих замовлень. Однак все ще зберігається орієнтація на замовлені послуги, а не на просування власних розробок.

Розробка замовлених корпоративних інформаційних систем становить хоча й значну, але далеко не основну частку сервіс-портфелю українських аутсорсингових компаній. Крім програмування, у світі є попит і на інші ІТ-послуги, які пропонують українські аутсорсингові компанії:

Data Entry – введення даних у медичні, страхові й податкові форми. Українські компанії досить довго займаються наданням такого роду послуг, але введення даних – низько кваліфікована робота, що оплачується значно нижче, ніж послуги програмування;

Animation and computer graphics — українські аніматори і розробники спец-ефектів в Голівуді вже отримали відмінну репутацію. За статистикою, до 30% комп'ютерної графіки в американських фільмах виконано в нашій країні;

Data centres, ASP, hosting – зберігання даних є перспективною ІТ-послугою, яку можуть надавати вітчизняні компанії, але це вимагає розвиненої інфраструктури і більших капіталовкладень;

Financial analysis – в Україні нині існує надвиробництво фінансових фахівців, які можуть аналізувати фінансові ринки; вже зараз деякі українські компанії надають такого роду послуги для інтернаціональних замовників.

Серед інших важливих напрямків наступні: інженерія ПЗ, CATT (Configuration and Test Tool), кастомізація й супроводження ІС, роботи з дослідження й розвитку в сфері ІТ, мікропрограмування, GIS-системи, розробка Web-інструментаріїв, введення й первинна обробка даних та інше.[7]

Крім того, українські компанії, що виконують замовлення іноземних фірм, є привабливими для останніх у якості власних корпоративних ІТ-відділів. Відомий досвід декількох таких фірм, що прийняли рішення про придбання або створення своїх ІТ-підрозділів в Україні. Але він демонструє, що без знання локальних особливостей спільної організації роботи, менеджменту, а також специфіки інфраструктури й регіональних відмінностей шанси на тривалий успіх невеликі.

Виходячи з індійського досвіду, можна сказати, що Україна має непоганий потенціал для розвитку експортноорієнтованої ІТ-галузі. Згідно з дослідженням, вперше проведеним венчурною компанією "Авенчерс" разом з дослідницькою компанією Маркет Вizio/Gartner Group, чисельність спеціалістів українського ринку експорту ІТ-

послуг і продуктів у 2003 р. оцінювався в 8-10 тис. осіб. У відкритих джерелах ця цифра є значно більшою – 20-25 тис. осіб. Ринок праці щорічно поповнюють 30 тис. випускників, які мають освіту в сфері ІТ. Активний процес еміграції українських програмістів практично припинився. Деякі з них повертаються в Україну для розвитку власного ІТ-бізнесу.

Інтелектуальний потенціал українських ІТ-компаній цілком відповідає міжнародному рівню. В Україні є успішно виконані проекти для NASA, Boeing та інших великих організацій. Є і власні оригінальні розробки, які цілком можуть зацікавити іноземних покупців. Навіть за відсутності підтримки з боку держави останні роки галузь демонструє більш ніж 40% зростання.[6]

У випадку продуманого і цілеспрямованого використання наявних в Україні ресурсів та залучення певної кількості внутрішніх інвестицій існують перспективи інтенсивного розвитку цієї сфери. Розвиток високих технологій дозволить Україні інтегруватися у світове і європейське співтовариство.

Отже, у процесі розвитку ринку ІТ-аутсорсингу в Україні існує як ряд перешкод, так і низка переваг. Привабливість послуг українських підприємств коротко можна охарактеризувати наступними параметрами:

- якість ІТ-продуктів
- низькі ціни
- стратегічна близькість до клієнтів із Західної Європи

Що ж стосується перешкод, що заважають активному розвитку цієї сфери і успішній конкуренції вітчизняних ІТ-компаній на світовому ринку, то до них можна віднести наступні:

- мала чисельність спеціалістів в ІТ-фірмах в порівнянні з іншими країнами
- поки що низький рейтинг України як експортера ІТ-послуг
- використання індійської низькопродуктивної моделі аутсорсингу

Для досягнення успіху Україна, як свого часу Індія, повинна зробити ІТ-індустрію пріоритетною для держави і відповідно запровадити комплекс стратегічних заходів щодо стимулювання розвитку даної сфери:

- реформувати існуючу систему освіти
- розвивати фундаментальну науку
- створити умови для розвитку технопарків та експортноорієнтованої ІТ-індустрії
- активно сприяти просуванню українських ІТ-компаній на світових ринках

Реальна підтримка ІТ-сектора можлива після того, як з'явиться зацікавленість в цьому національної політичної і бізнеселіти. Розвиток високих технологій допоможе провести структурні зміни в економіці, створити сотні тисяч робочих місць та поповнити бюджет країни.

1. Deloitte presentation to Board of Governors of the Federal Reserve System, Offshoring and Cross-Border Outsourcing by Banks, March 30, 2004. 2. Eduardo Alvarez, Viney Couto, Chris Disher. Business Process Outsourcing and Offshoring, Euromoney, August 2003. 3. <http://www.hitech.org.ua/Russian/offshore-outsourcing-in-ukraine/publication/it-ukraine-introduction/>. 4. Reports and materials of Garner Group – Consulting company in field of research and analysis of information technology companies, // www.gartner.com. 5. United Nations Conference on Trade and Development, "World Investment Report 2004 – The Shift Towards Services", United Nations, New York and Geneva, 2004. 6. E-commerce and development report 2003, United Nations, New York and Geneva, 2003. 7. Черников А. Офшорный аутсорсинг в Украине, Компьютерное Обозрение, №50, 23 – 29 грудня 2003. 8. Черников А. Темная сторона офшоринга, Компьютерное обозрение №38, 24 вересня 2004 года

СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано соціальні та культурні форми глобалізації економіки.

Social and cultural forms of economic globalisation are examined.

Ключові слова: глобалізація, глобалізація економіки, соціальне розшарування, культура.

Глобалізація сьогодні стала однією із основних тенденцій сучасного суспільства. Суспільства стають взаємозалежними у всіх аспектах – політичному, економічному, культурному, і масштаб цієї взаємозалежності стає дійсно глобальним. Людство перетворюється в соціальну цілісність, що охоплює всіх людей, які живуть на планеті Земля. "Концепція глобальності... пов'язує воедино особистість, людство та всі взаємодіючі елементи і чинники світової системи, поєднує сучасність і майбутнє, дії та їх кінцеві результати" [1].

Дослідженню глобалізації значну увагу приділяють не лише вчені-економісти, а й філософи, історики, політологи, соціологи. Такий інтерес до цього явища та процесів, які воно породжує, пояснюється всеохопним характером глобалізаційних процесів. Серед вчених, які в своїх працях досліджують соціокультурні аспекти глобалізації, видатні британські науковці: З. Бауман – дослідження процесів глобалізації з точки зору соціальної та моральної відповідальності як людини зокрема, так і суспільства в цілому [2, 3, 4]; Н. Стівенсон – національна культура в умовах глобалізації [5]; П. Престон – загальна теорія соціально-економічного розвитку і глобальних проблем сучасності [6]; американські вчені: С. Хантингтон – глобалізація культури; П. Бергер – економічна культура та її вплив на глобалізаційні процеси [7]; росіяни: М. Делягін – вплив глобалізації на зміни в суспільстві [8]; В. Іноземцев – постеконімічне суспільство [9]. Серед праць українських вчених, які досліджують соціокультурні аспекти глобалізації економіки доцільно назвати праці В. Геєця, О. Білоруса, В. Кондрашової-Діденко, В. Толстих, А. Толстоухова, А. Чухна та інших.

У роботах цих вчених складний і багатогранний процес глобалізації аналізується не лише з економічної, а й соціальної, культурної, політичної точок зору. Розкривається вплив глобалізації на людський розвиток, підкреслюються гуманітарні складові глобальних проблем сучасного світу, досліджується вплив глобалізації на економічну національну культуру.

Глобалізація означає якісно новий стан взаємозв'язків в економіці, політиці, екології на основі підвищення мобільності капіталу, робочої сили, інформації, ідей у світовому масштабі. Вона втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, міжнародних потоків капіталу і потребує спільних зусиль урядів держав і міжнародних організацій, регулювання на світовому рівні.

Мета статті – проаналізувати соціокультурні аспекти глобалізації економіки. Для досягнення означеної мети потрібно реалізувати такі завдання, як: дослідити вплив глобалізації економіки на соціальне сферу; проаналізувати культурний аспект глобалізаційних процесів.

Соціальний аспект глобалізаційних процесів зазвичай узагальнюють проблемою бідності. Наприклад, за останні 15 років доходи на душу населення зменшились більше, ніж у ста країнах світу. З. Бжезінський зазначає, що доходи 20 % найбагатшого населення світу у 60-х роках перевищували доходи найбідніших в 30 разів, а 90-х роках – в 150 разів [10]. В теоретичному відношенні на розв'язання цієї проблеми претендує концепція "золотого мільярду". У відповідності з нею,

розвинуті країни, зберігаючи для свого населення високий рівень споживання, повинні за допомогою економічних та військових заходів утримувати решту країн в промислово нерозвинутому стані як сировинний додаток і зону захоронення небезпечних відходів.

Глобалізація вкрай суперечливо впливає на розриви в економічному розвитку й рівні життя народів держав світового співтовариства. У трактуванні цієї проблеми також домінують дві протилежні точки зору: одні вважають, що в останній третині минулого сторіччя різниця в рівні доходів населення різних країн світу зросла, а інші – що вона зменшилася.

Зазначимо деякі очевидні тенденції. Безсумнівно, глобалізація на даній стадії обумовлює головні вигоди розвинутим країнам. Останні складають величезну частину так званої нової високотехнологічної економіки, світової торгівлі (і їхнього приросту) й особливо міжнародного обороту капіталу. Цей "золотий мільярд" споживає лівову частку світових ресурсів палива і сировини. Життєвий рівень, населення в цих країнах далеко відірвався від середньосвітового.

До "золотого мільярду" за показниками стрімкого зростання економіки наближається група нових індустріальних країн. Серед них – Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, а також Аргентина, Бразилія і Мексика. Швидке економічне зростання цих країн в основному пов'язане з розвитком масового виробництва сучасної продукції на базі технологій, розроблювальних у країнах зазначеної групи.

Чималі дивіденди від глобалізації мають великі постачальники на світовий ринок енергоресурсів і сировини, і насамперед нафтовидобувні країни Близького Сходу, Африки і Латинської Америки. Середньодушові показники ВВП і доходів у деяких з них наближаються до рівня "золотого мільярду".

Могутній ривок до сучасного рівня робить Китай зі своїм 1,3 млрд. населення; помітно прискорився розвиток Індії, Індонезії, Філіппін, хоча в цій частині світу зберігається бідність значної частини населення.

Усі названі країни так чи так залучені до сучасних процесів економічного розвитку, пов'язаного із глобалізацією і в основному з позитивним для себе підсумком. За бортом же виявилася більшість країн Африки "південніше Сахари", деякі країни Азії і Латинської Америки, що складають велику зону так званого четвертого світу – "мільярда бідності й убогості" [11]. Їх економіка залишається слабкорозвиненою, застійною, патріархально-примітивною, слабо включеною в глобалізаційні процеси. 1,2 млрд. людей живуть на дохід менше 1 дол. у день. Голод і хвороби, нестача якісної питної води, антисанітарія, висока смертність населення, особливо дитяча, при високій народжуваності, безграмотність – така доля населення цих країн.

Проте, на нашу думку, було б не зовсім справедливим вважати існування мільярду людей, які живуть на межі злиднів, наслідком лише глобалізації, результатом експлуатації слабкорозвинених країн транснаціональними компаніями, грабування їх природних ресурсів "золотим мільярдом". Основою прибутку сучасного капіталу є нова економіка, високі технології, інформатика, фінансові опе-

рації, локалізовані в розвиненій частині світу. Причина злидненого існування тут скоріше не в глобалізації, а навпроти – у відстороненості цієї частини світу від сучасних процесів, незацікавленості капіталу і розвинутих держав в економічному розвитку країн четвертого світу.

Зростання розриву між крайніми мільярдами перетворюється в основну проблему світового розвитку, в джерело масштабних катаклізмів. Подолання зон бідності спільними зусиллями світового співтовариства і насамперед країн "золотого мільярду", залучення відстаючих країн з низькими доходами до сучасних процесів соціально-економічного розвитку має сьогодні першорядне значення. З цим пов'язано розв'язання нагальних демографічних проблем глобального світу, які також належать до соціального прояву глобалізації.

Важливе значення має демографічна проблема, яка за своїм змістом є не чим іншим як проблемою соціального розшарування населення планети. В країнах, що розвиваються, нині проживає 5/6 населення планети і на них припадає 96 % його приросту, що прогнозується. Якщо на початок XX століття пропорція населення, яке проживало в найбільш розвинутій на той час частині світу, складало 30 %, то наприкінці століття вона скоротилася приблизно до 18 %, а всередині XXI століття може скласти 11 %. В середині XXI століття в Європі буде проживати близько 7 % світового населення, а в Африці – 22 %. Частка азіатського населення досягне піку, а тому Азію і Африку разом в 2050 році будуть населяти 80 % або 4/5 населення земної кулі [11]. В той же час, середній дохід на душу населення в цьому регіоні скорочуватиметься, а в розвинених країнах зростатиме.

Упродовж розвитку людства демографічні тенденції змінювались повільно, і тому їх можна було передбачати. За останні десятиріччя демографічна ситуація поляризувалась. У розвинутих країнах, особливо європейських, а також в Японії збільшилася тривалість життя. Рівень репродукції різко зменшився і, як наслідок, корінне населення країн, про які йде мова, старішає та здебільшого скорочується. Як відомо, для підтримання стабільної чисельності населення рівень народжуваності повинен у середньому становити 2,1 народжень на одну жінку. Нині ж цей показник упав значно нижче 2, а в деяких країнах – до 1,2. Наслідки подібного процесу будуть дуже серйозні: населення стане менш динамічним, житиме радше минулим, ніж майбутнім, питома вага голодних ротів відносно робочих рук збільшуватиметься до такої міри, що спроможність забезпечити нормальне існування пенсіонерам виявиться під загрозою. Фактично, якщо не відбудеться кардинальних змін, країни, про які йдеться, економічно, соціально й політично занепадатимуть [12, с. 3].

На іншому полюсі знаходяться бідні країни. Особливо потерпають ті, в яких значна частина населення проживає в сільських районах, де рівень репродукції є дуже високим, унаслідок чого зростає чисельність населення. Це створює велике напруження на ресурси та економіку загалом, зменшує можливість ефективного управління такими країнами. Відтак вони наближуються до межі, за якою втрачається стабільність. Здається, що є тільки одне вирішення цієї проблеми – міграція у великих масштабах із бідних до багатих країн. Однак подібне вирішення є досить нелегким, оскільки, як свідчить досвід, західноєвропейські "християнські" країни мають обмежену спроможність щодо прийняття емігрантів або іноземних працівників різних рас, релігій і культурних традицій. Таким чином, з економічної точки зору еміграція видається вдалим рішенням для обох світів, проте, якщо вона відбувається занадто швидко, тоді в

тих суспільствах, які приймають емігрантів, виникає надзвичайне напруження. Як приймаюча країна, так і прибуваюче населення змушені навчитись, як уникнути ізоляції, створення гетто або насильницької асиміляції та знайти шляхи до інтеграції, щоб емігранти могли зберегти хоча б деякі елементи зі своєї культурної спадщини і одночасно стали повноправними громадянами в усіх аспектах життя країн, які їх прийняли.

Наступна проблема, яка проявляється в процесі глобалізації у соціальній сфері – проблема позик, яка втягує країни в орбіту залежності як придатки світових економічних центрів.

У тих самих країнах не лише посилюється соціальна нерівність, а й формується джерело нових глобальних соціальних катаклізмів, пов'язаних з міграційними потоками, які тягнуть за собою загрозу етнічних чисток, розповсюдження інфекційних захворювань, екологічних катастроф тощо.

Культурний аспект проявляється у тому, що у поліміції щодо глобалізації виникає багато питань навколо ідеї несумісності культур і цивілізацій, аж до висновку про невідворотність їх зіткнення. Необхідно визнати, що сучасний світ, в якому існує безліч конфліктів, робить таке припущення не безпідставним. Сучасна глобалізація дійсно кидає виклик не лише національним економікам і суверенітету країн, а й майбутньому локальних і регіональних культур та способів життя.

Зростаюча однотипність товарів, які постачаються на світовий ринок і користуються загальним попитом, чи стандартизація навичок і прийомів у сфері професійної діяльності (у виробництві, науці, технології), розповсюдження та укорінення поведінкових стереотипів та манери спілкування людей, ніяк не пов'язаних з їх національною і культурною приналежністю – прояви культурних аспектів глобалізаційних процесів. Всезагальне визнання і популярність терміну "світовий стандарт" явно нав'язано й укорінено у свідомості людей саме процесом глобалізації, а не якимись суто внутрішніми, локальними причинами й факторами. Люди різних вірувань, переконань і звичок, не сперечаючись і не домовляючись один з одним, просто приймають як даність і як щось, що є саме собою зрозумілим, деякі загальні форми й норми спілкування й поведінки, одягу й етикету, побутових зручностей і розваг. Залишаючись багато в чому різними, вони в чомусь життєво важливому стають схожими один на одного, не відчувачи при цьому незручності чи несвободи [13, с. 31].

Прихильники іншого, протилежного, трактування цього аспекту прояву глобалізації акцентують увагу на тому, що євро-американська цивілізація, основою якої є громадянське суспільство та ліберальна економіка, внаслідок переважної технологічної переваги практично нав'язує світу своє бачення цивілізаційного існування [14, с. 4]. Протягом тривалого часу переважно західні цінності вважаються життєздатними для організації світового співтовариства: сутністю соціального світоустрою західної цивілізації є демократія, що розуміється як пріоритет особистості над державою, а індустріальна (товарна) економіка – засобом досягнення загального добробуту. При цьому західна цивілізація часто не бере до уваги національні чи культурні особливості інших народів. Проте, саме культура як сукупність систем цінностей, стереотипів мислення і поведінки, які властиві даному суспільству, є ключовим елементом як його стійкості, так і його пристосованості до зовнішнього впливу без руйнування його суттєвих рис [8, с. 98].

Для кожного суспільства сферою його максимальної особливості є культура. Саме вона служить невичерпним джерелом для створення оригінальних товарів,

послуг та стереотипів, які важко повторити представникам інших культур. Ці оригінальні товари та послуги стають основою конкурентоздатності країни. Таким чином, прагнення до збереження національного способу життя і, відповідно, культури викликано не лише намаганням зберегти внутрішню культурну різноманітність суспільства як умову його більш високої пристосованості в майбутньому. Не менш важливим і більш глибоким мотивом прагнення до підтримки і розвитку суспільної культури і національного духу є їх сприйняття як умови підтримки особливості та унікальності суспільства і, відповідно, його більшої конкурентоздатності.

Ідею зіткнення цивілізацій не можна відкинути, але існує й інша, альтернативна позиція. Та багатоманітність культур і цивілізацій, яка існує, розглядається як історично сформований спосіб співіснування. Прихильники цього підходу наголошують на єдності, а точніше – єдності в різноманітті. Основна ідея глобалізації на думку прихильників цього підходу полягає в тому, як навчитися жити самим, даючи жити іншим [8].

Отже, глобалізація як всеохопне явище проявляється в усіх сферах життя людини – політичній, економічній, соціальній, культурній, релігійній. У даній статті проаналізовано соціальний прояв глобалізаційних процесів, що пов'язаний з проблемою бідності та соціального розшару-

вання; який стосується проблеми зіткнення культур та питання культурної ідентичності нації. В умовах зміни орієнтирів розвитку економіки та її якісного перетворення саме ці аспекти стануть ключовими і потребуватимуть першочергового розв'язання. Окремі аспекти згадувалися, але не були проаналізовані в даній статті. Вони досліджуватимуться в наступних статтях.

1. Печей А. Человеческие качества. – М., 1980. – С. 185. 2. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / Пер. с англ. – М.: Изд-во "Весь мир", 2004. – 188 с. 3. Социологическая теория постсовременности // Социологические очерки. – М., 1991. – Вып. 1. – С. 28–48. 4. Индивидуализированное общество / Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцев; Центр исследования об-ва, Журн. "Свободная мысль". – М.: Логос, 2002. – 390 с. 5. Globalization, national cultures and cultural citizenship // Socio.quart. – Berkeley (Cal.), 1997. – Vol.38, #1. – P. 41–66. 6. Political/cultural identity: Citizens and nations in global era. – L. etc.: Sage Publ., 1997. – X,198 p. 7. Многоликая глобализация / Под ред. П. Бергера и С. Хантингтона; Пер. с англ. В.В. Сапова под ред. М.М. Лебедевой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 379 с. 8. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 768 с. 9. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М.: Academia – Наука, 1998. – 614 с. 10. Мишени глобализации // <http://www.zaistinu.ru/ukraine/press/globasp2.shtml> 11. Уткин А. И. Векторы глобальных перемен: анализ и оценки основных факторов мирового политического развития // <http://www.politstudies.ru/fulltext/2000/1/5.htm> 12. Гаврилишин Б. Стан здоровья світу // Економічний часопис-XXI. – 2003. – №6. – С. 3–8. 13. Толстых В. И. Глобализация в социокультурном измерении // Практична філософія. – 2001. – №2. – С. 31–36. 14. Толстоухов А. Україна і виклики постіндустріальної доби // Політичний менеджмент. – 2003. – №3. – С. 3–10.

Надійшла до редколегії 04.04.06

І. Кучукбаєва, аспірант.

ПРИСУТНІСТЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗШИРЕННЯ

В статті розглянуто вплив іноземного капіталу в банківському секторі України, проаналізовано досвід лібералізації доступу на фінансові ринки країн Східної та Центральної Європи та визначені основні потенційні переваги і недоліки дозволу відкриття філій іноземних банків на території України.

In the article the influences of foreign capital on the bank sector of Ukraine are considered, the experience of the liberalization of access to financial markets of Central and Eastern Europe is analyzed, the main potential advantages and disadvantages of giving of legal right to foreign banks to open their branches in Ukraine are defined.

Глобалізація фінансових ринків – рух від конгломерату національних ринків до всесвітнього ринку – набуває сьогодні все більших масштабів. Концентрація капіталу і пошук шляхів його примноження та збереження від інфляції були основними факторами, які підштовхнули процеси глобалізації, розширення присутності банківських установ промислово розвинутих країн у країнах з перехідною економікою. Саме процеси глобалізації знаходять свій вияв у тенденції до прискорення лібералізації доступу на фінансові ринки, яка є обов'язковою умовою членства в багатьох міжнародних організаціях, в тому числі і СОТ, в яку Україна має намір вступити найближчим часом. У світлі цих тенденцій стає вкрай актуальним питання стосовно ефективності діяльності іноземних банків в Україні та доцільності і вчасності розширення доступу іноземного банківського капіталу в країну шляхом законодавчого дозволу відкриття філій банків-нерезидентів на території нашої держави.

Останні дослідження та публікації щодо лібералізації доступу іноземного капіталу на внутрішній ринок банківських послуг України свідчать про формування двох кардинально протилежних за поглядами таборів: прихильників і противників експансії закордонних банків. Причому сторони досить категоричні в своїх позиціях: одні схвально оцінюють перспективи збільшення іноземного капіталу в українському банківському секторі, інші виступають за жорстке обмеження присутності іноземного банківського капіталу в Україні. Нажаль, часто економічне обґрунтування висновків в цій дискусії залежить від інтересів сторін у вирішенні питання лібералізації доступу на національний фінансовий ринок.

Метою цієї публікації є спроба дати оцінку діяльності іноземного капіталу в банківському секторі України та пер-

спектив поширення його присутності з точки зору необхідності підвищення ефективності функціонування банківської системи України та її ролі в економічному зростанні.

Проблема регулювання ступеня відкритості внутрішнього банківського сектору для іноземних банків існує в будь-якій країні. Узагальнюючи світовий досвід, можна умовно поділити всі країни на три групи [2]:

- перша – складається з розвинутих країн – у їхніх фінансових системах майже немає іноземних банків (наприклад, у США, Німеччині, Швейцарії, Японії частка активів іноземних банків не перевищує 5–8 %);
- до другої належать країни, де іноземна власність домінує, і можна говорити про повний іноземний контроль над місцевим банківським сектором (наприклад, Непал, Бахрейн, Йорданія, Ботсвана, Нова Зеландія);
- третя – репрезентує країни, до яких належить і Україна, у яких рівень присутності іноземних банків коливається від 10 до 80 % активів банківської системи.

В Україні на сьогодні іноземні банки можуть функціонувати або у вигляді представництв (територіально відокремлений структурний підрозділ банку, що не здійснює банківської діяльності), або у вигляді дочірніх банків (банк, 50 % і більше акціонерного чи пайового капіталу якого належить материнському банку, який відповідає за зобов'язаннями дочірнього банку лише в межах свого внеску), або у вигляді банку з іноземними інвестиціями, які не перевищують 50 %.

Перший іноземний банк в Україні було утворено в серпні 1993 року. Це був "Креді-Ліоне Україна" (нині "Каліон Банк Україна"). В 1994 році в Україні вже функціонува-

по 12 банків з іноземним капіталом. До 1998 року їх кількість збільшилась до 28 одиниць, 9 із яких були зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Але вже в 2001 році їх кількість зменшилась до 21, а виключно іноземних – до 6 (див. таблицю). Сьогодні в Україні нараховуються 22 банки з іноземним капіталом, в тому числі 9 банків зі 100-відсотковою закордонною власністю. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі українських банків вже досягла 11 відсотків, що приблизно відповідає показникам в Європі – 10 відсотків та Росії – 7 відсотків [3].

На 1.01.2005 в Україні діяли 7 банків з 100-відсотковим іноземним капіталом: Райффайзенбанк Україна (Австрія), Сітібанк Україна (США), ІНГ банк Україна (Нідерланди), Каліон Банк Україна (Франція), Прокредитбанк (Німеччина, США, ЄБРР, МФК), Банк ПЕКАО Україна (Польща), ХФБ Україна (Німеччина). Протягом 2005 року на ринок банківських послуг вийшов російський Внесторбанк Україна.

Стратегія діяльності іноземного банку в новому регіоні визначається насамперед тими причинами, що спонукали його для входження на цей ринок. Деякі банки вийшли на український ринок лише тому, що там розгорнули свою діяльність їхні традиційні клієнти. Інші банки почали відкривати представництва в Україні не тільки в інтересах обслуговування своїх найбільших глобальних клієнтів, а й для розширення своєї клієнтської бази за рахунок найприближших регіональних підприємств. Нарешті, третя група банків має на меті всебічну інтеграцію у внутрішній ринок банківських послуг України, як корпоративний, так і споживчий [8]. Цікаво, що останнім часом банки з іноземним капіталом на території України серйозно зацікавилися роздрібним банківським бізнесом і навіть сегментом операцій з населенням [1], що свідчить про тенденцію розширення спектру діяльності закордонних банків на ринку банківських послуг України.

Таблиця. Основні показники участі іноземного капіталу у банківському секторі України на 1 серпня 2005 року

Показник	01.01. 2001 р.	01.01. 2002 р.	01.01. 2003 р.	01.01. 2004 р.	01.01. 2005 р.	01.08. 2005 р.
Кількість зареєстрованих банків	195	189	182	179	182	184
Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	163
Із них: з іноземним капіталом	22	21	20	19	19	22
У тому числі з 100-відсотковим іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	13.3	12.5	13.7	11.3	9.6	11

Джерело: Вісник НБУ. – 2005. – №9. – С.68.

Таким чином, вплив іноземного капіталу в банківському секторі України останнім часом посилюється, проте його не можна оцінити як значний. Тому постає питання доцільності подальшого стимулювання припливу іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему шляхом дозволу відкриття філій, що збирається зробити Україна найближчим часом. Згідно цієї мети буде корисно проаналізувати зарубіжний досвід з даного питання, а особливо досвід деяких країн Центральної та Східної Європи, прихід іноземного капіталу на територію яких активно почався в 90-х роках минулого століття. Більшість країн світу використовує жорстке регулювання та контроль за відкриттям і функціонуванням філій іноземних банків на території своїх країн, зважаючи на те, що ці філії не є самостійними юридичними особами, а тільки підрозділами юридичних осіб, які знаходяться за кордоном, і діяльність яких регулюється іноземним законодавством. За даними МВФ лише у Східній Європі в дев'яностих роках частка банківських активів, підконтрольних іноземному капіталові, збільшилась з 8 % до 56 % [4].

Так, зараз Угорщина має одну з кращих банківських систем у посткомуністичних країнах Східної та Центральної Європи. Головною причиною подібного успіху є те, що в середині дев'яностих років кількість банків з іноземним капіталом почала різко зростати, що було пов'язано перш за все з процесом приватизації. Це захопило приток капіталу і вже в 1998 році обсяг активів іноземних банків перевищив загальний обсяг активів місцевих банків. А у 2000 році 71 % сумарних банківських активів та 63 % залучених депозитів належало іноземним банкам [9]. На 2004 дві третини банківської системи Угорщини перебувало в іноземному володінні [7]. Внаслідок цих змін було забезпечено зростання якості корпоративного управління, набуття нових професійних навичок, запровадження нових технологій, нових у менеджменті та отримання досвіду у маркетингу.

Процес консолідації банківського капіталу у Польщі розпочався з 1996 року, а збільшення загальної кількості банків відбувалось головним чином за рахунок появи філій іноземних банків, хоча паралельно спостерігався процес об'єднання місцевих ба-

нків. У вересні 2003 року закордонний капітал контролював вже 45 з 57 комерційних банків, а доля активів, накопичених ними в активах банківської системи, оформилася на рівні 67 відсотків [7]. Приток західних банків спричинив посилення конкуренції, що підвищило ефективність функціонування банківської системи.

Ситуацію, яка склалася в Чеській Республіці, не можна порівнювати з ситуаціями у вищезазначених країнах, оскільки при процесі приватизації банків надавали перевагу національним покупцям. В результаті головні чеські банки потрапили до рук основних національних компаній, що були основними споживачами послуг відповідних банків. Як результат, виник складний конфлікт інтересів, в якому банки перебували під контролем своїх клієнтів. Для вирішення кризи, що виникла, чеський уряд звернувся за допомогою до іноземних банків. Починаючи з другої половини дев'яностих років ситуація почала змінюватись. У 2000 році на чеському банківському ринку діяло 42 банки, 15 з яких перебували під національним контролем, а 27 контролювались іноземцями [7]. Масовий вихід іноземного капіталу на чеський банківський ринок викликав позитивні результати, оскільки для того, щоб мати змогу змагатися з ними, національні банки були змушені зазнати глибоких структурних змін, включаючи значну консолідацію, що дозволило їм стати ефективнішими та досягти певної стабільності.

У 1993 році в Словаччині існувало тільки 4 філії іноземних банків, які складали менш ніж 5 % ринку. Наприкінці 2001 року банки з іноземним капіталом складали вже більше 70 % ринку [7]. Після того, як у другій половині дев'яностих років банківська система Словаччини зазнала жорсткої кризи, зараз можна говорити про її стабілізацію.

Естонська банківська система, головним чином, еволюціонувала подібно до інших країн Прибалтики. Одразу ж після відновлення незалежності там існувало більше 40 національних банків. Криза 1998 року, що була пов'язана з кризою в Росії, супроводжувалась значною експансією іноземних банків, всіх – зі скандинавських країн, але найбільшого зі Швеції. На теперішній час банківська система стабілізувалась. Лишилося тільки 6 банків, один з яких повністю перебуває в іноземній власності, а ще два (які є

важливішими, оскільки вони займають майже 80 % ринку) контролюються шведськими банками [7]. Іноземний вплив був практично таким самим у Латвії, та менш важливим, але не менш значним у Литві.

У 1998 році в Словенії діяли 24 банки, з яких 3 перебували у повній власності або під контролем іноземних власників, але не мали значної частки на ринку. Згодом місцевий ринок було відкрито для філій та дочірніх компаній іноземних банків. Наразі ситуація складається наступним чином: з 20 банків, які здійснюють операції, 6 перебувають під контролем іноземного капіталу. Іноземні банки до сих пір складають менше третини всієї словенської банківської системи [7]. Як результат, словенська банківська система все ще є недостатньо ефективною. Після того, як Словенія отримала повне членство у Європейському Союзі можна очікувати зростання конкуренції на словенському банківському ринку, що найближчим часом повинно стимулювати підвищення ефективності банківської системи.

Іноземні банки, що прийшли у країни з ринком, що формується, виявилися більш гнучкими з точки зору зменшення витрат та успішними з точки зору підвищення прибутковості. Посилення конкуренції після входження іноземних банків викликало зниження прибутковості місцевих банків, що спонукало їх до скорочення загальних витрат. Експансія іноземних, здебільшого європейських, банків, яка відбулася у вищезазначених країнах, під тиском владних структур ЄС викликала значне покращання поточної ситуації і дозволила відповідним банківським системам протягом короткого періоду значною мірою наблизитися до систем більшості країн-членів ЄС.

Ситуація в банківській системі України дуже схожа на те, що відбувалося практично у всіх країнах Центральної та Східної Європи в середині дев'яностих років, та її можна охарактеризувати наступним чином:

- зростання кількості банків, в основному дрібних, що призводить до подальшого погіршення ситуації в більшості з них;
- відсутність або недостатній приток іноземних банків, здебільшого у формі дочірніх компаній;
- неспроможність банківської системи надати прийнятну вартість фінансових послуг для всіх активних учасників національної економіки, яким вони необхідні для того, щоб мати можливість вдосконалити та розвинути свою діяльність, забезпечити розвиток своєї країни тощо.

Дозвіл на відкриття філій іноземних банків може дати ряд переваг, але несе з собою також і ряд ризиків. У більшості країн з перехідною економікою створення філій іноземних банків було останнім кроком на шляху лібералізації. Відкриття банківського сектора для іноземних філій в Україні може мати сильний позитивний вплив на сам банківський сектор, а також на фінансовий ринок. Однак, відкриття філій необхідно буде регулювати належними чином задля мінімізації можливих ризиків, таких як поява ненадійних банків чи послаблення стабільності та безпечності вкладів.

Розглянемо потенційні переваги відкриття доступу філій іноземних банків [5,6]:

1. Більш швидке та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності.
2. Підвищення якості кредитного аналізу.
3. Зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел.
4. Розширення спектра якісних послуг, комплексний підхід до обслуговування різних клієнтів.
5. Надання поштовху розвитку конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектору.
6. Сприяння торгівлі та вступу до СОТ.
7. Підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників.

Незважаючи на очевидні переваги, не слід ігнорувати також і потенційні ризики, які можуть виникнути у зв'язку з відкриттям доступу філій іноземних банків у банківську систему України. Одними з самих значних можливих негативних наслідків лібералізації доступу іноземного капіталу в банківський сектор України фахівці вважають появу ненадійних банків та фінансову нестабільність [5,6].

Багато опонентів відкриття філій іноземних банків вважають, що це відкриє двері для ненадійних іноземних банків з поганою репутацією, недостатньою капіталізацією та низькими рейтингами. Ці ризики слід розглядати цілком серйозно, але їх можна успішно мінімізувати за допомогою відбору претендентів на відкриття філії та обмежуючи їх коло міжнародними банками з високою репутацією. Наглядові органи України шляхом підписання відповідних угод та посилення співпраці з наглядовими органами інших країн можуть забезпечити дозвіл на відкриття філій лише банкам тих країн, де існує належний нагляд.

Опоненти приходу іноземних банків побоюються, що філії іноземних банків у кризові часи зменшуватимуть обсяг кредитування більше, ніж українські банки. У такому випадку це може призвести до швидкого відтоку капіталу. Хоча це здається правдоподібним на перший погляд, кілька досліджень показали, що присутність іноземних банків загалом не збільшує, а навіть зменшує вірогідність банківських криз [6]. Багатонаціональні банки спираються на диверсифікований глобальний портфель кредитів. В результаті цього криза в країні-реципієнті чинить на них менший вплив, ніж на місцевих конкурентів і вони можуть бути стабільним та анти-циклічним джерелом кредитів.

Загалом, більша відкритість для іноземних фінансових установ буде на користь Україні. Наразі банківський сектор України залишається недорозвинутим та недостатньо капіталізованим. Його вклад в національну економіку є все ще неадекватним. Дослідження та міжнародний досвід показують, що філії іноземних банків сприяють розширенню потоку кредитів та капіталу, передають знання та підвищують рівень конкуренції і ефективності у банківському секторі. Таким чином, діяльність філій іноземних банків може посприяти досягненню мети зниження різниці відсоткових ставок.

Занепокоєння слід сприймати серйозно, але потенційні ризики можна контролювати через розумне регулювання та створення належних законодавчих рамок. Фактично, багато аргументів проти дозволу на відкриття філій іноземних банків озвучують ті, хто зазнає негативного впливу від відкриття фінансового сектора, незважаючи на те, що у інших сегментах економіки переважатимуть позитивні наслідки.

Таким чином, дозвіл відкриття філій іноземних банків в Україні при належному його регулюванні в загальному матиме позитивний вплив на ефективність функціонування вітчизняної банківської системи та економічний розвиток країни в цілому.

1. Версаль Н. Проблеми відкриття філій іноземних банків // Банківська справа. – 2004. – №5. 2. Дослідження Інституту Економічних Досліджень та Політичних Консультаций в Україні та Німецької Консультативної Групи з Питань Економічних Реформ "Чи слід дозволити діяльність філій іноземних банків в Україні?" – 2004, www.bank.gov.ua/B_zakon. 3. Дюфло Р., Юргелевич С., Савельєв О. Доступ філій іноземних банків в Україну. – 2002, www.bank.gov.ua/B_zakon. 4. Кларомті П. Доступ іноземних банків на ринок України. – 2004, www.bank.gov.ua/B_zakon. 5. Кошовий Д. Сусіди вже все розпродали // Галицькі контракти. – 2000. – №41. 6. Матвієнко П. До питання фінансової незалежності України // Обрій ПІБ. – 2005. – 29 вер. 7. Наумов О. Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність" // Часопис Парламент. – 2004. – №2. 8. Особливості діяльності іноземних банків у країнах Центральної та Східної Європи. Центр наукових досліджень НБУ. – 2001, www.bank.gov.ua/B_zakon. 9. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі та вплив на нього, Центр наукових досліджень НБУ. – 2004, www.bank.gov.ua/B_zakon.

РОЛЬ ЗОЛОТИХ ЗАПАСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядається питання необхідності золота у складі золотовалютних резервів центральних банків та міжнародних організацій. Досліджується теперішній стан золотих запасів та зміни, які відбулись у недавньому минулому та значно вплинули на статус золота. Відслідковуються існуючі тенденції зміни обсягу золотих резервів, розглядаються об'єктивні причини, які мотивують утримання та накопичення золота центральними банками та міжнародними організаціями.

Issue of necessity of gold as a part of monetary reserves of central banks and international organization is considered in this paper. The current condition of gold reserves as well as changes that took place in the past and influenced on status of gold are researched. Existent trends of changes of gold reserves volume are followed. Objective reasons that motivate storage and accumulation of gold by central banks and international organizations are examined.

Майже 30 років минуло з тих пір як золото офіційно перетворилося з грошей на резервний актив, переставши бути ядром міжнародної валютної системи. На сьогоднішній день центральними банками та міжнародними організаціями визнається, що наявність золота у портфелі тієї чи іншої країни безперечно додає їй конкурентних переваг, особливо під час кризових явищ в економіці.

Але слід відмітити, що роль золотих запасів у складі золотовалютних резервів країн світу постійно переоцінюється. В залежності від обсягу накопиченого на поверхні золота, інтенсивності використання золота у різних галузях промисловості, намірів тієї чи іншої країни щодо продажу або купівлі золота, динаміки руху світової ціни на цей дорогоцінний метал, змінюється і відношення до золота центральних банків і міжнародних організацій, які є найбільшими утримувачами.

Зважаючи на такі обставини є доцільним розглянути як змінюються золоті запаси країн, з чим пов'язані такі зміни, які причини подальшого утримання золота у золотовалютних резервах. Це звичайно надасть змогу зробити певні висновки щодо раціональності володіння та накопичення золота як складової державних золотовалютних резервів.

Даний темі останнім часом приділяється багато уваги зі сторони західних науковців. Особливо корисними є публікації та наукові праці, які викладаються на веб-представництвах організацій World Gold Council, GATA, Gold Institute. Основним та по суті єдиним статистичним блоком є щорічний огляд ринку золота "GFMS Gold Survey", який видається компанією Gold Field Mineral Services Limited (GFMS) та статистика організації World Gold Council.

Досліджуючи питання, хотілося б розпочати з того, що даний час центральні банки і міжнародні організації утримують біля 1/5 світових запасів золота як резервний актив, точніше 19 %, що складає близько 31,000т. Приблизно такий же запас нараховувався 50 років тому. Ці запаси головним чином знаходяться у володінні центральних банків Європи і Північної Америки, і були придбані переважно в часи Золотого стандарту.[3] Так, США має у володінні 8,133.5т золота (що складає 26 %) проти 11,837.3т резервів у банківській системі Євро-союзу (39 %) станом на вересень 2005 р. На долю МВФ та Банку міжнародних розрахунків приходить 3,402.6т що складає 10 % офіційних запасів або 2 % світових запасів золота на поверхні, яких всього налічується 153,000 т. Частка інших країн Західної Європи становить 6 %, Азія – 6 %, інший світ – 12 %.[7]

Взагалі країни у середньому утримують біля 10 % їхніх золотовалютних резервів у золоті, хоча співвідношення варіює значно в залежності від конкретної країни. Так США – 63 %, Германия – 50,5 %, Швейцарія 33,3 %, Біло-

русія – 13 %, Великобританія – 9,4 %, Росія – 3,6 %, Японія – 1,3 %. Україна посідає 52 місце у загальному списку маючи в якості резерву 15,9т золота, що складає 1,6 % від золотовалютних резервів країни.[8]

Розглянемо які саме обставини мотивують утримання золота в якості резерву та наведемо декілька прикладів.

По-перше, виділяється можливість диверсифікації інвестиційного портфеля шляхом його часткового наповнення золотом. Причиною цього є те, що ціна золота має тенденцію бути в негативній кореляції з іншими основними фінансовими активами. Ця властивість стала незаперечним фактором при включенні у свій портфель золота ЄЦБ (Європейський Центральний Банк). Адже відомо, що з січня 1999 р. коли засновано Європейську Економічну і Монетарну Раду та відповідно запроваджено євро, ЄС (Європейський Союз) став найбільшим утримувачем золота. Всі центральні банки ЄС є власниками золота, хоча кількість варіює як в абсолютному виразі, так і у пропорції золота до загальних резервів. 11 центральних банків ЄС повинні були разом перевести до ЄЦБ золота і резервів в іноземних валютах на суму €39,47млрд 15 % від цього – €5,92млрд – було в золоті. Це еквівалентно 747т золота за ціною, використовуваною ЄЦБ для оцінки.

Початковий баланс системи включав запаси золота в розмірі 12,574т або 404,3млн тройських унцій, що було еквівалентно €99,6млрд за ціною \$287,45 за тройську унцію. Це налічувало 30,5 % всіх резервів ЄС, ледве менше чим у США, що утримували на той час близько 53 % їхніх резервів у золоті.[2] Ціллю утримання активів різних класів є захист всього портфелю від коливань вартості одного класу активів. Золото виступає зовсім іншим класом активів. Чому золото не корелюється з іншими активами? Саме тому, що ціна золота не змінюється під дією тих самих факторів що й ціни інших активів. Це пояснюється динамікою ринку золота – динамікою його основних складових. Велика кількість акумульованого у світі золота, значна пропорція якого може бути мобілізовано на ринку, означає що пропозиція золота є відносно еластичною. Це дає підставу стверджувати, що ціна на золото має тенденцію рухатися практично незалежно від цін на інші активи в портфелі. Наукова праця Світової Ради з золота "Чому золото відрізняється від інших активів? Емпіричне дослідження" (Колин Лоуренс) випробує теорію, згідно з якою недостатня кореляція доходів від золота та інших товарів та фінансових активів може бути пояснено саме існуванням значним запасів золота на поверхні та окремими факторами, які впливають на світову ціну золота.

По-друге, важливим аспектом утримання золота є забезпечення економічної безпеки. Адже, вартість ва-

лють, що утримуються в резервах, як, наприклад долар США чи євро, залежить від економічної політики країн, що емітують ці валюти. Золото – це унікальний актив, що не спричиняє чийх-небудь зобов'язань. Воно мало піддано прямому негативному впливу економічної політики (монетарної і фінансової) країн, що є основними власниками золота. Але все ж таки при рецесії економіки США, золото може дорожчати.

По-третє, золото має властивість *захисту від інфляції*, адже протягом десятиліть і навіть століть, золото зберігало свою купівельну спроможність у довгостроковій перспективі.

По-четверте, враховується *фізична безпека*, яку забезпечує золото. І насправді, досвід показує, що коли країна установлює жорсткий валютний контроль, що впливає на вільні зовнішні перекази валюти, чи, у гіршому випадку, – заморожує активи, що перешкоджає доступу до готівки чи цінних паперів з боку інших держав. Якщо зовнішні резерви утримуються винятково у формі фінансових інструментів чи банківських депозитів, деномінованих у валюті країни резервування, то вони піддані такому заморожуванню. Золото менш піддане таким мірам у країні, де знаходяться зовнішні резерви. Адже насправді, резерви потрібні саме тоді, коли є гостра необхідність у їхньому використанні. І в такому випадку повна і безперечна ліквідність, якою володіє золото, має дуже важливе значення.

По-п'яте, слід завжди пам'ятати про можливість виникнення несподіваних потреб. Адже володіння золотом забезпечує наявність інструмента саме проти невідомих подій у майбутньому. При крайніх обставинах країни можуть мати потребу в ліквідних ресурсах. Золото є ліквідним й універсально прийнятно як засіб платежу (бартер). Воно також може служити як забезпечення для одержання кредиту.

Однією з таких подій, коли золото відіграє першорядну роль, є війна. Воно також є вкрай коштовним активом у періоди глобального переходу від однієї монетарної політики до іншої, як, наприклад перехід від фіксованих валютних курсів до плаваючих у 1976 р., чи, більш ранній період, коли фунт стерлінг уступив права домінуючої валюти долару США.

Приведемо деякі конкретні випадки використання золота при виникненні політичної або економічної напруги в той чи іншій країні:

- у 1981 р. під час визволення заручників у Ірані, країна відмовилась приймати американські долари в обмін на визволення американських громадян. Замість цього США перевели 50т золота. Одночасно уряд США заволодів правом власності на аналогічну кількість іранського золота, яке було заморожено в одному із Нью-Йоркських банків.

- У 1974 р. Італія гарантувала позичку у \$2млрд від Бундесбанку великою частиною золота у забезпеченні. Позичка була використана для підтримання платіжного балансу після подорожчання нафти у 1973 році.

- Уражена короткостроковою валютною кризою у 1991 р. Індія повинна була покластися на її запаси злитків для того щоб вижити. Спочатку уряд реалізував 20т на швейцарському ринку, а пізніше, відвантажив інші 46т до Лондону як забезпечення за позичкою від Банку Японії.

- У 1974 р. Румунія також використала золоте забезпечення для отримання позички, яка дала змогу виплатити зовнішні борги. Та ж сама ситуація мала місце і у 1999 р. [1]

В останні часи увага приділяється і такому фактору, як *упевненість населення та влади*. Зазначається, що громадськість має визначену упевненість від усвідомлення того, що уряд утримує золото – незруйнований актив, не підданий інфляційним процесам, що нависають над паперовими грошима. Деякі країни виражають ясне усвідомлення такої підтримки своєї валюти. У той же час, рейтингові агентства випробують визначений "комфорт" при наявності золота в резервах країни.

Крім того, треба підкреслити, що й держава також має визначену упевненість від усвідомлення того, що населення утримує золото, адже наявність золота в приватному секторі може надавати важливу підтримку у реалізації певних заходів урядом. Так, в умовах Азійської валютної кризи у 1997 році декілька країн в регіоні оголосили плани з мобілізації золотих запасів резидентів. Це відбувалося перш за все у Малайзії, Південній Кореї та Таїланді. В результаті Південна Корея значно підвищила кількість золота (приблизно на 270 тон). Загально признані наміри всіх трьох країн базувалися на патріотизмі місцевих жителів, які повинні були поступитися їх золотом в обмін на облігації уряду чи національну валюту. Зібране золото або прямо акумулювалось у резервах країни, що збільшувало кредитоспроможність, або продавалось для погашення зовнішнього боргу чи для інтервенцій задля підтримання слабких валют цих країн.

Немаловажним фактором є й *отримання доходу*. Золото іноді описується як актив, що не приносить доходу. Це неправда. Існує кредитний ринок золота (GFMS підраховали, що біля 4,500т було надано у кредит у 2002 році[7]), і золото також може торгуватися, приносячи доходи. Можуть існувати додаткові витрати на збереження, але ця обставина значна компенсується доходом від торгівлі чи надання золота в кредит. Додаткові витрати на збереження золота можуть бути розглянуті як премія за *страхування*. Це ціна, свідомо оплачувана для забезпечення захисту проти вкрай неімовірної, але дуже руйнівної події. Такою подією може бути вже зазначені: війна, несподівана хвиля інфляції, загальна криза неплатежу (дефолт), регресія економіки валютних і торгових блоків чи міжнародна ізоляція країни. Але все ж таки, незважаючи на всі привабливі властивості золота виникає питання – чому, наприклад, така розвинена країна як Японія утримує трохи більше одного відсотка своїх золотовалютних резервів у золоті? Або чому більшість розвинених країн останніми роками виступали виключно в ролі продавця, додаючи в середньому 13 % золота або біля 530 т до щорічної пропозиції металу між 2000 і 2004 роком[3] Адже якщо розглядати динаміку золотих запасів, то можна побачити, що з 1988 р. вони щорічно зменшуються, в загальному обсягу скоротившись на 13 %. [4]

По-перше, слід розглядати кожну країну окремо і відповідно історію її резервів. Адже, наприклад, Японія ніколи не мала великих резервів. Золоті запаси цієї країни збільшувались дуже поступово. З 1978 р.по 1999 р. вони взагалі не зростали, складавши 753,6т. Україна, наприклад, як і багато інших країн СНД тільки почала створювати свої золоті запаси на початку 90-х рр.. минулого століття. Тому також має біля відсотку резервів в золоті. Росія, зрозуміло, що після кризи к початку 90-х рр.. минулого століття реалізувала майже всі запаси з метою вирішення економічних проблем і почала нарощувати їх тільки у 1996 р., але знов зменшивши їх після дефолту. [4]

Відповідь на друге питання полягає в тому, що у 1980-х та 90-х рр. центральні банки почали робити переоцінку

ролі золота в їх резервах. Набуття більшої незалежності центральними банками та зростаюча комерційна позиція щодо управління резервами призвела до того, що деякі з них зосередили більшу увагу на отриманні доходу від портфелю резервів. В такому середовищі золото, як актив, який не приносив процентного доходу, за виключенням невеликого доходу від надання золота в кредит, стало досить уразливим. Деякі центральні банки вирішили зменшити їх золоті резерви, і в результаті, офіційні золоті запаси скоротилися на 10 % між 1980 та 1999 рр. Основними продавцями виступали Канада, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Австралія, Великобританія, Португалія і деякі країни Латинської Америки.[7] В результаті, наприкінці 90-х років минулого століття нескориговані наміри щодо продажу великої частки своїх золотих запасів майже призвели до знецінення цього дорогоцінного металу та виключення його з числа резервних активів. Але монетарні властивості золота та позитивний досвід багатьох країн від утримання золота та використання його під час кризових ситуацій зіграли важливу роль. Дуже важливим кроком стали стабілізаційні дії з боку світової спільноти щодо зваженої політики продажів, що було відображено шляхом підписання Вашингтонської угоди.

Вашингтонська Угода була оголошена 26 вересня 1999. П'ятнадцять Європейських центральних банків (11 з яких – ЦБ країн ЄС плюс Європейський Центральний банк, а також центральні банки Швеції, Швейцарії і Великобританії) підписали Угоду, у якій вони встановлювали, що золото залишається важливим елементом світових монетарних резервів. Вони узгодилися обмежити їхні спільні продажі до 2,000т на наступні п'ять років, приблизно по 400т у рік. Також вони заявили, що надання ними золота в кредит і використання деривативів не буде збільшено протягом п'ятилітнього періоду. Банки, які підписали Угоду мали у своєму розпорядженні біля 45 % всіх світових запасів золота на поверхні. До того ж, ряд інших значних утримувачів, включаючи США, Японію, Австралію, МВФ та Банк міжнародних розрахунків або неформально приєдналися до Угоди, або заявили, що вони не мають намірів продавати золото. Включаючи останні інституції, частина золотих резервів, яку покривала Вашингтонська Угода складала біля 85 % всіх запасів у світі.[7] Зазначимо, що відразу після підписання Угоди відбулося значне зростання ціни на золото з \$282 до \$326 за тройську унцію за один тиждень (тобто на 15,6 %) та її подальша стабілізація, адже невпевненість на ринку золота, в тому числі серед інвесторів, щодо дій офіційного сектору зникла, по крайній мірі на подальші п'ять років дії Угоди.[5] Дана угода була поновлена 8 березня 2004 р. Вона практично ідентична попередній і також має п'ятилітній термін дії. Виключенням стало збільшення сукупних продажів до 2,500т чи по 500т щорічно. Нова угода набирає сили після закінчення терміну дії попередньої – у вересні 2004 р.[6]

Негативним фактором є також і те, що багато аналітиків називають ринок золота достатньо волатильним або тим, який має тенденцію до змін. Бурхливі, але короткострокові підйоми на ньому можуть змінюватися тривалими періодами стагнації. Тому не варто розраховувати на золото як на актив, що генерує стабільний дохід у довгостроковій перспективі.

Спробуємо проаналізувати, чи є підґрунтя для таких тверджень? Для цього подивимось на ціни за десятирічний період. Починаючи з 1 січня 1995 р. по кінець 2004 р. ціна за котируванням Лондонський фіксинг збільшилась на 14,3 %. За останні п'ять років ціна зросла на 54,4 %. Якщо більш детально проаналізувати що-

річний приріст ціни на золото, то побачимо, що у 2004 р. ціна зросла на 4,91 %, у 2003 р. – на 21,93 %, у 2002 р. – 23,25 %, у 2001 – 1,36 %, у 2000 р. – впала на 3,33 %, у 1999 р. – зросла на 0,99 %.[5] Крім того, у багатьох наукових працях Всесвітньої Ради з Золота доводиться, що золото у різних валютах є менш мінливим ніж практично всі фондові індекси та інші товари.

Ще один аргумент проти – це те, що ціна на золото залежить від економіки США. В якійсь мірі це так. Скажімо такі речі як зростання дефіциту платіжного або зовнішньоторговельного балансу, стрибок інфляції або безробіття, падіння відсоткових ставок, знецінення долару, великі затрати на воєнні дії можуть опосередковано впливати на ціну золота, точніше сприяти її підвищенню, але не слід забувати що й стан світової економіки взагалі дуже залежить від економіки розвинених країн, особливо від економіки США. Крім того, підвищення рівня інвестиційного попиту на золото у такі періоди ще раз доказує твердження про його неабиякі монетарні властивості під час кризових ситуацій. Більше того, якщо припустити, що левина частка резервів більшості країн світу складається з доларів, то цілком логічно, що необхідно також мати резерв, який при знеціненні долара буде дорожчати, а це саме золото.

Також обговорюється залежність ціни на золото від дуже багатьох факторів, які не завжди можна передбачити: попит з боку ювелірної галузі, стан золото видобувної промисловості у світі та окремо за регіонами, об'єми строкової торгівлі золотом на біржах та в межах позабіржових торгових площадок, кількість переробленого золота, яке надходить на вторинний ринок, попит на золото у Індії та Китаї, дії центральних банків, рівень геополітичної напруги та багато інших факторів. Взагалі, спеціалісти організації World Gold Council стверджують, що ціна золота залежить на 50 % від рівня сукупної пропозиції золота та на 50 % від макроекономічних факторів, таких як курс долара США (25 %), інфляція/ціни на товари (10 %), монетарна політика (10 %), окремо відсоткові ставки (5 %).

Але на дивлячись на це, позитивні фактори перебивають негативні, підтвердженням чому є наявність великої кількості золота в резервах розвинених країн та ЄС.

Отже, можемо зробити певні висновки, що маючи у розпорядженні золоті запаси, країна має додатковий інструмент для вирішення певних економічних питань. Можемо сказати, що країна посилює свою позицію, маючи у запасі незруйнований ліквідний актив, який вона може приміняти як у простій економічній ситуації – скажімо для проведення інтервенцій на валютному ринку задля підтримання курсу національної валюти, так і під час складних ситуацій – для оплати зовнішніх боргів при кризових явищах. Але кожний центральний банк повинен виходячи саме з конкретної економічної політики та ситуації у країні визначати необхідну кількість золотих запасів, безперечно беручи до уваги динаміку світових золотих резервів та стан світового ринку золота.

1. Central banks division/ Value//Веб-сайт організації World Gold Council 2."Euroland – the world's largest gold holder", World Gold Council, 13.01.1999 3. GFMS Gold Survey 2005. 4.Gold reserves main holders/ Research and statistics division// Веб-сайт організації World Gold Council. 5. Historical charts division//Веб-сайт компанії Kitco Inc. 6. Press division// Веб-сайт компанії GFMS Limited. 7. Reserve asset division/Value//Веб-сайт організації World Gold Council. 8. World official gold holdings (September 2005), World Gold Council

ІМІДЖ КРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ

Проаналізовано фактори конкурентоспроможності країн під впливом процесів глобалізації. Класифіковано фактори, які формують імідж держави на міжнародному ринку.

Factors of competitiveness under influence of processes of globalization are analysed. The factors which form image of the state on the international market are classified.

Сучасний розвиток світового господарства характеризується нарощуванням процесів глобалізації. Глобалізація, будучи об'єктивним процесом, який розмиває економічні границі національних систем з метою пошуку найефективніших форм відтворення капіталу, в історичній перспективі призводить до розвитку світової економіки та сприяє взаємопроникненню національних економік, що призводить до поступового формування глобальної світової системи господарства.

В цьому процесі приймають участь країни з різним рівнем економічного розвитку. Наприклад, статистика щодо збільшення темпів зростання світової торгівлі і прямих іноземних інвестицій, розширення споживання, створення нових робочих місць, удосконалення форм організації міжнародного бізнесу не може не радувати, але ж які саме країни користуються позитивним впливом від глобалізаційних процесів? Чітко вимальовується тенденція до посилення нерівномірності економічного розвитку країн, яку західні фахівці м'яко називають регіональною диференціацією або сегментацією глобальної економіки [1]. На думку професора В. Іноземцева, в сучасній світовій економіці відбувається два процеси: з одного боку, "замикання" постіндустріального світу, з іншого – наростання нездатності інших країн перетворити свої господарські системи у відповідність до вимог часу [2]. При цьому формування в межах провідних західних країн замкнутої господарської системи відбувається по таких напрямках: концентрація у постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства; зосередження основних торговельних операцій у межах розвинутих країн; концентрація інвестиційних потоків; обмеження міграційних потоків з менш розвинутих до розвинутих країн. А інші країни характеризуються політичною залежністю, високим ступенем значущості іноземних інвестицій як стимулу розвитку, низьким рівнем економічного розвитку та загрозою зникнення провідних галузей.

В умовах глобалізації процеси відтворення капіталу, як зазначалось вище, виходять за межі національних кордонів з метою пошуку найефективніших, і тим самим, посилюється значення зовнішніх чинників розвитку національних господарств. Серед яких можна відзначити: інтенсивний розвиток інформаційних і комп'ютерних технологій, розвиток і розповсюдження ліберальних демократичних режимів, зміна вартості факторів виробництва, послаблення відмінностей між економічними та соціальними умовами різних країн, послаблення обмежень з боку урядів тощо. За таких умов, виникає необхідність зосередження уваги на одній з складових глобалізації – міжнародній конкурентоспроможності країни, яка, в свою чергу, є невід'ємною складовою іміджу тієї чи іншої держави.

Конкурентоспроможність держави визначають потенціал і структура економіки, питома вага галузей з високою технологічною інтенсивністю, науково-технічний прогрес, рівень розвитку науково-дослідних розробок, рівень розвитку соціальної та технічної інфраструктури, стан довкілля, величина та рівень кваліфікації трудових ресурсів, політико-економічна стабільність держави, рівень інфляції, зовнішня заборгованість, податкова система, величина та структура прямих інвестицій за

кордоном та закордонних інвестицій в даній країні, політика зовнішньої торгівлі і т.д.

Актуальною проблемою одного з напрямків формування конкурентоспроможності є формування іміджу країни.

Питання іміджу країни постає знову і знову, і зрозуміло, що країни у більшості випадків ведуть себе як бренди. Вони сприймаються певним образом великими групами людей, як у своїй країні, так і за кордоном, і пов'язують їх з певними якостями і характеристиками.

Імідж країни, за визначенням Всесвітньої організації по туризму, – це сукупність емоційних та раціональних уявлень, які виникають з співставлення усіх ознак країни, власного досвіду та пліток, які впливають на створення визначеного образу. Усі перелічені фактори дозволяють при згадуванні назви відразу побудувати цілу низку асоціацій по відношенню до даної країни.

Виникає необхідність визначити основні групи факторів, які суттєво впливають на конкурентоспроможність держави, а так, і на її імідж у глобальному просторі, які впливають на становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках.

З великої сукупності середовищних факторів, які формують імідж країни, на наш погляд, можна виділити: внутрішні фактори (економічні, політико-правові, науково-технічні, соціокультурні) та зовнішні фактори (участь у міжнародних організаціях та місце країни у міжнародних рейтингах) (рис.1.).

Перша група факторів, в рамках внутрішніх, належить до економічної площини, яка має найбільший вплив на побудову конкурентоспроможної держави.

До економічних факторів можна віднести: формування сприятливого інвестиційного клімату, нарощування випуску експортноспроможних національних продуктів, зменшення інфляції, підтримка зростаючих життєвих стандартів, розвиток сфери туризму.

Чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвесторів, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат держави. У зв'язку з цим основною задачею державного управління є покращення та стабілізація інвестиційного клімату як країни в цілому, так і окремих регіонів. Необхідно створити національну систему критеріїв оцінки регіонів, в тому числі для визначення ефективності роботи місцевих органів влади по формування інвестиційного середовища та залучення інвестицій. Від ефективності інноваційної політики залежить оновлення виробництва, модернізація і нарощування основних фондів підприємств народного господарства, успіх структурної перебудови економіки. Надходження інвестицій в економіку є фактором росту ВВП, важливим джерелом створення робочих місць, а також сприяє інтеграції країни у європейське та світове господарство.

Вихід національних виробників на зарубіжні ринки є також важливим кроком, який у разі продуманої стратегії, може стати значним надбанням для країни-експортера бренду. Потужний експортноспроможний продукт може побудувати бренд нації, причому, як показує історія, не маючи на меті цього. Така тактика є досить розповсюдженою. Так, США стали брендом завдяки своїм успішним продуктам, які асоціюються саме з цією країною, починаючи від Microsoft до

McDonald's та Coca-Cola. Японія асоціюється з високою якістю таких національних брендів, як Sony, Nikon та Matsushita Electric. Сила цих брендів та економічна

велич, яку вони приносять своїм власникам, і які привели дані нації до лідерства у глобальній економіці, неможливо не помітити.

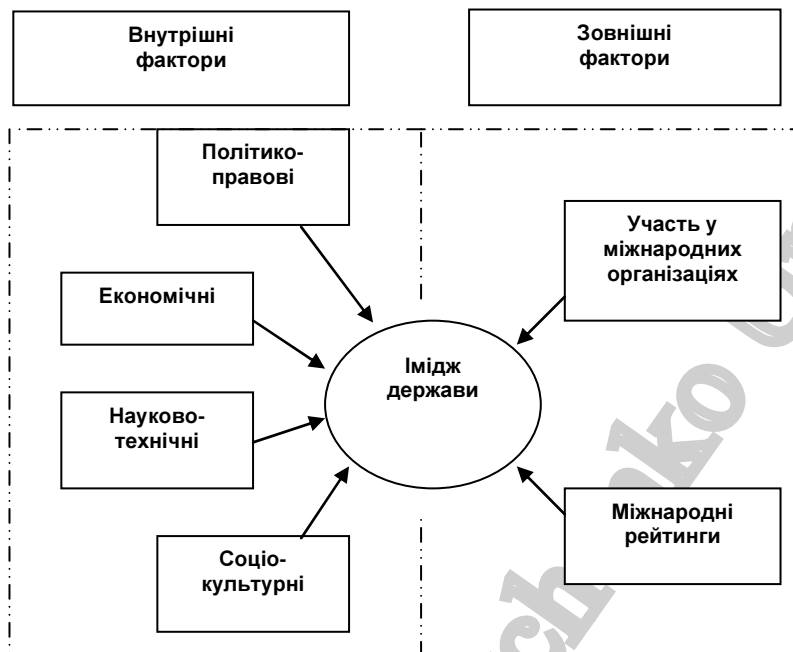


Рис 1. Фактори, які формують імідж країни

Існують галузі, які заслуговують більшої уваги в силу особливих представницьких функцій, які є значущими не стільки на внутрішньому, скільки на міждержавному рівні. В наш час, сфера туризму є глобальним бізнесом, постійно зростаючий ринок якого не залишає без уваги жодної країни в світі. У зв'язку з тим, що туризм є міжгалузевою сферою економіки, яка охоплює не лише засоби розміщення, але й транспорт, зв'язок, індустрію розваг та багато іншого, ця сфера впливає на кожний континент.

Водночас туризм є однією з найприбутковіших галузей світової економіки і по своїй економічній віддачі вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Також ним закумуляовано близько 7 % світових капіталовкладень. За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. чоловік. Примітним є те, що більш ніж в 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету, а в 70 – однією з трьох статей [3].

Взагалі, за оцінками Всесвітньої туристичної організації, сумарні витрати на внутрішній і міжнародний туризм на нашій планеті становлять нині 15 % світового валового продукту. Частка туризму – 30 % у структурі світової торгівлі послугами, що за дохідністю вивело його на друге місце після видобутку й переробки нафти. Нині й в Україні на найвищому рівні усвідомили, що туризм – це серйозний бізнес, доходи від якого істотно поповнюють державну скарбницю. Адже при розвитку відповідної інфраструктури туризм може забезпечити роботою до 50 % населення. Але, як зазначається в "Державній програмі розвитку туризму в Україні до 2005 року", потрібно сформувати стабільний кадровий корпус, який володів би необхідними знаннями й умінням забезпечувати обслуговування на вищому світовому рівні.

Слід зазначити, що об'єктивно Україна має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та ре-

льефу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів.

Окрім впливу на такі галузі економіки як, наприклад, промисловість або транспорт, туризм активно впливає на формування позитивного іміджу держави. У плані розвитку економіки це може мати вирішальне значення для залучення інвестицій.

Друга група – це політико-правові фактори.

До даної групи належать: політична стабільність і стабільність законодавства, зниження рівня корупції, формування відповідного глобального правового поля, досягнення управлінської злагодженості.

Політична і законодавча стабільність держави, а також координація дій державних органів влади мають суттєвий вплив, як на імідж країни, так і на її позиції у світовому просторі, а формування глобального правового поля міжнародних економічних відносин під егідою СОТ та інших міжнародних економічних організацій є вкрай актуальним.

Науково-технічна група факторів: формування інноваційної політики, підтримка і розвиток високотехнологічного виробництва та технологічних розробок, розвиток інформаційного простору.

Основою економічної стратегії більшості розвинутих країн є інноваційна політика, яка являє собою форми і методи державного стимулювання науково-технічної діяльності з метою широкого втілення наукових досліджень та розробок у кінцевий виробничий результат.

Кожна країна, якщо вона прагне бути конкурентоспроможною у світовому просторі, повинна підтримувати свій науково-технічний потенціал на належному рівні.

Для реалізації стратегічних цілей перспективного розвитку країни необхідно вести всю економічну політику через формування найефективніших господарських структур та перерозподіл інноваційних ресурсів суспільства на користь нових виробництв, які визначають сутність і спрямованість трансформаційних процесів.

Соціокультурна група факторів: розвиток і підтримка культури та спорту, розкриття освітнього потенціалу.

Саймон Анхольт відмічає, що "кажучи про репрезентацію і просування національної культури будь-якої держави завжди корисно робити це в межах вкладу цієї держави у глобальну культуру, ніж у межах корисного егоїстичного відстоювання лише власної ізольованої культури" [4]. Культура, як один з найважливіших елементів побудови іміджу країни, відіграє достатньо суперечливу роль. Це пов'язано з тим, що їй часто присвоюють статус "неприбуткової" діяльності, від якої, на відміну від туризму та залучення інвестицій, неможливо отримати прямої, чіткої економічної віддачі. Але попри все, це є одним з найважливіших елементів, яким не можна нехтувати. Гордість за свою культуру, за історію своєї держави та підтримка національних традицій є невід'ємною частиною для пробудження національної гордості громадян, під впливом якої відбувається якісна зміна суспільства, а суспільство, в свою чергу, відіграє велику роль у створенні позитивного іміджу держави [4].

Міжнародні рейтинги відносяться до зовнішніх факторів, які формують імідж країни на міжнародних ринках.

Соціально-економічний рівень країни оцінюється за допомогою комплексного показника її благополуччя. За модернізованою методикою Всесвітнього банку використовується чотири основні показники: доля ВВП на душу населення, а також рівні забезпеченості населення: виробничими ресурсами (основні фонди, дороги тощо); природними ресурсами; людськими ресурсами (рівень освіти, культури тощо).

Для аналізу конкурентоспроможності країн експертами Міжнародного інституту розвитку менеджменту використовуються 288 оціночних параметрів, сформованих на базі статистичних даних та звітів експертів.

Оцінка факторів інвестиційної привабливості країни є прикладом аналізу ділового рівня країни. До таких факторів відносяться: рівень економічного зростання, політична стабільність, розмір ринку, залежність від іноземної допомоги, розмір зовнішнього боргу, конвертованість валюти, рівень внутрішніх накопичень, рівень розвитку інфраструктури тощо.

Сучасна міжнародна статистика, використовуючи значні бази даних про світовий розвиток, розробляє та постійно вдосконалює методики розрахунку міжнародної конкурентоспроможності країн, які відображають потенціал і порівняльні переваги кожної з них. Авторський колектив, очолюваний Дж. Саксом, виходить з того, що в умовах сучасної глобальної конкуренції досягнення конкурентних переваг є можливим тільки на основі інновацій. Тому на особливу увагу заслуговує і загальний індекс макроконтентоспроможності – Growth Competitiveness Index (або індекс зростання конкурентоспроможності – GCI), який також щороку визначається ВЕФ (Всесвітній Економічний Форум) [5]. Цей індекс відображає здатність національних економік протягом середньострокового періоду досягати сталого розвитку на основі нових знань і технологій. Тому його ще називають "індекс інноваційної сприйнятливості країн": адже за допомогою нових технологій і виготовлення на їх основі нових видів товарів можна забезпечити сталі темпи економічного зростання країни та підвищувати добробут її населення. Цей індекс охоплює такі фактори, як технологія, макроекономічне середовище та суспільні інститути, а його розрахунок базується на статистичних даних і на результатах анкетувань. М. Портеру належить розробка методики оцінки міжнародної конкурентоспроможності відповідно до індексу мікроконкурентоспроможності (Microeconomic Competitiveness Index –

MICI або Business Competitiveness Index) за допомогою таких факторів, як якість бізнес-середовища і досконалість стратегій підприємств.

Індекси GCI та MICI є надзвичайно важливими для аналізу та прогнозування, а також для оцінки дій урядів щодо посилення міжнародної конкурентоспроможності країн. Вони охоплюють досить великий обсяг соціально-економічної інформації та є найбільш універсальними для визначення міжнародної конкурентоспроможності країн.

GCI показують, що Україна втрачає конкурентоспроможність і потрапляє до групи країн з низьким рівнем розвитку. Це відбулося внаслідок зниження технологічного індексу, індексу суспільних інституцій та індексу макроекономічного середовища. Якщо розглянути, які фактори спричинили зниження технологічного індексу, то можна відзначити такі їх рівні: інноваційний субіндекс – 38-е місце; субіндекс інформаційно-комунікаційних технологій – 67-е місце; субіндекс технологічного трансферу – 53-е місце.

Незважаючи на всі заходи та програми Уряду, передумов для прискореного входження України до "нової економіки" ще не створено.

Останні місця нашої держави за індексом суспільних інституцій посилюються такими факторами: низьким рівнем законності (73-е місце); високим рівнем корупції в державному апараті (70-е місце).

Ще гірший результат демонструє Україна за індексом макроекономічного середовища – 77-е місце. Реалізації конкурентних переваг нашої держави на основі факторів виробництва та інновацій перешкоджають низькі рівні її кредитоспроможності (75-е місце) та макроекономічної стабільності (72-е місце), а також високі державні витрати (44-е місце) [6].

Також набули широкого застосування багатофакторні індекси розроблені, наприклад, The Economist Intelligence Unit (EIU), звіт якого включає інформацію стосовно ділового середовища для 60 країн, яка є важливою для прийняття рішення стосовно інвестування, виходу на зарубіжні ринки тощо. Результатом такого аналізу є 10 найбільш привабливих і 10 найменш привабливих, з точки зору ділового середовища, країн, з прогнозом на п'ять наступних років і позицією країни. Для аналізу використовується 70 різних індикаторів, які є комбінацією кількісних даних, ділових оглядів та експертних даних. Всі індикатори згруповані у 10 категорій: політичне середовище, макроекономічне середовище, ринкові можливості, політика стосовно приватних підприємств та конкуренції, політики відносно іноземних інвестицій, зовнішня торгівля і валютний контроль, податкова політика, фінансова політика, ринок праці та розвиток інфраструктури.

Так, у період з 1999-2003 рр. Україна знаходиться на 58 місці, а прогноз на 2004-2008 рр. є більш оптимістичним, оскільки за оцінками фахівців EIU, Україна підніметься на 7 позицій, але будучи на 51 місці все рівно буде належати до 10 найменш привабливих країн.

CIBER центр університету Мічигану публікує EMPI – індекси потенціалу ринку для 24 країн, які налічують більше половини населення світу, мають велику частку світової продукції та мають високі темпи економічного зростання. Підлягають аналізу: розмір ринку, темп росту ринку, інтенсивність ринку, ємність споживчого ринку, розвиток комерційної інфраструктури, економічна свобода, ринкова чутливість та аналіз ризиків. Кожен з індексів базується на великій кількості індикаторів, як і в попередніх варіантах [7].

Участь країни у всесвітніх міжнародних організаціях створює реальні можливості для взаємодії практично з усіма державами світу в рамках багатосторонньої дип-

ломатії. Членство в них доповнює і розширює двосторонні та регіональні механізми забезпечення фундаментальних національних інтересів країни, відкриваючи доступ до світового досвіду, інформації, статистики, експертних послуг, джерел технічної та фінансової допомоги. Всесвітні міжнародні організації сприяють підвищенню ролі і впливу держави в світі, підвищенню іміджу країни. Через членство в них країна бере участь у формуванні архітектури світового правопорядку, вирішує проблеми гарантій своєї національної безпеки. Пріоритетним напрямом діяльності країни у всесвітніх міжнародних організаціях є активна участь в ООН та її спеціалізованих установах. Одним з головних завдань в цій сфері є підвищення ефективності та рентабельності участі в ООН та інших міжнародних організаціях, спрямування зусиль на активізацію діяльності країни в структурах, які здатні забезпечувати мир і порядок у світі та реально сприяти вирішенню соціально-економічних проблем. Країни повинні активно використовувати досвід і ресурси МОП, ЮНЕСКО, ЮНІДО, МАГАТЕ, ВООЗ, МБРР, МВФ, Всесвітнього Банку та інших міжнародних організацій в інтересах міжнародного і національного економічного, науково-технічного і культурного розвитку. З урахуванням економічних, фінансових та інших можливостей різних країн вони повинні розширювати своє членство в різних універсальних міжнародних урядових та неурядових організаціях з метою створення оптимальних зовнішніх умов для забезпечення пріоритетних національних інтересів та створення позитивного іміджу.

Перелічені напрями мають забезпечити розв'язання проблеми підвищення конкурентних можливостей господарства країни, посилити її позиції як на внутрішньому,

так і на зовнішньому ринках, досягти впевненого розвитку завдяки створенню та підтримці конкурентних переваг.

Механізмом реалізації визначених цілей щодо міжнародної діяльності є різноманітні канали просування інформації про країну, а саме: служби комерційної інформації іноземних посольств та консульств, двосторонні асоціації та торгові палати, банки та фінансові групи, засоби масової інформації, Інтернет тощо. В даному контексті однією з найважливіших складових, останнім часом, є поняття "комерційної дипломатії". Під яким слід розуміти діяльність офіційних осіб різних урядових і неурядових органів, спрямовану на забезпечення національних економічних інтересів. На сьогодні зовнішньоекономічна політика держави формується під впливом методів і механізмів комерційної дипломатії і є результатом зусиль із балансування національних інтересів із чинними нормами міжнародного комерційного права та аналогічними інтересами інших країн та їх угруповань[1].

Зовнішньоекономічна політика держави у вигляді комерційної дипломатії виявляється, також, у створенні позитивного іміджу країни на світовій арені шляхом демонстрації прогресивної політичної позиції, розвитку міжнародних контрактів у сфері культури, спорту, науки і освіти.

1.Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. 2. Иноземцев В. Глобализация национальных хозяйств и современный экономический кризис // Проблемы теории и практики управления, 1999. – №3. 3. Прейгер Д., Малаячук І. "Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів" // Економіка України", № 6 2001 р. Анхалт С. Брендинг: дорога к мировому рынку. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. 5. Cornelius P., Blanke J. The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery. "Report World Economic Forum" (www.weforum.org). 6. Антоноук Л., Вацук В. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країн // Економіка України. – 2003. -№5. 7. S. Craig, S.P. Douglas. International Marketing Research // John Wiley & Sons Ltd. – 2005.

Надійшла до редколегії 18.04.06

Т. Нагачевська, канд.екон.наук

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено проблему розвитку фінансового ринку України в умовах глобалізації. Розглянуто сучасні тенденції розвитку фінансових ринків перехідних економік. Сформульовано основні перепони виходу національних агентів на міжнародні фінансові ринки та перепони входження іноземних інвесторів на національний ринок. Запропоновано підходи до ширшого включення України в процеси міжнародної фінансової інтеграції.

The problem of developing financial market of Ukraine in the conditions of globalization has been examined. There have been considered modern tendencies of financial markets development in emerging economies. There have been formed basic barriers of entering international financial markets by the national agents and barriers of entering the national market by foreign investors. There have been suggested approaches to wide inclusion of Ukraine into processes of financial globalization.

Дослідження проблем розвитку національного фінансового ринку в умовах глобалізації набувають сьогодні особливо важливого значення. В умовах дефіциту коштів на інвестиції державних та корпоративних структур, високої вартості фінансово-кредитних ресурсів, нерозвиненості та недосконалості механізмів внутрішніх фінансових ринків об'єктивно необхідним стає питання виходу українських агентів на зовнішні ринки та відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу. Включення України в світову фінансову систему стає важливим фактором прискорення економічного розвитку в країні. З іншого боку, подальша фінансова інтеграція України посилить залежність тенденцій на внутрішньому ринку від кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках, збільшить загрозу дисбалансів та дестабілізуючих процесів у сфері фінансів, що актуалізує дану проблему.

Глобалізація є головною сучасною тенденцією розвитку міжнародних фінансових ринків. Глобалізаційні процеси в сфері фінансів проявляються у формі динамічного розвитку міжнародної фінансової інтеграції, лібералізації фінансових ринків, збільшенні міжнародних потоків капіталу,

розширенні спектру валютних і фінансових операцій, поглибленні міжнародної конкуренції, трансграничного характеру діяльності міжнародних банків. Ці процеси справляють вплив на розвиток національних фінансових ринків, які стають взаємозалежними та корельованими із розвитком міжнародної фінансової системи, і зазнають при цьому позитивні та негативні ефекти (впливи).

В глобальній фінансовій системі структурно виділяються місцеві (внутрішні) ринки, регіональні та міжнародні. Кожен національний ринок по мірі зростання рівня інтегрованості переростає в ринок регіонального значення, а потім в міжнародний. При цьому, участь національних фінансових ринків в операціях міжнародного ринку визначається наступними чинниками: стабільністю валютно-фінансової системи, ліберальністю регулятивного середовища, високим рівнем розвитку ринкової інфраструктури, високим професіоналізмом та здатністю канонізувати капітал, здатністю до постійних фінансових інновацій, вигідним географічним положенням. Стосовно вітчизняного ринку, то відповідність є лише за останнім із названих чинників.

Фінансовий ринок включає в себе такі сегменти як валютний ринок, ринок акцій, ринок облігацій, ринок кредитних ресурсів та ринок фінансових деривативів. Тому, дослідження проблеми розвитку та інтеграції національного фінансового ринку до міжнародної фінансової системи потребує як загального, так і посегментного аналізу.

Структурно на міжнародних фінансових ринках також виділяються "зрілі ринки" (ринки розвинутих країн) та "ринки, що зароджуються" або зростають (emerging markets) (ринки країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою). Для зрілих ринків характерним є висока частка організованої торгівлі через біржі, ефективний механізм та широке коло учасників позабіржової торгівлі, високий рівень ринкової капіталізації, високий рівень організації торгівлі цінними паперами, досконалість правового забезпечення. Для emerging markets характерними є високі темпи зростання, високі ризики та підвищена доходність фінансових інструментів, низький рівень капіталізації, інфраструктурна відсталість та недосконалість організаційно-правового забезпечення. Ці ринки приваблюють інвесторів вищим рівнем доходності, нижчим рівнем конкуренції та значним потенціалом росту капіталізації. Україна теж відноситься до emerging markets, і характеризується зародковим станом фондового ринку, низьким рівнем залучення іноземних інвестицій в країну, обмеженою конвертованістю національної валюти, недосконалістю регулятивної бази, низькою капіталізацією при потенціалі її зростання і т.п. Експерти фінансового ринку зазначають, що доля emerging markets в міжнародних інвестиційних портфелях є в 3-4 рази нижчою, ніж повинна бути згідно теорії оптимального портфеля, тобто згідно долі ринкової капіталізації цих країн в загальній світовій капіталізації.

Збільшення кореляції національного та міжнародних фінансових ринків зумовлює необхідність вивчення та прогнозування сучасних тенденцій на цих ринках, серед яких слід виділити наступні: зростання обсягів операцій та масштабності ринків; зменшення трансакційних витрат; збільшення мобільності капіталу та ефективності завдяки інформатизації; зростання монополізації (домінування провідних фінансових центрів, міжнародних банків та фінансових компаній); зростання долі спекулятивних операцій; збільшення надлишкової ліквідності, що може спричинити дефолти; нестабільність міжнародних валют, що займають значну частину в забезпеченні міжнародних розрахунків, міжнародних інвестиційних портфелів та в офіційних валютних резервах.

В 75-му щорічному звіті Банку міжнародних розрахунків (МБР), що складено за період з 1 квітня 2004 р. по 31 березня 2005 р. [1] зазначається, що умови глобальних фінансових ринків спростилися протягом звітного періоду, незважаючи на обмежувачий вплив монетарної політики США. Ставки на довготермінові ресурси впали, ціни на акції зросли, зменшилися кредитні спреди. Інвестори на кредитних та фондових ринках були впевнені в корпоративних прибутках та в макроекономічній оцінці, спираючись на значні фундаментальні покращення. На кредитних ринках структурні зміни сприяли зростанню ліквідності та зниженню рівня спредів. Бажання інвесторів іти на значний ризик було однією із причин підтримки оцінки ресурсів кредитного і фондового ринків. Інфляційні очікування та невпевненість щодо майбутнього курсу монетарної політики допомогли підтримувати доходність на низькому рівні. В цьому процесі фактори технічного аналізу ринку також зіграли важливу роль.

Стовосово прогнозів в звіті МБР зазначається, що хоча показники глобального економічного розвитку мали позитивний характер, дедалі більш відчутними

стають ознаки інфляції за аналогією ситуації в 60-х. Детальний аналіз минулих кризових ситуацій та їх ознак дає можливість передбачити характер майбутніх криз на ринку. Внутрішній та зовнішній дисбаланс, що є основою структурних змін в глобальній економіці може знову дати про себе знати, що є потенційно небезпечним явищем. Це актуалізує питання міжнародної співпраці та координації.

Багато ринків стали менш привабливими в зв'язку із зростанням ризиків та інфляції. Доходність різко зросла в квітні-травні 2004 року, коли погіршення ситуації на ринку праці та сигнали федерального резерву зумовили ситуацію до збільшення процентної ставки набагато більше від очікуваного рівня. Тим часом євро та єна продовжували стрімко падати на фоні негативного характеру макроекономічних прогнозів стосовно економік цих двох країн.

В звіті МБР окремо аналізуються проблеми та тенденції розвитку emerging markets. На протязі звітного року спостерігалось значне зростання на всіх головних ринках, що розвиваються, і відображало кращий баланс між зовнішнім та внутрішнім попитом. Швидко зростання здійснювало тиск на критичну сировину (нафту), але більш високі ціни на сировинні товари не призводили до всплеску інфляції, відсоткові ставки в Азії та на інших ринках залишалися низькими. Економічні системи emerging markets стали більш еластичними до ударів. Цьому сприяло декілька факторів: внутрішній попит став менш залежним від зовнішнього; покращення фінансового стану, підтриманого законодавчими реформами та розвитком місцевих ринків облігацій; інфляція стає більш передбачуваною та зростає довіра до кредитно-грошової політики; відхід від політики фіксованих валютних курсів; багато країн, що розвиваються та перехідних економік мають суттєве позитивне сальдо поточного рахунку; вдосконалення діяльності банківської системи. Борг деяких країн залишається переважно короткостроковим і це створює вразливість до зміни відсоткових ставок. Але ризики зовнішніх ударів були значно зменшені високими рівнями офіційних валютних резервів. Банківська сфера має значні ризики і тому необхідні подальші регуляторні вдосконалення.

Професор Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) Стефан Гареллі зазначає, що в 2005 році міжнародні фінансові ринки розвивались в наступних умовах: більш високий рівень ризику та наявність багатьох дисбалансів; міжнародна напруженість через нерівномірні темпи зростання в Азії, США, Латинській Америці та Європі; хронічний дефіцит в торгівлі США ослабляв долар і поглиблював нестабільність міжнародних валют; збільшення в Азії попиту на сировину разом із зростанням в США потреби в капіталі призвели до підвищення цін на сировинні товари та на фінансові ресурси. З одного боку, неодноразове збільшення в США офіційної процентної ставки здійснювало значну підтримку долару на міжнародному валютному ринку. З іншого боку, збільшення відсоткових ставок може поставити під загрозу світове економічне зростання і ускладнити доступ до позичкового капіталу для багатьох перехідних економік та економік, що розвиваються. Занепокоєння у експертів та учасників фінансових ринків викликає Інфляція, яка була майже зникла під впливом інтенсивної глобальної конкуренції. Економісти Morgan Stanley оцінюють, що необґрунтовано висока вартість активів (нерухомості, акцій та сировинних ресурсів) може досягати 50 % світового ВВП, що створює в світовій економіці "бульки", які можуть лопнути.

Аналогічні висновки щодо основних фінансових ризиків, які створюють загрози росту та стабільності сві-

тової економіки, зробили експерти консалтингової фірми Goldman Sachs. Першим із десяти названих ними ризиків є діяльність хеджевих фондів, що являють собою інвестиційні фонди із закритою підпискою, які інвестують кошти своїх привілейованих вкладників на ринку цінних паперів. За даними Goldman Sachs ці структури акумулювали близько 500 млрд. дол. Це призвело до активного розвитку фінансових деривативів, що на противагу акціям, не мають за собою речової цінності, і забезпечені лише іншими паперами – акціями або контрактами на поставку. Значна доля операцій з цими фінансовими інструментами не додає фондовому ринку стабільності, а відповідальність менеджерів хеджевих фондів мінімальна. Так, вони приймають участь в прибутках фондів, але не несуть ніякої відповідальності за збитки. Це призводить до того, що якщо навіть фонд збанкрутів, то його засновник організовує новий і збирає гроші для нових спекуляцій.

Отже, міжнародні фінансові ринки, з одного боку, рухаються в сторону кращого виконання своєї головної функції – алокації фінансових ресурсів в глобальних масштабах, з другого боку – виникають загрози стабільності, що набувають глобального характеру. На цьому фоні відбувається поступовий процес інтеграції вітчизняного ринку до міжнародної фінансової системи.

Основні сприятливі фактори, що впливають на процес інтеграції України до світової фінансової системи:

Тенденція до збільшення ступеню відкритості національної економіки вцілому;

Лібералізація та дерегуляція національного валютно-фінансового ринку і прискорення відповідних процесів в інших країнах світу;

Перехід на міжнародні стандарти, уніфікація фінансових інструментів, застосування нових фінансових інструментів;

Поширення сучасних інформаційних технологій та електронних систем, що забезпечують доступність, оперативність.

Серед стримуючих факторів слід виділити ускладнений вихід резидентів на світові фінансові ринки, що характеризуються високими вхідними бар'єрами та високим рівнем конкуренції. Для проходження процедури лістингу на світових фінансових біржах необхідно мати високі показники активів, доходів, прибутку, ринкової капіталізації і т.п., а плата за місце на провідних світових біржах досягає декількох мільйонів доларів.

Доступ на світові ринки позичкових ресурсів поділяється на 4 рівні.

Вищий рівень – ринки іноземних облігацій, що зосереджені в Нью-Йорку, Лондоні, Франкфурті, Токіо, в Швейцарії. Іноземні облігації є важливим сегментом, оскільки випускаються, як правило, на більш довгострокових умовах, ніж єврооблігації. Доступ на ці ринки мають установи із найвищою кредитоздатністю, існують обмеження для інституційних інвесторів.

Другий рівень – ринок єврооблігацій – відносно важкий доступ на ці ринки. Доступ деяких корпоративних позичальників і більшості країн, що розвиваються ускладнений. Ці ринки приваблюють значно меншим рівнем регуляторних обмежень, що на відміну від національних ринків дає близько 20 % економії фінансових витрат. Перевага єврооблігаційних ринків полягає також у їх масштабності, доступу до великої кількості інвесторів, можливостями залучення значних сум (не менше 100 млн. дол.) та на тривалий термін, здатністю забезпечувати більш високу диверсифікацію портфелів. Проблеми виходу українських емітентів на ринки єврооблігацій полягають у дії ряду законодавчих обмежень, недокапіталізації емітента, низькому рівні корпоративного управління. Певним обмеженням є

практика присвоєння тому чи іншому емітенту такого рівня рейтингу, який не може перевищувати суверенний рейтинг країни-походження.

Третій рівень – ринок синдікованих європозик – помірно легкий доступ, проте доступ багатьох країн, що розвиваються ускладнений.

Четвертий рівень – ринок короткострокових банківських позик – більшість суб'єктів мають доступ.

Україна на міжнародному фінансовому ринку є переважно реципієнтом, що приймає прямі іноземні інвестиції (ПІІ), отримує кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій та іноземні приватні кредити, залучає позичкові кошти на ринку єврооблігацій та АДР (американські депозитарні розписки). Незалежна Україна спромоглася здійснити ПІІ в економіку інших країн світу всього на 211,5 млн. дол. (станом на 1.07.2005 р.), з яких 47 % – в Російську Федерацію [2], при загальному обсязі ПІІ в міжнародній економіці більше 7 трлн. дол. В Україні нерозвинені фінансові ринки, низька капіталізація та Україна до сьогодні не отримала інвестиційного рейтингу. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в розрахунку на душу населення, що складає всього 190 дол., ще дуже низький з точки зору міжнародних порівнянь та потреб нашої економіки. Доля ПІІ в загальному обсязі капітальних інвестицій в 2004 р. склала 3,6 %, тоді як світовий показник складає більше 10 %, а у країнах Центральної та Східної Європи – близько 15 % [3, с.8]. Крім того, галузева структура ПІІ не відповідає сучасним вимогам технологічної та структурної перебудови, не забезпечує перехід національної економіки до інноваційної моделі економічного розвитку. Також, спостерігається негативна тенденція відтоку капіталу. Наприклад, в 2004 р. притік ПІІ склав 1 930,3 млн. дол., але нерезидентами було вилучено капіталу на суму 472,7 млн. дол. [3, с.8]. Слід зауважити, що капітал дуже чутливий до інвестиційного клімату і його незначні відхилення можуть спричиняти втечу капіталів. В сфері захисту прав інвесторів Україна займає лише 141 місце серед 155 країн згідно рейтингу, що нещодавно був проведений спеціалістами Світового банку [6].

Для українського фінансового ринку характерна нерозвиненість ринкової інфраструктури при наявності множини біржових та позабіржових площадок. Згідно даних Держкомстату України станом на 1.07.2005 р. зареєстровано 19 фондових бірж та їх філій, що складає 4 % від загальної кількості бірж в Україні і свідчить про нерозвиненість інфраструктури внутрішнього фінансового ринку. Загальна сума угод з цінними паперами, що були укладені на біржах склала в 2004 р. 2 394,9 млн. грн., що в 6,8 рази більше, ніж в 2003 р., проте на 20 % менше рівня 2001 року [2].

Сформулюємо головні перепони для іноземних інвесторів на національному ринку акцій та облігацій. Перше: недостатність інформації для прийняття рішення щодо здійснення фінансової операції. Обсяг і характер інформації залежить від обраної інвестором стратегії формування міжнародного інвестиційного портфелю. При цьому, інвестору що користується пасивним підходом необхідна інформація про динаміку та структуру національних фінансових індексів для порівняння їх із аналогічними показниками інших національних ринків. Такий інвестор вважає ринок ефективним і буде формувати портфель дублюючи ринковий індекс і його структуру. В цьому контексті існує проблема недосконалості національних індексів, яких є певне розмаїття, але базуються вони на одних і тих же результатах щоденних торгів в системі ПФТС, а відрізняються лише

корзиною емітентів, або їх питомою долею в корзині, початковою датою індекса і методикою розрахунку. Система національних індексів не відображає структури економіки. Наприклад, індекс ПФТС ґрунтується на основі даних торгів акціями десяти компаній. Причому, в структурі індексу домінували дві компанії ("Запоріжсталь" та "Укртелеком"), кожна з яких займала майже 30 %. Звичайно, це не об'єктивно і не відповідає долям в економіці не тільки цих підприємств, а й в цілому секторів металургії та зв'язку, доходи від яких не дають 60 % ВВП країни. Отже, національна система індекс-менеджменту вимагає перегляду та вдосконалення.

Інвестору що користується активним підходом необхідна більш обширна інформація (економічні фактори, макроекономічні індикатори для здійснення фундаментального аналізу ринку та суміжних ринків, дані по окремих фінансових активах) та постійне її оновлення. Такий інвестор робить прогноз і приймає рішення щодо здійснення операції на основі аналізу наступних груп показників: показники доходності національних фінансових ринків; показники, що характеризують оцінку компаній ринком (поточні ціни на фінансові активи, їх динаміка за день, діапазон зміни ціни за попередній період, обсяг торгів); показники діяльності компаній; теоретичні (істинні, розрахункові) ціни на активи, щоб визначити чи вони є недооцінені ринком, чи переоцінені; показники ризику акцій. Іноземні інвестори не можуть оперативно і в повному обсязі отримувати інформацію за цими групами показників. Наприклад, що стосується показників діяльності компаній, то слід зауважити, що вітчизняні акціонерні товариства не демонструють сьогодні високий рівень відкритості, не дивлячись на постійне зростання законодавчих вимог в цьому відношенні. В іноземних інвесторів виникає багато питань щодо повноти, достовірності та оперативності інформації. Друге: інвестор виходить із своїх вимог до якості портфелю за факторами доходності та ризику. Тому, для прийняття рішення щодо здійснення фінансової операції інвестор оцінює політичні, валютні, ділові та економічні ризики, які досить високі в Україні (з точки зору міжнародних порівнянь). При цьому, іноземні інвестори теж зіштовхуються із проблемою недостатності інформації для оцінки відповідних ризиків. Вищевказані перша та друга проблеми загострюються також відмінністю від міжнародних стандартів бухгалтерської та фінансової звітності. Третє, недосконалий механізм національного ринку. Для українського ринку акцій характерна вузькість пропозиції та попиту. Пропозиція обмежується незначним колом компаній, а попит – регулятивними обмеженнями та відсутністю масового попиту на акції зі сторони населення. На українському ринку акцій денна торгова активність зосереджена на акціях декількох крупних фірм, невеликі обсяги торгів, низька ліквідність при широких спредах. В умовах вузького попиту та пропозиції, в'ялої торгівлі недосконалим стає механізм цін. Якщо ринок має малі обсяги, то інвестори можуть зіштовхнутися із звуженням ринку, що призведе до ускладнення і подорожчання операції виходу з ринку (продажу їхніх пакетів цінних паперів) при несприятливому стані ринку. Також, як зазначалося вище, для українського ринку акцій характерна непрозорість діяльності більшості компаній-емітентів та нерозвиненість ринкової інфраструктури, позабіржова торгівля обмежує базу біржової торгівлі. Позитивним зрушенням є те, що ПФТС сьогодні знаходиться в стадії перетворення цієї торгово-інформаційної системи в повноцінну біржу.

Не дивлячись на ряд обмежень, процеси інтеграції України в світову фінансову систему мають переважно

позитивну динаміку. Зростають обсяги прямих та портфельних інвестицій, іноземних кредитів, єврооблігаційних випусків. Так, в 2005 р. сума залучених синдигованих кредитів складає понад 1,25 млрд. дол., а обсяг випусків єврооблігацій – понад 1,15 млрд. дол. Зростають кредитні рейтинги України та окремих корпорацій, банків та муніципалітетів, що виходять на міжнародні фінансові ринки. У 2004 році завдяки активним операціям на ринку індекс рейтингового агентства Standard & Poor's для українських акцій зріс на 170 %, встановивши абсолютний рекорд для ринків, що розвиваються [5]. В поточному році відбулося сповільнення темпів росту внутрішнього фінансового ринку, так індекс акцій Standard & Poor's зріс за перше півріччя 2005 року на 34 %, а індекс ПФТС за 8 місяців 2005 року виріс на 37,7 %, в той час як за 2004 рік індекс ПФТС виріс в 3,3 рази [6]. З другого боку, це досить значне зростання, яке є позитивним сигналом для іноземних портфельних інвесторів, що керуються показниками не стільки рівня, як приросту національних фондових індексів. Обсяг торгів на ПФТС за 8 місяців 2005 року склав 7,8 млрд. грн., що більш ніж в 2 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року [6]. Торги проводилися 423 фінансовими інструментами. Капіталізація ПФТС склала 108,5 млрд. грн., що складає близько 25 % ВВП (в розвинутих країнах – 100-150 %). Цей показник можна умовно використати для міжнародних порівнянь, оскільки доля ПФТС серед організаторів торгів ЦП складає близько 80 %.

Вищенаведені дані дозволяють зробити висновок, що сьогодні Україна має недостатній рівень інтегрованості в міжнародну фінансову систему, тому не отримує всіх потенційних позитивів цього об'єктивного процесу. Позитивні ефекти міжнародної фінансової інтеграції для України полягають, з одного боку, в залученні ПІІ, що привносять значні фінансові ресурси, потужні інвестиції та довгострокові пільгові кредити, а також стратегічні інвестори привносять сучасні методи корпоративного менеджменту, нові технології, ділові зв'язки та репутацію, що дозволяють вийти на нові ринки та укріпити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. З другого боку, позитивні ефекти лежать в площині отримання вигоди від виходу національних агентів на закордонні та міжнародні фінансові ринки. Ці ефекти проявляються у: 1) збільшенні термінів зовнішніх фінансових запозичень, зокрема, як кредитів, так і облігаційних випусків; 2) зниженні ставок по кредитах та облігаційних позиках, як державних та муніципальних, так і корпоративних. Так, за даними агентства Рейтерс за період 2004-2005 рр. ставки доходності українських єврооблігаційних випусків знизилися на декілька відсотків, а в жовтні поточного року Мінфін розмістив 10-річні єврооблігації України на суму 600 млн. євро по рекордно низькій ставці – 4,95 %. Ці позитивні ефекти роблять свій внесок у ресурсне забезпечення економічного зростання України.

Фінансова глобалізація створює для України не тільки позитивні ефекти та нові потенційні можливості, а й негативні ефекти та проблеми. Вони в основному пов'язані із зростанням загрози фінансових криз та нестабільності, можливої втечі капіталу, обмеженими можливостями національних агентів щодо конкурування на глобальних ринках капіталів та на внутрішньому ринку, нерівноважністю національних ринків капіталу та нерівними умовами роботи на них. В сучасних економічних дослідженнях до негативних проявів міжнародної фінансової глобалізації відносять: небезпеку фінансових криз, небезпеку підризу суверенітету країни з невисоким рівнем розвитку, небезпеку боргової та фінансової залежності, збільшення розриву економічного та фінансового розвитку між рядом країн.

Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації підвищує вимоги до регулюючої ролі держави. Україна ще недостатньо інтегрована в світову фінансову систему і не використовує весь можливий позитив цього процесу, з другого боку – має перспективи для того, щоб з допомогою регулятивних механізмів мінімізувати негативні наслідки фінансової глобалізації. Це вимагає зростання ролі держави в забезпеченні стійкості, стабільності та керованості вітчизняної фінансової системи, укріплення конкурентоздатності національних фінансових структур. Для укріплення національної конкурентоздатності в умовах фінансової глобалізації необхідно: збільшення фінансової потуги та професіоналізму національних агентів; сприяння процесам концентрації та централізації національних фінансово-кредитних інститутів; поширення сучасних організаційних та партнерських форм інтеграції; запровадження міжнародних стандартів фінансового менеджменту з метою підвищення ефективності управління фінансовими ризиками. Одним із напрямків є укрупнення банківського сектору, що є загальноєвропейською тенденцією. На сьогодні в Україні доля активів 5-ти провідних вітчизняних банків в 2-2,5 рази нижча, ніж в країнах Східної Європи, а доля ринку 5-ти банків-лідерів станом на 1.10.2005 р. складає 37,8 % і може зрости до 50 % в 2010 р. за рахунок входження в них іноземного капіталу [6].

Незначний рівень включення України в світову фінансову систему не дозволяє прискорити економічний розвиток, але робить країну менш вразливою до міжнародних фінансових потрясінь. З метою ширшого включення України в процеси фінансової глобалізації необхідно продовжувати проводити політику лібералізації та відкриття ринку. Разом з тим, світовий досвід застерігає, що таку політику слід проводити компетентно і поступово, поетапно досягаючи тактичних та стратегічних цілей, інакше міжнародні потоки капіталу можуть дестабілізувати вплинути на національну економіку. Тому необхідно виробити і прийняти регуляторні акти щодо регламентації виводу іноземного капіталу з банків в критичних ситуаціях. В дискусіях експертів банківського сектору звучать пропозиції виробити на державному рівні політику захисту національних інтересів на всіх сегментах фінансового ринку, зокрема, встановити допустимі долі іноземної присутності в банківському секторі. Сьогодні, після здійснення декількох масштабних операцій з придбання національних банків іноземним капіталом, його доля у загальних активах національного банківського сектору зростає від 15 % до 40 %, в той час як аналогічний середній показник серед країн світової еконо-

міки складає 21 %. Проте, слід зазначити, що в Польщі цей показник складає 70 %, в Угорщині – 77 %, в Чехії – 83 %, в Словачії – 97 % [7]. Надходження іноземних інвестицій в банківську систему України матиме ряд позитивних ефектів: привнесення нових технологій, високих міжнародних стандартів менеджменту та корпоративної культури, розширення асортименту послуг, зростання капіталізації та фінансової потуги, привнесення додаткових інвестиційних ресурсів, суттєве збільшення пропозиції "довгих" грошей, підвищення прозорості банківської системи. Автор статті підтримує точку зору, що високоорганізований та законопослушний іноземний капітал може лише покращити керованість банківської системи, її надійність та стійкість. Разом з тим, із збільшенням долі іноземного капіталу дійсно зростатиме загроза можливої втечі капіталів. Крім того, збільшення іноземної присутності у фінансовій та інших сферах економіки впливає на можливість держави вести самостійну незалежну політику.

Свою відповідь на дискусію щодо плюсів та мінусів фінансової глобалізації дали експерти МВФ, що провели ґрунтовне дослідження впливу фінансової глобалізації на країни, що розвиваються [8]. Було встановлено, що країни одержують вигоду від фінансової інтеграції у вигляді більш високих темпів економічного росту і зменшення нестабільності за умови подолання останньої шляхом впровадження правильної внутрішньої грошово-кредитної політики і створення високоякісних соціальних та економічних інститутів. Держави із сильно розвинутою структурою контролю над фінансовим сектором і низьким рівнем корупції є менш вразливими до криз. У той же час, країни повинні розуміти, що існує ліміт корисності контролю над ринком капіталу. Ефективність контролю над ринками капіталу має властивість знижуватися з часом, а по мірі зростання фінансової глобалізації вона знизиться ще більше.

На завершення слід зауважити, що як поетапне та врегульоване відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу, так і вихід на світові фінансові ринки національними агентами в найближчій, середньостроковій та довгостроковій перспективі буде відігравати велику роль для забезпечення економічного зростання та досягнення вищого рівня добробуту в Україні.

1. <http://www.bis.org>; 2. <http://www.ukrstat.gov.ua>; 3. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи. – Дзеркало тижня, 2005, №36; 4. <http://www.kmu.gov.ua>; 5. ПФТС – фондовий ринок України – підсумки 2004. – <http://www.pfts.com>; 6. <http://news.finance.ua>; 7. <http://www.caib.com>; 8. <http://www.ufin.com.ua> – Е.Прасад, К.Погофф, Ш.-Д.Уаєм та ін. Реалії фінансової глобалізації для країн, що розвиваються.

Надійшла до редколегії 31.03.06

Ю. Нетесаний, аспірант.

ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВІ ГРУПИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні лише потужні фінансово-промислові групи сприяють модернізації застарілих виробничих засобів, підвищують конкурентоспроможність виробленої продукції. Взаємно вигідна співпраця держави та ФПГ може стати головним чинником для розбудови української економіки і сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни на макрорівні.

Today only powerful financial-industrial groups make modernization of out-of-date industrial means, raising competitiveness of made production. Mutually favorable cooperation of the state and FIG can become a primary factor for development of the Ukrainian economy and promote increase of competitiveness of the country at a macro level.

Одним із необхідних факторів формування ефективної ринкової економіки є активне влиття України у процеси міжнародної економічної інтеграції. Але системна криза в Україні протягом тривалого часу негативно вплинула на конкурентоспроможність вітчизняних виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ці тенденції особливо яскраво проявилися в умо-

вах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності української економіки і в процесі трансформації національної економіки.

Сьогодні реалії вітчизняної економіки зводяться до того, що лише великі і потужні підприємства в змозі конкурувати з іноземними виробниками. А системне об'єднання фінансових інститутів з промисловими під-

приємствами і утворення на цій основі фінансово-промислових груп дає змогу переобладнати застаріле обладнання і сприяє розвитку фінансових інститутів. Зараз перед економікою стоїть багато питань, які потребують негайного фінансування, а в умовах коли держава не в змозі фінансувати капіталомісткі проекти єдиним виходом може стати залучення ФПГ для вирішення таких завдань, як:

- залучення інвестицій у виробництво;
- запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження;
- перетворення АПК у високоефективний сектор економіки.

Звісно існує багато інших проблем але вони сьогодні є менш значущими для економіки нашої країни.

Основною метою залучення інвестицій у виробництво є модернізація та структурна перебудова виробничого потенціалу держави, окремих галузей, зниження його енерго та матеріалоємності, зменшення ціни, підвищення якості продукції, позитивно вплине на конкурентоспроможності українських товарів. Але задача полягає не лише у залучення та концентрації капіталу, а й у ефективному розміщенні залучених ресурсів. Завдання полягає в тому, щоб розробити і впровадити нові мотиваційні механізми інноваційного процесу, спрямованого на задоволення ринкового попиту.

Для подальшого розвитку української економіки можна використати вже розвинуті галузі які належать провідним фінансово-промисловим групам: металургійна, хімічна, машинобудівельна промисловості та інші. Коли найбільш рентабельні галузі працюють на максимумі своїх можливостей і приносять власникам не малі доходи є сенс поміркувати куди вкладати зароблені кошти. А враховуючи світову ринкову кон'юнктуру стає очевидним, що капітал буде працювати в Україні, даний процес призведе до технологічного оновлення інших сфер національної економіки, які поки що є менш рентабельними. Питання лише в тому, яким чином капітал працюватиме в Україні, враховуючи податковий тиск на підприємців скоріше за все капітал спочатку вивезуть за кордон, а потім знову ввезуть в країні у якості іноземних інвестицій.

Водночас слід активно сприяти розвитку венчурного бізнесу як одного з найважливіших елементів інноваційної системи. В даному випадку можливо відокремити певні підрозділи із складу ФПГ і якомога повніше реалізовувати потенціал малих і середніх підприємств, що займаються ризикованими науково-технологічними проектами. Від цього значною мірою залежить сучасне і майбутнє вітчизняної економіки.

Необхідно прискорити ринкові перетворень в паливно-енергетичній галузі, диверсифікація існуючих та пошук альтернативних джерел енергопостачання з урахуванням кон'юнктури світового ринку. Дане питання потребує спільної діяльності великого бізнесу та держави. Необхідно реформувати систему управління енергетичною галуззю, поєднавши інструменти державного регулювання та корпоративного управління, створення високоефективних вертикально інтегрованих паливно-енергетичних компаній. Скасування податкових та інших видів пільг, передбачених для окремих категорій споживачів енергетичних ресурсів і змусити боржників розрахуватися за використані енергоносії.

Сьогодні проблема розвитку та існування АПК займає провідне місце в забезпеченні продовольчої безпеки держави. Для вирішення проблем селян державі необхідно заохотити фінансово-промислові групи вкладати кошти у розвиток сільського господарства і сприя-

ти розвитку і зростанню обсягів аграрного виробництва, перетворення АПК у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки. Буде багатим село – обов'язково зростатиме добробут населення, а разом з ним і конкурентоспроможність інших галузей.

Нажаль залучення фінансово-промислових груп до вирішення продовольчих проблем обмежується лише однією ФПГ "Інтерпайп", але її допомога сільському господарству обмежується лише виробництвом сільськогосподарської техніки. Дана група є найбільшим власником аграрно орієнтованих підприємств в Україні, але це не є головним чинником її діяльності, а частка таких підприємств у загальній власності групи не значна. Зараз "Інтерпайп" володіє контролем над "Укragромашінвест" по різним даним до даного холдингу входить 38 підприємств виробників сільгосптехніки. Однією з причин купівлі даної виробничої галузі фінансово-промисловою групою є нагайна потреба диверсифікації бізнесу. А враховуючи те, що більшість напрямків уже поділені між іншими фінансово-промисловими групами, а єдиним вільним напрямком виявився саме аграрний, на якому група "Інтерпайп" за рік придбала 38 підприємств без будь-якого опору з боку інших ФПГ. Лише підкреслює, що на даний час бізнес зайняв усі ніші крім аграрної, вважаючи дану галузь економіки безперспективною. Для поліпшення ситуації необхідно швидко змінювати державну позицію, щодо участі фінансово-промислових груп у розбудові вітчизняного АПК.

Ми вже пройшли значну частину шляху до утвердження приватної власності на землю. Селяни стали власниками земельних паїв, однак отримані ними сертифікати не забезпечують реалізацію права володіння, користування та розпорядження приватною власністю на землю у повному обсязі. Дана ситуація є не припустимою в умовах ринкової економіки і зупинившись на півдорозі держава створила в краї несприятливі умови для розвитку аграрного бізнесу в країні. Основні завдання аграрної реформи виявилися не реалізованими. А без цього марно сподіватися на залучення в АПК серйозних інвестицій на його технічне та технологічне переоснащення, формування на селі реального власника, підвищення добробуту та соціального захисту сільських жителів [1, с. 48].

Сьогодні економіка України експортує 60 % виробленої продукції і проблема валютного курсу української гривні яка швидко посилює свої позиції на ринку не сприяє експортерам, чим дезорієнтують суб'єктів ринкової діяльності щодо прийняття стратегічних рішень.

Гострішає проблема відродження вітчизняного виробництва і водночас частішають спроби його подальшого надмірного державного регулювання. При цьому декларуються які завгодно причини його неконкурентоспроможності, окрім тих, що є справді принциповими і справжніми.

Головною причиною неспроможності нашого виробника конкурувати на зовнішньому і внутрішньому ринку є сповільнена ділова активність і, відповідно, низька якість продукції та послуг. Одну із провідних ролей в активізації ділової активності відіграє держава. Коли Уряд діє в рамках законів і не породжує інтриг підтримуючи ту або іншу сторону в корпоративних війнах, не чине тиску на бізнес адміністративними важелями, ділова активність в країні мобілізується.

Відсутність належної оцінки механізмів контролю за діяльністю виконавчої влади щодо виконання функцій, покладених на кожен з її органів у центрі і на місцях, створює умови для зловживань, розвитку корупції, хабарництва окремих чиновників. Зазначені вади суспільства з'являються внаслідок роз'єднаності передусім дій кожного з

органів виконавчої влади, дублювання їх функцій, недосконалої процесів прийняття управлінських рішень.

Нажаль нині існують лише суперечності між окремими фінансово-промисловими групами і державою, що проявляється у своєрідному конфлікті їхніх інтересів та породжує соціальну напругу. Це пов'язано з тим, що держава відразу намагається вирішити всі проблеми, як соціальні так і економічного характеру (збільшення доходів бюджету і збільшення видатків). Вибираючи соціальний напрямок держава іде шляхом "Робін Гуда", використовуючи адміністративні та фінансові засоби для збільшення дохідної частини бюджету. І в першу чергу ці дії впливають на бізнес, який є головною ланкою утворення ВВП, саме з цього моменту держава сама стає джерелом загроз для економічної безпеки. Якщо держава створює загрозу більшу ніж, ту небезпеку, від якої вона захищає, то зрозуміло, що така держава навряд чи викликати довіру. Більше того, вона не зможе бути представником національних економічних інтересів. Ситуація "скільки урядовців – стільки і різних розуміння національних інтересів" створює загрозу економічній безпеці України [2, с. 140].

Відсутність порядку та механізмів визначення загроз у системі забезпечення економічної безпеки, що призводить до не контрольованості соціально-економічної ситуації країни в цілому, неможливості об'єктивного визначення пріоритетів реформування економіки і, частіше, до реагування на події не з метою попередження їх надмірного загострення, а вже постфактум. За цих умов основна енергія виконавчої влади витрачається не на подолання причин, які провокують загрозливі явища, а на боротьбу з наслідками. Тому є доцільним зосередити зусилля на розробці системних критеріїв і порогових значень показників соціально-економічного становища

країни, а також системи контролю механізмів забезпечення утримання значень цих показників на достатньому, з точки зору економічної безпеки, рівні.

Необхідно визначитися яким шляхом виживатиме наша економіка. Через аграрний сектор, через легку і харчову промисловість, через підтримку наших галузевих-флагманів або через розвиток і підтримку вже сформованих і функціонуючих фінансово-промислових груп, які створюють найбільшу частку ВВП в країні.

Утворення промислово-фінансових груп, транснаціональних, а також горизонтальних та вертикальних холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів, технопарків тощо. У перспективі ці структури мають стати основою науково-технологічного та інноваційного процесу держави. Але державі необхідно визначитися з пріоритетами економічного розвитку нашої країни. Якщо вона зацікавлена у сталому розвитку то необхідно співпрацювати з тими фінансово-промисловими інститутами які вже існують і спільно ясно і прозоро збільшувати конкурентоспроможність України. Лише при взаємодії держави з фінансово-промисловими групами, можна розраховувати на швидкі позитивні зміни в економіці. До речі, в світовій практиці ці структури стали потужними генераторами науково-технологічного прогресу і збільшили конкурентоспроможність своїх товарів в декілька десятків разів.

Список використаної літератури: 1.Мінько О.А. "Проблеми і шляхи подолання кризи неконкурентоспроможності українських виробників в умовах глобалізації світового економічного середовища" // Контракти – 2003 – №4. 2.Економічна безпека держави. Підручник для службовців державного управління./ Під ред. проф. Б. Кравченко. Інститут державного управління й самоуправління при Кабінеті Міністрів України. – К., 1994.

Надійшла до редколегії 27.03.06

Д. Нікеенко, аспірант.
Інститут економіки НАН Белоруси (г. Минск).

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ В ВТО ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Обоснована актуальность вопроса о вступлении Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию. Выделены и проанализированы социально-экономические последствия такого присоединения для высокотехнологических отраслей. Даны рекомендации, позволяющие минимизировать негативные явления в этих отраслях после вступления.

Actuality of Republic of Belarus entering into World Trade Organization is proved. Socio-economic consequences of such joining for high-technological branches are extracted and analyzed. Recommendations allowing minimization of negative effects in these branches after entering are given.

Присоединение ко Всемирной торговой организации (ВТО) – один из центральных вопросов современной экономической политики Беларуси. В настоящее время нормами ВТО регулируется свыше 90 % всей мировой торговли товарами и услугами. Обсуждение этого вопроса в прессе и даже среди профессионалов фокусируется зачастую на узком круге проблем, связанных с частью конкретных условий присоединения. В действительности участие в ВТО – это намного более обширный вопрос, включающий принятие правительством Беларуси ряда серьезных обязательств в области внутренней и внешней экономической политики и законодательства на всех уровнях, которые окажут комплексное воздействие на социально-экономическое развитие страны [1].

Членство страны во Всемирной торговой организации означает, прежде всего, получение гарантий доступа на мировые рынки и избавление от дискриминационных мер в торговле. По отношению к Беларуси – не члену организации – на конец 2004 г. действовали 23 ограничения, а также меры в отношении экспорта 20 наименований белорусских товаров на 6 рынках. Ограничительные меры применяют в первую очередь США и Евросоюз. Ограни-

чительные санкции против Беларуси широко используются также Турцией и Украиной. Ежегодный ущерб от внешнеторговой дискриминации оценивается в 230-250 миллиардов долларов США [2]. Это только прямые убытки белорусских предприятий, косвенные же потери значительно больше. Очевидно, что отмена этих мер принесет Беларуси непосредственные краткосрочные выгоды. Кроме того, вступление в ВТО должно создать благоприятные правовые и экономические условия для развития производственной кооперации и иных форм коммерческого взаимодействия в научно-технической сфере – совместных предприятий, соглашений о совместном проведении исследований, в обмене объектами интеллектуальной собственности.

Однако – это только одна сторона медали. К примеру, исследуя эту проблему, Эндрю Роуз, профессор Школы бизнеса Хаас Калифорнийского университета, пришел к выводу, что соблюдение правил свободной торговли благотворно действует лишь на экономики стран, имеющих примерно одинаковый уровень развития. Участие в ВТО имеет различные последствия для развитых и развивающихся стран. Экспорт развивающихся стран имеет пре-

имущественно сырьевую направленность, в то время как импортируют они в основном высокотехнологичные товары. И импорт этот идет, как правило, из более развитых стран [3]. Подобная картина наблюдается и в экспортно-импортных отношениях Беларуси. Конечно, снятие таможенных барьеров стимулирует развитие товарооборота, однако увеличение товарооборота лишь усугубляет разницу в развитии экономик развивающихся и промышленно развитых стран. Таким образом нельзя умалчивать о том, что вступившие в ВТО страны, не готовые конкурировать на рынке, неизбежно ставят себя в такие условия, что уже не могут проводить структурные преобразования в экономике, развивать высокотехнологичные отрасли и осваивать новые технологии [4]. Более того, многие страны, и США в первую очередь, позволяют себе нарушать даже достигнутые договоренности. В уставе организации существует множество лазеек, позволяющих многим странам не соблюдать принципы соглашения, в то же время сохраняя членство. Поэтому без доминирующего положения отечественного производителя на национальном рынке, без структурированной и развитой экономики, без развития высокотехнологичных производств, без четкого представления о путях развития белорусской экономики вступление в ВТО представляется нецелесообразным.

Для Беларуси вступление в ВТО всегда оставалось желанной целью, поскольку белорусская экономика была и остается открытой, ориентированной в первую очередь на внешние рынки. Однако долгое время процесс вступления Беларуси в ВТО можно было охарактеризовать как вялотекущий. Скорее всего, одной из причин этого являлся тот факт, что 70 % торгового оборота Беларуси ориентировано на страны, которые пока не являются членами ВТО. Коль так, то в случае вступления в ВТО Беларуси не стоило ожидать заметного улучшения условий для ее внешней торговли – по крайней мере, в краткосрочной перспективе. Однако после того как наш основной торговый партнер Россия озвучила сроки своего присоединения к этой организации, которые укладываются в рамки ближайших двух лет, Беларусь была вынуждена значительно активизировать свою деятельность в данном направлении.

Тем не менее, на пути вступления нашей Республики в ВТО по-прежнему много преград. Необходимо трезво оценивать все позитивные и негативные моменты. Хотя говорить сегодня о последствиях присоединения Беларуси к ВТО можно лишь в приблизительном, оценочном плане, ибо для более точных расчетов надо знать условия присоединения, а они будут известны лишь к окончанию переговоров. Между тем, ряд исследований на эту тему проведен.

Несмотря на ряд сложностей, наблюдаемых в высокотехнологической сфере, Беларусь по-прежнему обладает значительными интеллектуальными ресурсами, квалифицированными кадрами и сохранила преемственность большинства научных школ. Вместе с тем, в силу целого ряда причин высокотехнологический комплекс пока не готов к успешному ведению конкурентной борьбы с ведущими мировыми производителями наукоемкой продукции, что особенно важно учитывать при рассмотрении вопроса о сроках и условиях присоединения нашей республики к Всемирной торговой организации.

Присоединение к ВТО обещает быть противоречивым для высокотехнологичных отраслей белорусской промышленности.

1) Замедление темпов технического развития в стране снизило долю их продукции в белорусском экспорте до опасно низкой величины. Удельный вес продукции высокой наукоемкости в общем объеме экспор-

та Республики Беларусь в 2004 г. составил всего 3 %, а доля Беларуси на мировом рынке наукоемкой продукции и вовсе мизерная. Это говорит о том, что в рамках ВТО в высокотехнологичной сфере мы являемся довольно слабыми конкурентами. Очевидно, что нельзя вступать в ВТО прежде, чем будет повышена конкурентоспособность основных высокотехнологичных отраслей промышленности, поскольку открытие рынков в соответствии с нормативами ВТО может окончательно подорвать позиции слабых производителей товаров и услуг. В то же время участие в этой организации позволило выйти на высокотехнологичные рынки многим странам, в том числе развивающимся, которые ранее вообще не имели научного потенциала [5]. И без участия в мировом разделении труда по правилам ВТО Беларусь обрекает себя на консервацию технической отсталости, сохранение непригодных в рыночных условиях форм организации и управления хозяйством.

2) Соглашения ВТО и механизмы урегулирования спорных проблем дают возможность приобретения знаний и опыта управления процессами международного трансферта и коммерциализации технологий, защиты прав интеллектуальной собственности, используемых в мировой практике, что снижает неизбежные потери в этой сфере [6, 7].

Одна из важнейших проблем инновационной сферы в Беларуси – институциональные условия развития, в том числе правовая основа белорусского рынка высоких технологий и интеллектуальной собственности (ИС), которая находится в стадии становления и продолжает развиваться. В Беларуси происходит массовое нарушение авторских прав зарубежных производителей программного обеспечения, пиратство в области аудио и видео продукции. На отставание Беларуси в области защиты ИС жалуются в настоящее время и производители многих отечественных товаров, как высокотехнологичных (производители программного обеспечения), так и традиционных (например, владельцы популярных торговых марок водки, сигарет, конфет). По оценкам юристов, из-за отсутствия внятной политики в области защиты прав интеллектуальной собственности страна в целом несет большие потери, хотя имеет возможность зарабатывать на этом ресурсе. Беларусь остается изобретающей страной, многие интеллектуальные продукты наших изобретателей и компаний пользуются спросом. Проблемы ИС решать придется, без этого не удастся ликвидировать общего технологического отставания, т.к. не удастся создать экономической основы, заинтересованности отдельных изобретателей, новаторов, компаний, создающих оригинальные идеи, продукты, инновационные решения. Законодательство, на основе которого надлежит строить эти мероприятия, должно базироваться на юридической системе, присущей белорусскому праву и международным принципам. Эти принципы известны мировой практике, и в значительной мере отражены в Соглашениях TRIPS (ТРИПС).

Однако подобная защита прав препятствует распространению наукоемких продуктов, технологий и культурных ценностей и не основан на увязывании защиты прав интеллектуальной собственности с либерализацией торговли, как это делает ВТО.

3) Снижение уровня импортных пошлин на ввозимые в Беларусь новейшие технологии, наукоемкие товары и услуги позволит относительно удешевить создание многих видов технически сложной продукции, в которой высок удельный вес зарубежных комплектующих.

Но при этом и конкурентные преимущества зарубежных товаров по сравнению с отечественными увеличатся, что может привести к вытеснению с рынка последних.

4) Мировая практика последних десятилетий доказывает, что членство в ВТО не препятствует проведению "прозрачной" промышленной и инновационной политики, допускает бюджетное субсидирование НИОКР, отраслевые, региональные и другие адресные льготы производителям наукоемкой и технически сложной продукции.

Однако вступление в ВТО не позволит Беларуси предоставлять бюджетные субсидии и тарифную защиту традиционно слабым, но критически важным отраслям, компаниям и производствам.

5) За счет внедрения в национальное законодательство общепринятых механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности, более надежной защиты иностранных инвесторов и их авторских прав повышается инвестиционная привлекательность страны. К примеру, за первый год членства Китая в ВТО прямые зарубежные инвестиции увеличились более чем на 30 %.

С другой стороны, прямые иностранные инвестиции в научную сферу Беларуси крайне малы, следовательно, увеличение общей массы инвестиций скорее всего практически не отразится конкретно на этой сфере. Ожидать прямых инвестиций в запущенные высокотехнологические отрасли промышленности также не приходится. Это в очередной раз подтверждает необходимость еще до вступления в ВТО перейти к новой модели внешнеэкономической политики, которая будет более эффективно защищать национальные интересы и интересы инвесторов.

Необходима также ясная позиция правительства по комплексу мероприятий, обеспечивающих приоритетность и формы государственной поддержки высоких технологий, в том числе наиболее перспективных. Беларусь должна максимально использовать все меры по стимулированию и поддержке отраслей высоких технологий, допускаемые ВТО.

Среди косвенных мер нетарифного характера, широко применяемых в практике стран-членов ВТО для поддержки таких отраслей, перспективными для использования в Беларуси являются:

- государственные закупки;
- государственное финансирование НИОКР (в том числе в компаниях частного сектора на доконтрактной стадии);
- прямое государственное финансирование программ производства технически сложной продукции военного назначения, включая разработку и производство продукции "двойного назначения";
- косвенное субсидирование программ НИОКР через налоговые и амортизационные льготы;
- создание особо привлекательных условий для иностранных инвестиций в производство технически сложной продукции, научную и информационную инфраструктуру;
- практика оффсетных соглашений по привязке импорта готовых изделий к встречным поставкам узлов и компонентов в рамках международной кооперации.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что на данном этапе и при существующих условиях функционирования вступление в ВТО является для высокотехнологической сферы Беларуси в целом нежелательным и может привести к ее вытеснению.

Однако существуют высокотехнологические секторы, для которых присоединение к ВТО может послужить толчком к динамичному развитию. Одним из них является сектор информационных технологий.

Одно из основных требований ведущих стран-членов ВТО состоит в присоединении стран-кандидатов к так называемым секторальным тарифным инициативам, в том числе к Соглашению по информационным технологи-

ям (Ministerial Declaration on Trade in Information Technology Products). Соглашение по информационным технологиям подразумевает снижение до нуля всех импортных пошлин и остальных тарифных торговых барьеров на оговоренную в Соглашении информационно-технологическую продукцию (компьютеры, полупроводники и комплектующие) для тех членов ВТО, которые подписываются под этим добровольным Соглашением [8].

Беларусь традиционно обладает значительным потенциалом в области обычных и высокоинтеллектуальных информационных технологий и ориентирована не только на российский рынок программного обеспечения, но и на американский и европейский рынки. Потенциал столь значителен, что Беларусь в состоянии влиять на темпы развития рынка программного обеспечения и информационных технологий в Восточной и Западной Европе, обеспечивая годовой объем работ по самым скромным подсчетам от 500 млн. до 1 млрд. долларов. При этом если индийские или китайские программисты готовят на экспорт полностью не более 5 % программ, предназначенных к продаже, то коллективы белорусских программистов или смешанные команды обеспечивают 100 % готовность к продаже написанных программ. Важное значение имеет географическое положение Беларуси, которое позволяет белорусским программистам работать с европейскими коллегами практически в одно и то же рабочее время.

Беларусь способна сделать рывок в области развития и экспорта информационных технологий, так как научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в этой области у нас продвинуты чуть ли не дальше чем даже в США и Японии. Но этот потенциал требует принятия соответствующих правительственных решений. В этом случае белорусские предприятия могли бы достичь превосходства в таких технологических нишах, как космос, спутниковая связь и лазерные технологии. Развивая свою информационную инфраструктуру, Беларусь может стать одной из ведущих стран в сфере электронной торговли. Интеллектуальный потенциал республики в Интернет-технологиях дает уникальную возможность отказаться от модели догоняющего развития и сделать мощный рывок вперед, став одним из европейских лидеров в экспорте программных продуктов, информационных технологий, транзите информации. Позднее влиться в этот процесс станет значительно труднее.

Однако при всех благоприятных предпосылках современное состояние информационных технологий в Беларуси весьма противоречиво. С одной стороны, наблюдается высокая активность, число информационных компаний растет, создана высокоразвитая инфраструктура сбыта и технического обслуживания. С другой стороны, комплектующие для сборки компьютеров и компьютерных сетей, периферийные устройства и базовые программные продукты ввозятся из-за рубежа. Отечественные разработки и производство вычислительной техники не выдерживают мировой конкуренции и фактически прекратились, экспорт практически отсутствует. Сотни мелких и десятки крупных предприятий по сбору компьютеров, разработке прикладных программ, интеграции компьютерных систем развиваются очень активно, используя импортное оборудование и комплектующие. При этом в настоящий момент в Беларуси ввозные таможенные пошлины на подобное оборудование составляют от 5 до 20 %.

В связи с вышесказанным не вызывает сомнений, что снижение ввозных таможенных пошлин на оговоренные в Соглашении товары приведет к положительным социальным и экономическим последствиям. При снижении ввозных пошлин неминуемо произойдет снижение цен на ком-

пьютеры и комплектующие, после чего они станут более доступны для широкого круга потребителей, информатизация общества пойдет более быстрыми темпами. Лучшая оснащенность предприятий современным информационно-технологическим оборудованием позволит производить более конкурентоспособную и экспортоориентированную продукцию. К тому же результаты, которые могут быть достигнуты посредством присоединения к данному Соглашению, полностью соотносятся с целями утвержденной правительством Беларуси государственной программы информатизации Республики на 2003-2005 года и на перспективу до 2010 года "Электронная Беларусь". Ее основной задачей является "формирование в стране единого информационного пространства как одного из этапов перехода к информационному обществу, обеспечивающего создание условий для повышения эффективности функционирования экономики, государственного и местного управления, обеспечения прав на свободный поиск, передачу, распространение информации о состоянии экономического и социального развития общества" [9]. За присоединение к Соглашению по информационным технологиям говорит и тот факт, что все вновь вступившие в ВТО страны, включая бывшие социалистические, воспользовавшись этим соглашением, резко повысили уровень своей информатизации. Поразительный пример – Эстония, которая вышла по этому показателю на первое место в Европе. Очевидно, что осуществление мер по присоединению к данному секторальному соглашению в Республике Беларусь является не только весьма перспективным, но и необходимым.

Выводы:

Высокие темпы роста мировой торговли наукоемкими товарами и услугами, интеллектуальной собственностью в конце XX начале XXI веков, появление новых стран экспортеров, а также постоянное расширение списка стран-членов, говорят об эффективности системы соглашений ВТО в сфере технически сложной продукции.

Использование многосторонних принципов, правил и норм регулирования торговли этими товарами и услугами в целом соответствует потребностям развития этого сегмента белорусской экономики. Учитывая специфические условия Беларуси, эффект от вступления в ВТО будет вариантным в зависимости от того, в какой степени в экономике страны будет востребована еще сохранявшаяся отечественная наука и как Беларусь сможет воспользоваться механизмами государственного стимулирования инноваций, разрешенными ВТО.

Стратегия и тактика присоединения к Всемирной торговой организации должны быть непосредственным образом связаны с решением задачи повышения конкурентоспособности белорусской промышленности, эффективная реализация которой требует консолидации усилий исполнительной и законодательной ветвей власти, делового и научного сообщества в рамках государственной стратегии экономического развития страны. Стержневым направлением этой стратегии должна стать переориентация национальной экономики с топливно-сырьевой специализации на производство наукоемких товаров и услуг с их выходом в перспективные ниши мирового рынка.

1. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2003. – 271с.
2. Прогноз социально-экономических последствий вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию. Аналитический доклад. – Мн.: Право и экономика, 2005. – 68 с.
3. Хмелев М. ВТО – оплот "несвободной" торговли. // Финансовые Известия. №112. 20.08.2003.
4. Кириллин А. Россия должна делать ставку на развитие внутреннего рынка. // Новая газета. №67. 13 сентября 2004.
5. К вступлению в ВТО. // Саратовская палата. №5. Октябрь 2002.
6. Россия на пути в ВТО. // Информационный бюллетень. № 1(8). Ноябрь 2002 – январь 2003.
7. Глазьев С. Перспективы высокотехнологичных отраслей в условиях присоединения России к ВТО. // ИС. Промышленная собственность. №9. 2002.
8. Ministerial declaration on trade in information technology products. Ministerial conference. Singapore, 9-13 December 1996.
9. Государственная программа информатизации Республики Беларусь на 2003-2005 годы и на перспективу до 2010 года "Электронная Беларусь". Постановление Совета Министров Республики Беларусь 27.12.2002 № 1819

Надійшла до редколегії 08.04.06

Є. Носова, аспірант.

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається роль маркетингових досліджень для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Досліджується етапи проведення маркетингового дослідження, описуються методи аналізу його результатів.

A role of marketing research in raising competitiveness of enterprises is considered. Stages of the marketing research are studied and methods to process the research outcomes are described.

Ключові слова: конкурентоспроможність, макросередовище, мікросередовище, маркетингове дослідження, гіпотеза цільового ринку, вибіркове дослідження.

Головною метою функціонування підприємства є генерування у довгостроковому періоді постійного потоку прибутків, чого можна досягти шляхом визначення та задоволення потреб споживачів. В умовах ринкових відносин ефективність діяльності підприємства, в першу чергу, залежить від його конкурентноздатності. Вона може бути оцінена як можливість ефективної господарської діяльності в умовах конкурентного ринку, що забезпечується всім комплексом засобів підприємства, одним з елементів якого є маркетингові дослідження.

Метою даного дослідження є статистичне оцінювання ролі маркетингових досліджень для підвищення конкурентноздатності підприємств. Досягнення мети вимагає визначення впливу елементів маркетингової стратегії підприємства на конкурентноздатність, а також методів, які мають використовуватись для оцінювання результатів.

Конкурентноздатність полягає у поєднанні інтересів споживачів (потрібна продукція з необхідними спожив-

чими властивостями, за оптимальною ціною) та виробників (прибуткова реалізація своєї діяльності при створенні продукції). Конкурентноздатність підприємства залежить від конкурентноздатності продукції, яку воно виробляє, під якою розуміється комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його відповідність умовам ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів.

Конкурентноздатність полягає також у відповідності товару конкретним вимогам споживачів не тільки за своїми якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, але і за комерційними та іншими умовами його реалізації (ціна, строки поставки, канали збуту, сервіс, гарантійне обслуговування, реклама) [1]. Критеріями конкурентноздатності товару є стабільність рівня якості, рівень новизни товару, його імідж, інформативність, витрати споживача на його експлуатацію.

Для досягнення та підтримання конкурентноздатності необхідно проводити маркетингові дослідження, які забезпечують керівництво підприємства необхідною інформацією стосовно ринкової ситуації, що необхідна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Їх проведення дозволяє обрати правильну стратегію на

ринку, підвищити ефективність діяльності підприємства, що, в свою чергу, дозволить максимізувати прибуток.

При розробці маркетингової стратегії необхідно дослідити внутрішнє та зовнішнє маркетингове середовище, яке, в свою чергу, складається з мікро- та макросередовища (рис. 1).

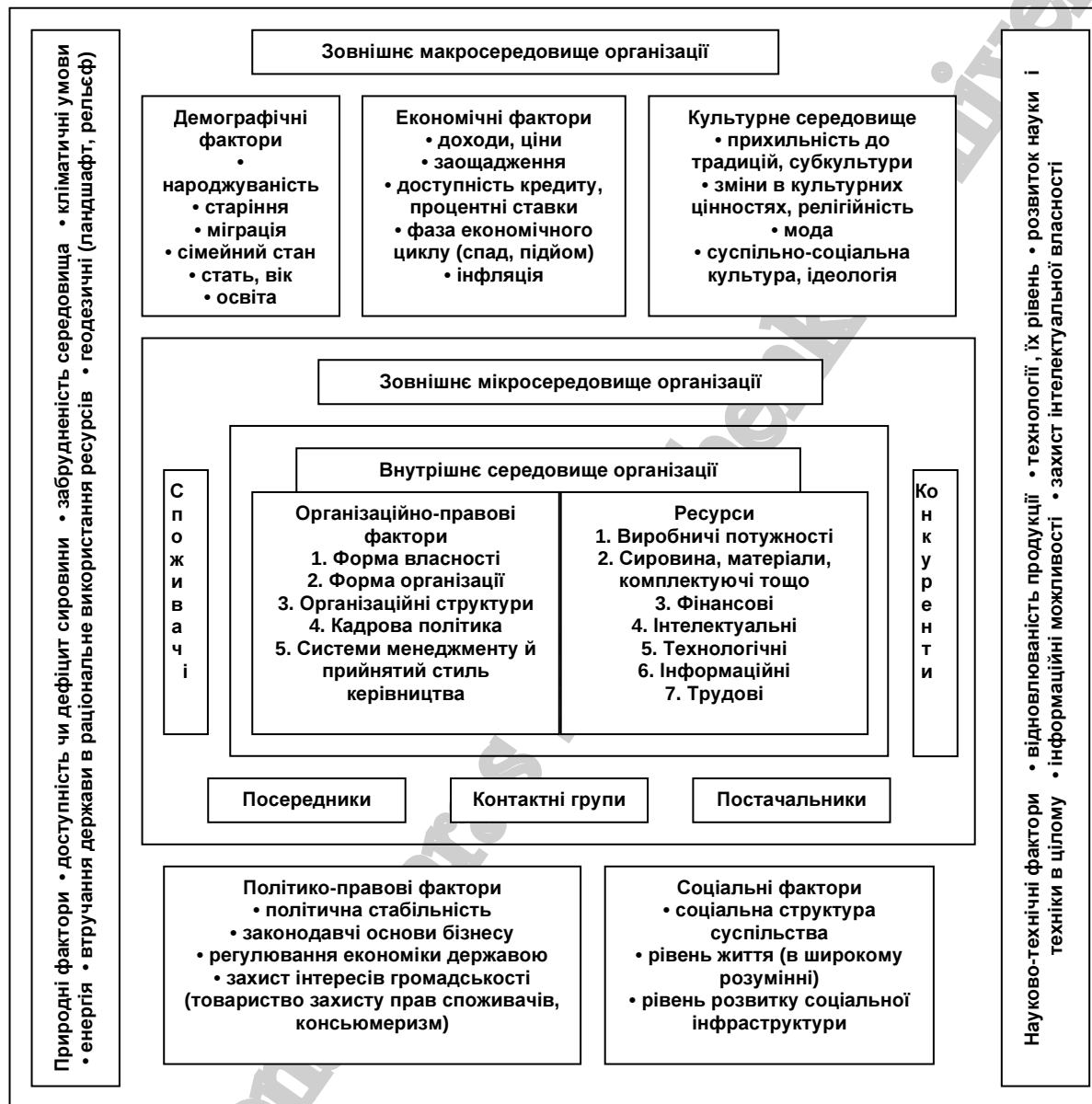


Рис. 1. Класифікація внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства

Зовнішнє макросередовище – це все, що відбувається навколо бізнесу, усе, що впливає на нього, але на що підприємство не може вплинути. Крім зазначених на схемі факторів макросередовища можна виділити формальні обставини, такі як повінь, ураган, пожежа та інші стихійні лиха.

Мікромаркетингове середовище – це елементи з оточення фірми, на які вона може безпосередньо впливати в процесі своєї роботи на ринку. Головними з них є споживачі, які поділяють на активних і потенційних, та конкуренти. Якщо підприємство працює на ринку виробничих товарів, його завданням є скоротити кількість конкурентів, а якщо це ринок масових товарів, і підприємство є виробником, його завдання – зробити так, щоб конкурентів взагалі не було.

Внутрішнє маркетингове середовище включає в себе фактори, на які підприємство може вплинути не виходячи за свої межі. Це фінансові можливості, виробничі можливості, люди, з якими працює підприємство.

Перелічені вище фактори впливають на діяльність підприємства та мають бути вивчені та враховані в ході маркетингового дослідження, а також наступного прийняття рішень за його результатами.

Для того, щоб маркетингове дослідження забезпечило очікуваний результат, який полягає у досягненні позитивного ефекту (зростання обсягу продажів, розширення кола споживачів, збільшення прибутку тощо) необхідно розробити план його проведення, тобто визначити його етапи.

Першим етапом маркетингового дослідження є формулювання гіпотези цільового ринку, яка буде переві-

рятися в його ході. Цей етап ще називають визначенням проблеми маркетингового дослідження. Для того, щоб правильно сформулювати гіпотезу необхідно володіти інформацією, що є у відкритих джерелах вторинної інформації стосовно зовнішнього маркетингового середовища. Вивчення цієї інформації допоможе з'ясувати, чи з'явилась нова можливість для бізнесу, яку необхідно перетворити в гіпотезу цільового ринку та на її основі побудувати маркетинговий проект.

Наступним кроком є перевірка того, наскільки підприємство готово до того, що воно декларує. Для цього необхідно провести аналіз мікросередовища та внутрішнього середовища фірми, тобто визначити слабкі та сильні сторони підприємства.

Тільки після цього можна починати формулювання гіпотези цільового ринку. Практика показує, що це досить складний процес. Гіпотеза являє собою відповіді на питання що, кому, де, коли й по якому каналу продавати (таблиця 1).

Таблиця 1. Процес визначення гіпотези цільового ринку

Питання	Відповідь
"що"	необхідно визначити факт та аргумент. Якщо це товарний маркетинг, то факт – це товар, аргумент – його об'єктивна властивість. Наприклад, факт – вода, аргумент – газувана. Якщо це маркетинг задоволення потреб, то факт – це пропозиція, а аргумент – для чого ми її робимо. Факт – продаж побутової техніки, аргумент – безкоштовне підключення та доставка
"кому"	треба описати сегмент цільового ринку підприємства, тому що гіпотеза цільового ринку складається посегментно. Тобто, необхідно дати відповідь на питання, що собою являє сегмент, включаючи його соціо-демографічні характеристики. Якщо це кінцевий споживач, то це такі соціо-демографічні характеристики, як стать, вік і платоспроможність. Якщо це товари промислового виробництва, опт або послуги, які не призначені для кінцевих споживачів, то це місце розташування підприємства, кількість працюючих і обсяг передбачуваного замовлення. Споживачів можна розділити на два види – на покупців в користувачів. Іноді це одна людина, а іноді ні. У них різна мотивація, тому гіпотеза цільового ринку повинна бути складена для них обох, тобто бути різною для покупця та для користувача.
"де"	передбачає визначення в якій країні, області, місті або районі буде відбуватися комплекс маркетингу
"коли"	проміжок часу, коли це буде здійснюватись. Наприклад, сьогодні, завтра, постійно, протягом I кварталу
"по якому каналу"	мається на увазі канал реклами, який буде використовувати. Це може бути радіо, телебачення, друковані видання. Крім цього, визначається час виходу реклами, її тривалість, термін проведення, кількість повторів тощо

Детальні відповіді на перелічені вище питання дають можливість правильно сформулювати гіпотезу цільового ринку, тобто в тому вигляді, у якому вона може перевірятися в маркетингових дослідженнях. Від того, як вона буде прописана залежить настільки докладно вона може бути перевірена, що, в свою чергу, впливає на зменшення невизначеності при розрахунку цільового ринку.

Мінімальні маркетингові дослідження – це перевірка гіпотези цільового ринку (дослідження для ідентифікації проблеми), а розширені – перевірка гіпотези цільового ринку (дослідження для розв'язання проблеми).

Відповідно до результату та виду інформації, яка отримується в ході маркетингових досліджень, їх можна поділити на два види: кількісні та якісні [2, с.223]. Якісні використовуються для визначення тенденцій на споживчому ринку. В процесі їх здійснення проблема вивчається на основі декількох попередніх думок стосовно очікуваних результатів дослідження. Вони дають можливість зрозуміти суть та основні параметри проблеми, розробити підхід до її розв'язання. Ці дослідження можна використовувати в ситуаціях невизначеності, які виникають, коли кінцеві результати значно відрізняються від очікуваних. Вони проводяться на основі невеликих нерепрезентативних вибірок, а дані аналізуються нестатистичним способом. Якісні дослідження використовуються для попереднього аналізу, тому їх результатом є початкове розуміння проблеми.

Кількісні дослідження використовуються для наступного оцінювання даних, наприклад, обсягу ринку, ефективності рекламної кампанії, її бюджету, результатів тощо. В його ході виявляються закономірності на основі аналізу великих репрезентативних вибірок з використанням статистичних методів. Результати цих досліджень можуть бути використані для розробки рекомендацій відносно поведінки підприємства на ринку. Кількісні дослідження дають можливість зрозуміти, у скількох людей сформована потреба, а якісні – чи вона сформована взагалі.

Наступним етапом маркетингового дослідження є визначення методу збирання первинної інформації [3, с.128]:

1. Опитування. Це найбільш гнучкий і найбільш дорогий спосіб збору даних, коли на підставі відповідей на питання анкети робляться розрахунки та висновки.

2. Експеримент, коли частину споживачів поміщають в умови, що змінилися. В більшості випадків змінюється один з чинників. Експеримент проводиться досить рідко, тому що його важко влаштувати таким чином, щоб не нанести шкоди компанії, якщо він дасть негативний результат.

3. Спостереження передбачає спостереження за природним ходом подій. В основному це спостереження в торговельних точках за поведінкою споживачів.

4. Моделювання, в ході якого будується спрощена модель реальної ситуації на ринку.

5. Аналіз аналогічних ситуацій.

На наступному етапі визначається спосіб формування репрезентативної вибірки. Це вимагає попередньої відповіді на три питання: кого потрібно опитувати (це прописано в гіпотезі цільового ринку), скільки осіб опитувати (визначення розміру вибірки), за яким критерієм потрібно включати опитуваних у вибірку, або яка структура вибірки (вибір методу вибіркового відбору). Використання статистики на цьому етапі дає можливість визначити середню, граничну та відносну помилку вибірки, а також довірчий інтервал для генерального середнього з певним рівнем ймовірності. Крім цього, на основі попереднього визначення допустимої помилки можна розрахувати обсяг вибірки. Після цього можна почати збір первинної інформації, використовуючи один з визначених раніше методів збору.

Отримана інформація має бути узагальнена та проаналізована з метою підготовки звіту про результати маркетингового дослідження, на основі якого і будуть прийматись управлінські рішення, від якості та правильності яких залежить конкурентноздатність підприємства. Для узагальнення інформації необхідно використовувати метод статистичного групування, а для аналізу – здійснювати розрахунок показників динаміки, відносних величин структури, координати, порівняння, інтенсивності тощо. Аналіз також передбачає визначення взаємозв'язків та взаємо-

залежностей між даними, для чого використовуються такі методи, як регресійний, кореляційний, дискримінантний, дисперсійний, коваріаційний, факторний, кластерний тощо. Можливість застосування того чи іншого методу залежить від того, які шкали використовуються для виміру даних та від завдань, які ми ставимо перед аналізом.

Останнім кроком є оцінювання якості проведеного дослідження, для чого необхідно здійснювати аналіз наслідків практичного застосування його результатів в діяльності підприємства. Оскільки керівництво витрачає великі кошти на проведення маркетингового дослідження, його цікавить, в першу чергу, віддача від нього. Можна виділити три методи для здійснення такого аналізу:

- аналіз динаміки результатів, які можуть виступати у формі прибутку, обсягу продажу, кількості споживачів тощо;
- аналіз витрат на реалізацію маркетингового плану (чи покриваються витрати за рахунок приросту доходів);
- аналіз витрат на проведення маркетингового дослідження та порівняння їх з отриманим приростом результатів.

Оскільки на результати діяльності підприємства впливає багато факторів, не всі вони можуть бути викликані здійсненням тих чи інших маркетингових дій. Для виокремлення ефекту впливу саме маркетингових заходів, необхідно використовувати статистичні методи:

- факторний аналіз, який дозволяє визначити вплив кожного окремого фактору на результат. Його можна використовувати при розробці товарної стратегії для визначення характеристик торгівельної марки, що впливають на вибір споживачів; при розробці рекламної стратегії для досягнення розуміння, яким передачам віддають перевагу споживачі цільового ринку; при розробці стратегії ціноутворення для визначення характеристик споживачів, чутливих до ціни;
- кореляційний аналіз, який використовується для перевірки щільності зв'язку між двома метричними змінними, або для визначення міри залежності між двома змінними при фіксованому чи скоригованому впливі інших змінних. Наприклад, можна визначити, наскільки сильно пов'язаний обсяг продажів з витра-

тами на рекламу; чи існує зв'язок між часткою ринку та кількістю торгівельного персоналу тощо;

- регресійний аналіз, який використовується для встановлення форми та вивчення зв'язків між метричною залежною змінною та однією чи декількома незалежними змінними. Наприклад, за його допомогою можна відповісти на питання, якою мірою варіація обсягів продажу пояснюється витратами на рекламу, якою мірою варіація частки ринку пояснюється кількістю торгівельного персоналу, якою мірою обумовлює відношення споживачів до якості товару ціна цього товару.

Тобто статистичні методи дозволяють визначити наскільки ефективним виявився розроблений для певного сегменту комплекс маркетингу та оцінити вплив кожного елементу.

Виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що використання маркетингу на підприємстві та проведення маркетингових досліджень сприяє підвищенню його конкурентоздатності, оскільки надає підприємству переваги над його конкурентами. Його здійснення потребує використання відповідних методів статистики для планування та організації вибіркового дослідження, узагальнення первинної інформації, а також її аналізу, тобто визначення характеристик стану ринку, розробки прогнозу його розвитку, надання висновків щодо необхідності певних дій. По завершенні маркетингового дослідження використання певних статистичних методів необхідне для оцінювання його ефективності. Зокрема, їх використання дозволяє виокремити саме вплив наслідків маркетингового дослідження з усієї сукупності факторів, які впливають на зміну результату діяльності.

1. Савченко С. Конкурентоздатність підприємства // Науковий вісник Національної академії ДПСУ. – №3(17). – 2002. – с.9-13. 2. Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ статистических данных. – К.: ООО "ТИД "ДС", 2002. – 768с. 3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. – К.; М.: СПб.: Видавничий дім "Вільямс", 1998. – 262с. 4. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. – СПб: Питер, 2001. – 651с. 5. Светлов А.Г. Оценка конкурентоспособности масложировых продуктов // Маркетинг в России и за рубежом. – №3. – 2004. – с.88-93.

Надійшла до редколегії 11.04.06

О. Сірик, аспірант.

ВПЛИВ ПРИВАТИЗАЦІЇ ВАТ "КРИВОРІЖСТАЛЬ" НА СТАН УКРАЇНСЬКОГО ТА СВІТОВОГО РИНКІВ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ

Статтю присвячено дослідженню впливу приватизації ВАТ "Криворіжсталь" на стан українського та світового ринків чорних металів. Визначено місце "Криворіжсталі" на українському та світовому ринку, фактори конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано поточні позиції корпорації "Mittal Steel" на світовому ринку та їх можливі зміни з купівлею "Криворіжсталі". Прیدілено уваги дослідженню процесів концентрації на світовому ринку сталі.

The article is dedicated to the analysis of influence of the JSC "Krivorizhstal" privatization on the Ukrainian domestic steel market and the world steel market. The place of "Krivorizhstal" on the Ukrainian and world steel markets, factors of company competitiveness were defined. The current positions of the "Mittal Steel" company on the world steel market and possibilities of their changes were analyzed. Attention was also paid to the concentration processes on the world steel market.

Ключові слова: приватизація, ринок чорних металів, концентрація ринку, конкуренція

Постановка проблеми. 24 жовтня 2005 р. було проведено конкурс з продажу 93,02 % акцій одного з провідних українських металургійних підприємств – ВАТ "Криворіжсталь". За контроль над підприємством змагалися три підприємства: ТОВ "Смарт-Груп" (м. Дніпропетровськ), Консорціум "Індустріальна Група" та "Mittal Steel Germany GmbH". Перемогу у конкурсі отримала компанія "Mittal Steel Germany GmbH", що входить до найбільшої світової сталеливарної групи – "Mittal Steel".

Дослідження наслідків події є дуже актуальним питанням: чорна металургія є однією з ключових галузей економіки України, і приватизація одного з найбільших

підприємств буде мати наслідки як для ринку сталі, так і для всієї економіки держави. Крім того, "Криворіжсталь" є виробником, який належить до тридцяти провідних світових виробників металопрокату, а отже, придбання підприємства найбільшою світовою сталеливарною корпорацією буде також мати вплив на стан світового ринку сталі.

Аналіз досліджень та публікацій. При цьому, значна кількість потенційних покупців у торгах та часові обмеження (компанії могли подавати заявки на участь до 17-го жовтня 2005 р.), значно ускладнювали проведення дослідження наслідків покупки "Криворіжсталі" одним з претен-

дентів. Також, майже до початку конкурсу неможна було відкидати можливості того, що підприємство взагалі залишиться у державній власності. Таким чином, розробка проблеми сьогодні обмежується, в першу чергу, публікаціями в діловій пресі, де основної уваги приділяється організаційним проблемам конкурсу та його результатами для державного бюджету України, тощо [1].

Цілі та завдання. Метою дослідження є вивчення впливу придбання BAT "Криворіжсталь" компанією "Mittal Steel" на стан внутрішнього українського та світового ринків чорних металів. Проведення такого аналізу вимагає висвітлення таких основних питань: 1) дослідження позицій BAT "Криворіжсталь" на українському металоринку, місця підприємства на ринку та в окремих його сегментах; 2) дослідження позицій BAT "Криворіжсталь" на світовому ринку чорних металів; 3) характеристика компанії "Mittal Steel" та її місця на світовому металоринку; 4) аналіз можливих змін на світовому та українському ринку.

Виклад основного матеріалу. Приватизація "Криворіжсталі" викликала значний інтерес в потенційних інвесторів. Підприємство має унікальну конфігурацію факторів конкурентоспроможності, що дозволяють йому впевнено почуватися на сучасному ринку сталі. У складі підприємства працюють власні сировинні підрозділи, що забезпечують виробництво коксом та залізорудною сировиною [2]. Географічне розташування в центральній частині України полегшує поставки сухопутним транспортом покупцям як на внутрішній ринок, так і до ЄС, Росії. Близьке розташування портів, дозволяє з низькими витратами здійснювати транспортування морським транспортом.

В результаті, перед своїми конкурентами в Російській Федерації (передовсім: "Северсталь" "Магнітогорський МК", "Мечел", "Євразхолдинг") "Криворіжсталь" має кращий та дешевший доступ до ринків європейської частини РФ, Євросоюзу, Середземноморського регіону та Близького сходу. Порівняно з турецькими міні-металургійними підприємствами, розташованими ближче до ринків збуту, інтегроване виробництво, при високих цінах на металобрухт, забезпечує кращу структуру собівартості продукції. Ці фактори, а також активізація процесів інтеграції та концентрації на світовому ринку (купівля підприємства компанією "Arcelor", зрівнювало її виробничі потужності з "Mittal Steel", "Mittal Steel" – посилювала свої позиції на ринку, російські компанії виводило з другої десятки світового рейтингу до першої, українські промислові групи – з третьої десятки провідних виробників до другої), обумовили значний інтерес до українського виробника та досягнуті в результаті торгів рекордні результати приватизації.

Загалом, за даними ПГО "Металургпром", BAT "Криворіжсталь" є найбільшим українським виробником сталі. За підсумками 2004 р. підприємство випливило 7,1 млн. т сталі та 6,1 млн. т готового металопрокату. Доля компанії у загальній структурі українського виробництва цих видів продукції становить відповідно 20,4 % та 18,4 %. Підприємство сьогодні є основним українським виробником арматури та катанки: на ці види продукції звичайно припадає більше 80 % виробничої програми підприємства. Основним конкурентом "Криворіжсталі" на внутрішньому ринку є "Макіївський МК" (контролюється "Старт-Груп"), проте підприємство тривалий час працює не на повну потужність (у 2004 р. виробництво готового прокату склало 0,6 млн. т (2 % українського виробництва), за підсумками 9 міс. 2005 р. – 0,3 млн. т (1,3 %)). Зараз неможливо оцінити наслідки модернізації роботи підприємства, проведеної у квітні – серпні 2005 р. Однак, за експертними оцінками виробництво катанки, арматури та профілів на "Макіївському МК" може зрости до 1,8 млн. т/рік, що значно підвищить конкуренцію на ринку.

Ще один конкурент – "Єнакіївський МЗ" (контролюється групою СКМ), має у своєму складі потужності з виробництва катанки, однак продукція випускається в обмеженій кількості (підприємство фокусує свою роботу на напівфабрикатах) та з нижчими якісними характеристиками.

В структурі світового ринку сталі на "Криворіжсталь" припадає близько 0,7 % виробництва [3, с.2-3] і займає 30 позицію в світовому рейтингу підприємств-виробників, який щорічно публікується Міжнародним інститутом чавуну та сталі (IISI). Слід зазначити, що з процесами концентрації та нарощування виробництва сталі в світі позиції "Криворіжсталі" в рейтингу постійно погіршуються: в 2003 р. підприємство було на 28 місці, в 2002 р. – на 27, в 2001 – на 25. Основними зовнішніми ринками збуту традиційно є країни Близького Сходу та Північної Африки. Доступ на ринок Євросоюзу обмежується квотою, в США щодо української арматури та катанки діють антидемпінгові заходи, роботі в країнах Південно-Східної Азії заважають високі транспортні витрати та конкуренцію з боку міні-металургійних підприємств. При цьому слід зазначити, що з огляду на географічне розташування та наявність у складі підприємства сировинних підрозділів (виробництво коксу та залізорудної сировини) "Криворіжсталь" має суттєві конкурентні переваги. Комбінат розташований близько до кордонів з Російською Федерацією та ЄС, портів Чорного моря (географічне розташування є більш вигідним, ніж у російських меткомбінатів). Структура собівартості виробництва на підприємстві є кращою ніж у турецьких міні-металургійних підприємств (за рахунок більш вигідного географічного положення є основними конкурентами у Середземномор'ї), які працюють в умовах дефіциту металобрухту.

"Mittal Steel" за підсумками 2004 р. стала одним з найбільших світових виробників сталі (за фізичними обсягами випуску продукції корпорація поступалася лише компанії Arcelor). Виробництво на підприємствах, що входять у "Mittal Steel" становило 42,8 млн. т. Проте, в 2005 р. відбулося злиття "Mittal Steel" з "International Steel Group" (16,1 млн. т сталі виробництва, 12 місце світового рейтингу). В результаті сукупне виробництво на підприємствах "Mittal Steel" збільшилося до майже 60 млн. т, доля на ринку сягнула 5,5 %. За даними "Mittal Steel", до її складу входять підприємства у 14 країнах світу [4]. При цьому, близько 60 % реалізації продукції припадає на Північну та Південну Америки та Європу, тобто компанія працює на інших ринках ніж Криворіжсталь.

Висновки. Для українського внутрішнього ринку придбання "Криворіжсталі" компанією "Mittal Steel" не несе великих змін (табл. 1)

Близько 80 % продукції комбінату традиційно експортувалося. На внутрішньому ринку "Криворіжсталь" намагалася працювати з прямими споживачами та переробниками продукції, певні проблеми з закупкою сировини можуть виникнути в українських метизних підприємств, чие становище на ринку прямо залежить від ціни "Криворіжсталі" на катанку, і, сьогодні невідомо якою буде політика "Mittal Steel" при поставках на внутрішній ринок для цих підприємств. Додатково, купівля комбінату іноземною корпорацією може загострити конкурентну боротьбу між внутрішніми виробниками в окремих сегментах ринку. Тобто, загалом не можна виділити значних негативних впливів приватизації на стан українського ринку чорних металів.

Прихід великого іноземного інвестору може скоріш позитивно вплинути на стабільність роботи підприємства, принести нові стандарти управління у галузь, сприяти розвитку конкуренції. Можливим також є збільшення виробництва сталі в Україні – за попередньою інформацією "Mittal Steel", корпорація планує збільшити виробництво на "Криворіжсталі" з 6-7 млн. т до 10 млн. т [5, с. 2].

Таблиця 1. Основні наслідки приватизації БАТ "Криворіжсталь" для українського та світового ринків чорних металів

Український ринок

- Прихід на ринок потужного міжнародного підприємства зі світовими стандартами управління
- Посилення позицій "Криворіжсталі" в українському виробництві сталі, розширення можливостей модернізації підприємства, диверсифікації виробництва (плани щодо випуску товстолистового прокату)
- Зростання конкуренції між українськими металургійними підприємствами на ринку сировинних ресурсів через можливе збільшення виробництва
- Посилення конкуренції на українському експортному ринку
- Ризики через можливі зміни збутової політики "Криворіжсталі" для українських переробників окремих видів металопрокату

Світовий ринок

- Посилення позицій на світовому ринку компанії Mittal Steel
- Підвищення концентрації на ринку та збільшення ринкової влади
 - Можливий переділ на світових ринках збуту за рахунок реалізації продукції через збутову мережу Mittal Steel (раніше практично вся продукція реалізовувалася через Leman Commodities SA та Steelex SA)
 - Зміни у балансі попиту/пропозиції на ринках Близького Сходу та Північної Африки
 - Можливе покращення доступу для української продукції на ринки ЄС та США за допомогою збутової мережі та лобіювання Mittal Steel

На світовому ринку зміни можуть бути більш значними: 1) підвищиться концентрація ринку (базуючись на даних 2004 р. доля "Mittal Steel" зростає до 6,2 %, Arcelor має 4,4 %, третя компанія рейтингу – 3 %); 2) зростає ринкова влада, можливості стратегічного маневрування та управління товаропотоками "Mittal Steel" в Європі, Північній та Південній Америці, де сконцентровані підприємства корпорації; 3) можливим є покращення умов доступу української продукції на ринки ЄС, США та Росії за допомогою лобіювання "Mittal Steel".

З огляду на результати дослідження **важливими подальшими напрямками досліджень** є вивчення структури, стану конкуренції та процесів концентрації на світовому ринку сталі, а також дослідження корпоративних політик провідних світових підприємств виробників сталі, що впливають на стан конкуренції на ринку.

1. Подольняк В. Баснословная цена // Металл, №10 (70), 2005, с. 4-9.
2. Офіційна інтернет-сторінка БАТ "Криворіжсталь": <http://www.kggmk.dp.ua/index.html>. 3. World Steel in Figures: 2005 edition. – ISSI, 2005, 21 p. 4. Офіційна інтернет-сторінка Mittal Steel Company: <http://www.mittalsteel.com>. Mittal News Release: Mittal Steel Company Acquires a 93 % Stake In Kryvorizhstal In Ukraine
надійшла до редакції 14.04.06

І. Якимова, аспірант.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкрито та охарактеризовано особливості ринку високих технологій, визначено тенденції його розвитку. Розглянуто альтернативні варіанти та можливості подальшого розвитку українського сектору високих технологій у контексті світового ринку.

The article discovers the features of the market of high technologies, shows the basic tendencies of its development. Alternative variants and opportunities of the further development of the Ukrainian sector of high technologies in a context of the world market are considered.

Одним із факторів економічного зростання будь-якої країни, і України зокрема, є активізація міжнародного та внутрішнього розвитку технологій. Сучасні тенденції глобалізації економік та ринків сприяють залученню держав до інтенсивного розвитку та обміну науково-технічними досягненнями, розширенню ринків збуту науково-технічної продукції та впливу даного сектору на соціально-економічне становище країн в цілому. Майбутній успіх технологічно орієнтованих країн та компаній значною мірою залежить від їхньої здатності впроваджувати інновації, тобто прискорювати трансформування нових ідей та концепцій в успішні товари/послуги, що здатні будуть задовольняти потреби внутрішніх та зовнішніх ринків. Невід'ємною передумовою є кваліфіковане управління технологічними змінами та бізнес-процесами як на мікро-, так і на макrorівнях за умов швидких змін ринкового середовища, коли час впровадження та реалізації ринкових операцій є визначальним фактором успіху.

Початок ХХІ століття показав важливість розвитку технологічного сектору – сьогодні рівень та динаміка розвитку сфери технологій визначає межі між багатими та бідними країнами, становить основу стійкого економічного зростання. Зокрема, як показує практика, у розвинених країнах сектор високих технологій займає домінуючу частину структури ВВП, потіснивши аграрний та індустріальний сектори економіки, частка яких дедалі зменшується. Таким чином, якщо країна прагне зайняти стійкі позиції на світовому ринку, вона має обрати напрям розвитку, який буде характеризуватися високою

часткою наукомістких технологій та галузей у загальній структурі народного господарства.

Ринок високих технологій відзначається високою динамікою розвитку, що відображається у постійному виникненні нових технологічних напрямків. У зв'язку з цим актуальною ціллю для України є розвиток сектору високих технологій, зайняття своєї ніші на даному ринку та закріплення в її межах стійких конкурентних позицій. При цьому важливою задачею є визначення курсу на впровадження таких технологій, що здатні успішно конкурувати в умовах глобальної економіки та стати рушійною силою розвитку країни.

Реалізувати дані можливості можливо, передусім, за рахунок підтримки української галузі high-tech. Основними напрямками такої підтримки є вдосконалення законодавчої бази та створення умов для розвитку інформаційних технологій всередині країни, створення та укріплення інфраструктури, зокрема спеціалізованих технопарків, забезпечення умов для подальшого росту експортного потенціалу українських компаній та міжнародного авторитету галузі, розширення участі українських компаній у зарубіжних виставках та інших маркетингових заходах, пропаганда технічних можливостей та досягнень української галузі високих технологій закордоном тощо.

Розглядаючи поняття високих технологій, необхідно звернути увагу на його сутність. Хоча у літературі немає чіткого тлумачення даного терміну, він широко використовується у багатьох галузях промисловості та суспільного життя. Разом з тим, загально прийнятим

вважається, що розробка, товар або послуга відноситься до розряду високих технологій, якщо частка науково-дослідних та конструкторських робіт у собівартості продукції становить не менше 10 %. Зважаючи на об'ємність поняття ринку високих технологій, для аналізу даного питання з практичної точки зору зосередимо нашу увагу на одній із складових даного ринку – секторі інформаційних технологій (ІТ-технологій).

Слід зазначити, що темпи становлення сектору інформаційних технологій в Україні значно перевищують загальні темпи розвитку економіки (ІТ-послуги – 21 %, галузь програмного забезпечення – 17 %, загальний ріст – 7 %). Одним із найбільш прибуткових об'єктів інвестування залишається вітчизняний сектор програмного забезпечення, де українські фахівці набули значного досвіду виконання західних замовлень. При цьому проблемним моментом є те, що український ринок у своїй більшості орієнтований на проміжні замовлення, тобто виконує частину завдання західних компаній. В результаті цього, рішення більшості компаній продаються західними замовниками під своїми торговими марками, при цьому у більшості випадків український розробник навіть не має права згадувати дані проекти у своєму порт фоліо. Таким чином, близько 70-80 % українських розробок не ідентифікуються західними замовниками як зроблені в Україні. Що стосується найбільш прибуткового напрямку сортового бізнесу – продажу готових програмних продуктів – то на 2004 рік продуктова модель складала не більше 10 %, а до кінця 2005 року прогнозується зростання до 35 % [5].

Загалом, український ринок високих технологій знаходиться у фазі активного становлення. Проте для забезпечення конкурентних позицій потрібно усвідомлювати необхідність консолідації зусиль компаній в Україні та кооперації з розробниками Росії і Білорусі. Незважаючи на загальне зменшення ринку високих технологій у 2003 році, українська індустрія high-tech перебуває на стадії розвитку. Її учасники усвідомили свої сильні сторони та почали працювати над консолідацією та міжнародним просуванням галузі: були сформовані бізнес-консорціуми та об'єднання компаній у сфері high-tech. Експортний ІТ-сектор української економіки є таким, що найбільш динамічно розвивається. За даними венчурної інвестиційної компанії "Техінвест", зростання об'єму української експортної індустрії у 2004 році склало 57 % – з 70 млн. доларів (2003 рік) до 110 млн. доларів (2004 рік), що значно перевищило прогнозовані показники. За прогнозами на кінець 2005 року об'єм експорту української галузі інформаційних технологій становитиме 165 млн. доларів (50 % зростання) [3].

На даному етапі для української галузі інформаційних технологій ключовим пріоритетом є розбудова зарубіжних маркетингових каналів. Також прогнозується значне зростання інтересу закордонних інвесторів до українських підприємств, що працюють у сфері інформаційних технологій, та міжнародна комерціалізація їх продуктів. Разом з тим, негативно на розвиток експортно-орієнтованої ІТ-галузі впливає те, що інформація про досягнення і конкурентні переваги української галузі високих технологій на міжнародному (а також і на внутрішньому) ринку практично відсутня; немає державної програми підтримки даної галузі.

На прикладі функціонування та розвитку української галузі інформаційних технологій можна побачити, що більшість українських компаній працюють на світовому ринку високих технологій за схемами аутсорсингу, тобто виконують проміжні роботи на замовлення західних компаній. Для подальшого розгляду питання доцільно зупинитись на визначенні даного поняття. У широкому сенсі аутсорсинг – це ресурсна альтернатива, яка включає пере-

давання виконання неосновної бізнес-діяльності чи функцій, які традиційно виконуються персоналом компанії та з використанням ресурсів компанії, зовнішньому постачальнику [6]. Аутсорсинг – це стратегія, згідно з якою компанія не розпорошує власних ресурсів на неосновний бізнес, а винаймає за контрактом одного чи кількох постачальників послуг, які, забезпечуючи потреби клієнта, надалі стають цінними бізнес-партнерами.

Як і будь-який бізнес-процес, аутсорсинг має як переваги, так і недоліки. Позитивний вплив аутсорсинг може мати і для компанії, яка передає частину своїх функцій зовнішньому партнеру, і для компанії, яка приймає на себе дані функції. Найочевиднішими перевагами використання аутсорсингу є зниження витрат та кращий контроль операційних коштів, звільнення ресурсів для інших цілей або розвитку нових напрямків, прискорення швидкості процесів у компанії та підвищення гнучкості, розподіл ризиків та підвищення концентрації зусиль компанії на основній діяльності. Компанія, що приймає на себе ряд функцій, отримує переваги в тому, що має можливість більшою мірою завантажити свої виробничі потужності та поступово розширювати свою діяльність у рамках спеціалізації.

Проте більш глибокий розгляд процесів аутсорсингу у глобальному контексті дає можливість виявити і ряд недоліків. Зокрема, у рамках аутсорсингу компанії переважно передають зовнішнім виконавцям ті напрямки бізнесу або функції, які не створюють додаткової цінності та є другорядними [6]. Повертаючись до розглянутого вище сектору інформаційних технологій бачимо, що українські компанії виконують другорядні функції, від яких відмовились потужні західні компанії на користь інтенсивного розвитку більш перспективних напрямків діяльності. Таким чином, незважаючи на ріст експортного потенціалу інформаційних послуг за рахунок аутсорсингу, українські підприємства фактично виконують роль хоча і інтелектуального, але ресурсного потенціалу для більш розвинутих країн.

Необхідно однак зазначити, що аутсорсинг здійснює значний вплив на розвиток галузі інформаційних технологій: завдяки участі у виконанні західних проектів в Україні було створено десятки тисяч робочих місць, значно скоротився "відтік" наукового потенціалу з країни, галузь перейшла на якісно новий рівень роботи тощо.

Разом з тим, аутсорсинг створив і передумови для подальшого розвитку галузі, зокрема, перспективним напрямком є вихід української галузі високих технологій на світові ринки з власними технологіями та розробками у формі кінцевого продукту. Проте для виходу українських компаній на світовий ринок високих технологій та успішного закріплення на ньому важливим елементом є консолідація зусиль українських підприємств та розробка альтернативних напрямків для подальшого розвитку. Такими альтернативними напрямками є:

- створення законодавчої основи для розвитку сектору високих технологій в Україні;
- залучення венчурного капіталу як українського, так і іноземного походження;
- створення технопарків та бізнес інкубаторів для розвитку інформаційних та високих технологій;
- створення асоціацій та стратегічних альянсів українських компаній для консолідованого виходу на світовий ринок та забезпечення маркетингової підтримки при просуванні галузі.

Загалом слід зазначити, що представлені напрямки розвитку є взаємодоповнюючими та принесуть максимальний ефект при системному впровадженні. Надалі у рамках даної статті увага буде зосереджена на питанні створення стратегічних альянсів, оскільки вони можуть стати основою для подальшого впровадження наступних альтернатив.

Стратегічні альянси сьогодні стають важливим аспектом корпоративної стратегії, оскільки дозволяють компанії швидше та уникаючи серйозних витрат увійти на іноземний ринок. Стратегічний альянс – це форма співпраці двох або більше потенційних чи реальних конкурентів в довгостроковому періоді чи для досягнення певної мети (наприклад створення нового продукту та просування його на внутрішньому та зовнішньому ринках) [1]. Створення стратегічних альянсів на ринку високих технологій є актуальним, оскільки даний ринок за своїми ознаками є глобальним. Це виражається в тому, що у світовій системі виробничих та ринкових позицій конкурують системи великих та могутніх компаній (транснаціональних компаній). При цьому можна виділити ряд ознак: уявлення о ринкових позиціях у кожній окремій країні як о взаємозалежних, а не незалежних один від одного елементів всесвітнього портфелю, який слід збільшувати чи зменшувати в залежності від прибутковості; створення виробничих потужностей у країнах як з високою, так і з низькою вартістю робочої сили; широка різноманітність цілей фінансової діяльності в зарубіжних дочірніх компаніях; кожна компанія конкурує на світовому ринку з невеликою кількістю інших транснаціональних компаній [7]. За таких умов українським компаніям, які характеризуються своїми невеликими розмірами та ресурсним потенціалом у порівнянні з західними компаніями, для отримання конкурентних позицій необхідно об'єднуватись для акумулювання зусиль на світовому конкурентному просторі.

Дослідження показують, що підприємства, які належать до альянсів, отримують більше переваг порівняно з тими, які виступають самостійно. Можна виділити три основні причини створення альянсів, які дають можливість створити додаткові конкурентні переваги [8; 9].

По-перше, це стратегічне доповнення, яке виражається в об'єднанні ринків чи набутих досвідом навичок. Зокрема, існують дві широкі сфери, в яких підприємства можуть доповнювати одне одного – це ринки і досвід (навички та технології). Так, наприклад, одній компанії важко обслуговувати всі географічні ринки, а об'єднавшись в альянс вони виграють як в масштабах завдяки більш широкому охопленню потенційних споживачів, так і в економії власних грошових ресурсів. Іншою причиною об'єднання на засадах стратегічного доповнення є об'єднання технологій. Зокрема, ефективним є об'єднання невеликих інноваційних компаній з крупними компаніями, які мають більшу економічну вагу та стійкі конкурентні позиції. Невеликі інноваційні компанії проводять багато дослідів та розробок, крім того, вони є більш пристосованими та гнучкими до змін ринкового середовища. Великі компанії не можуть бути такими інноваційними. Вони виробляють багато продуктів, фінансують великі проекти, дослідження та розроб-

ки, проте їм бракує гнучкості. Тому великі компанії співпрацюють з невеликими винахідницькими підприємствами, які забезпечують новизну, в той час як великі компанії надають свої ринки збуту та можливості лобювання своїх інтересів при просуванні винаходу. Таким чином, поєднавши зусилля, підприємства у рамках альянсу мають змогу поєднати розвинені технології та ефективний маркетинг.

По-друге, посилення позицій на ринку за рахунок зменшення конкуренції або уникнення її. Дана причина створення альянсу актуальна за умов, коли декілька компаній поодиночки не можуть конкурувати зі значно більшим конкурентом. Створивши альянс, менші підприємства об'єднують зусилля у протистоянні крупному конкуренту та можуть зайняти сильну конкурентну позицію на ринку.

По-третє, зменшення витрат та поділ ризику. Якщо інвестиційний проект є надто дорогим та ризикованим, щоб бути запровадженим однією компанією, підприємства можуть поєднати сили для досягнення результату.

Таким чином, за допомогою стратегічного альянсу підприємство може мати швидкий та більш дешевий доступ до ресурсів та знань компанії-партнера. Створивши альянс, воно уникає витрат, спрямованих на дослідження та розробку технологій або побудову каналів збуту, адже має можливість користуватися ресурсами партнера.

Міжнародний розвиток та рух технологій, глобалізація даного сектору впливають на розвиток окремих національних економік та на систему міжнародних відносин. Тому країнам, які здійснюють перехід до розвинутої ринкової економіки, на даному етапі важливо дотримуватися даної тенденції. Зважаючи на те, що ринок високих технологій є ринком глобальним, він принципово впливає на характер розвитку країн у міжнародному контексті та на внутрішні процеси. Формування конкурентоспроможної галузі у сфері високих технологій потребує об'єднання зусиль українських компаній, формування системи технологічних трансферів, розповсюдження інформації за умови одночасного підвищення технологічного рівня виробників країни. Високі технології зумовлюють необхідність створення партнерств, асоціацій та альянсів, що складатимуться у так звані "технологічні простори", до яких буде залучена і Україна.

1. Акбар Ю. Від локальної компанії до мультинаціональної корпорації // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – № 12. 2. Благодравін М. Інформаційне суспільство як національна ідея // Експерт-Україна. – 2005. – № 41. 3. Благодравін М. Програма прориву у програмній справі // Експерт-Україна. – 2005. – № 39. 4. Іванов П. Гроші з технологій // Компаньйон. – 2005. – № 39. 5. Огляд української експортної IT-індустрії 2004 // www.techinvest.com.ua. – 2004. 6. Орстам Й. Аутсорсинг: стратегічний вибір чи необхідність? // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – № 8. 7. Портер М. Конкуренція. – М., 2000. 8. Хайцінгер К. Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – № 9. 9. Шупілов А. Конкуренція в системах альянсів // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – № 9.

Надійшла до редакції 21.04.06

Ф. Яо, аспірант.

ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У СФЕРІ ВЕРСТАТОБУДУВАННЯ

Розглянуто проблему співробітництва між Україною та КНР у сфері верстатобудування шляхом дослідження українського ринку верстатів. Зроблено порівняльний аналіз товарної структури обох країн. Запропоновано стратегії виходу китайських підприємств на український ринок.

The problem of Ukraine and China cooperation at the machine-tool construction field is considered. Here is shown the investigation of Ukrainian machine-tool construction developing and are made the comparative analysis of commodity composition of output of both countries. The strategy of Chinese enterprises inculcation in Ukrainian market is proposed.

Верстатобудування – основа промислової цивілізації. Не дивлячись на те, що останнім часом його загальний торговий оборот у порівнянні з ринком електроніки та електротехніки незначний, ринок верстатів продовжує займати важливе місце в структурі світової торгівлі машинами й об-

ладнанням. Вже досить тривалий час лідерами на цьому ринку залишаються країни Західної Європи та Південно-Східної Азії. Проте в останні роки, у зв'язку з відродженням індустріальної бази, тут спостерігається і поступове збільшення ринкової долі держав Східної Європи. Низька собі-

вартість землі та робочої сили, поглиблення приватизаційних процесів, динамічна промислова база та вдале географічне розташування передбачають значний потенціал розвитку верстатобудування у цих країнах, зокрема в Україні. Українське верстатобудування переживає чи не найкращий період свого розвитку. Розширення ЄС, яке посилює вплив європейського ринку на світовий, забезпечує сприятливі зовнішні умови. А бурхливий ріст всіх галузей стає мотивом процвітання цієї сфери. Але треба зазначити, що дефіцит первинного капіталу та сучасних технологій перешкоджають швидкому розвитку українського верстатобудування. Китай, вже давно пройшовши модернізацію у сфері машинобудування, має значну перевагу у сфері технологічних досягнень. Як ж у них з Україною реальні підстави для співробітництва у сфері верстатобудування?

Метою статті є розкриття реальної перспективи співробітництва між Україною та КНР (Китайська Народна Республіка) у сфері верстатобудування шляхом дослідження українського ринку верстатів та порівняльний аналіз товарної структури обох країн.

Виходячи з мети в статті поставлено наступні завдання:

- дослідження українського ринку верстатобудування;
- дослідження китайського ринку верстатобудування;
- розробка стратегії виходу китайських підприємств на український ринок.

Сучасний стан світового ринку верстатобудування

Традиційним сегментом зовнішньої торгівлі продукцією машинобудівного комплексу економіки є продаж верстатів. На світовому ринку вже давно визначились його лідери та монополісти: країни Західної Європи та Південно-Східної Азії (Японія, Корея, Китай, Гонконг, Сінгапур). Їх зовнішньоторговельний оборот у цій сфері коливається в межах \$15–20 млрд. На відміну від своїх конкурентів, США (Сполучені Штати Америки) займає менш вагоме місце на ринку, їх оборот лише іноді перевищує \$10 млрд – в основному це імпорту [1].

В структурі світового обороту показники країн Латинської Америки та Близького Сходу не перевищують і 3 %. Африка, країни Океанії та СНД знаходяться майже на одному рівні. Якщо перші два регіони орієнтовані тільки на споживання готової продукції, то СНД (особливо його європейська частина) має що запропонувати світовому ринку верстатів, проте, поки що тільки в сегменті дешевої й неконкурентної продукції [4].

У результаті вищевикладеного аналізу регіональної структури експорту та імпорту в світі можна стверджувати про наступне розміщення сил основних гравців на ринку верстатобудування. Перші позиції на ринку займає ЄС – майже 50 % експорту та 30 % імпорту. Поставки з цих країн здійснюються по всьому світі, але найбільше – у Північну Америку, Східну Європу, СНД.

Значно відстають від лідерів країни Південно-Східної Азії. Їх експорт та імпорту позиційно майже не відрізняються і коливаються в межах 30 %. Верстати продаються в США і країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Африки, Латинської Америки.

Незважаючи на значну частку в структурі світового експорту (16 %), США займає третє місце за об'ємами продажу верстатів (в основному в країни Карибського басейну і Латинської Америки) і залишаються одним з основним світових імпортерів [1].

Активно розвивається імпорту до країн Латинської Америки. Їх частка в світовому імпорті вже піднялась до 7 %. Позначається широка індустріалізація і поступове входження держав Південної Америки до категорії нових індустріальних країн. Відносно висока частка імпорту і у держав Східної Європи, але вони мають незначний вплив на загальне співвідношення сил.

Необхідно зазначити, що на ринку верстатів лише в Західній Європі та в Азії сальдо залишається плюсовим. Зниження сальдо в одному з них одразу ж призведе до збільшення в другому, й навпаки. Постійно конкуруючи між собою за ринку збуту, ці регіони самі стали залежними один від одного. Їх експортно-імпортні поставки синхронно й миттєво реагують на будь-які зміни становища у сусідів. В такому стані рівноваги, вони можуть залишатися тривалий час, але з розширенням ЄС вплив європейського ринку на світовий буде постійно зростати. За прогнозами аналітиків, варто очікувати нового спалаху активності з боку європейських виробників.

Від'ємне сальдо зберігається в Східній Європі, котра перейшла на споживання доступної та надійної німецької, англійської, французької, іспанської й австрійської техніки. В СНД спостерігається тенденція спаду ринку верстатобудування. Об'єми зовнішньої торгівлі незначні, слід зауважити, що переважає ввіз готових виробів. Європейські країни СНД лише один раз за останні 5 років вийшли на плюсове сальдо (в 2002 році), за рахунок скорочення імпорту [2].

Першу трійку в десятці лідерів світового експорту верстатів складають Німеччина, Японія та США. Завдяки опануванню окремих сегментів ринку (східноєвропейський, азіатсько-тихоокеанський і латиноамериканський відповідно) та користуючись своїм становищем, кожна з цих держав успішно просуває на ньому свій товар, – на їх долю припадає більш як 50 % загальносвітового експорту. Поки що, ніхто не може скласти їм конкуренцію. Німеччина і, особливо, Японія поступово витісняють США. Незабаром це може спричинити певні зміни на світовому ринку верстатів. Доволі стійкі позиції в десятці експортерів займають і Великобританія, Франція та Іспанія. Вони традиційно зберігають своє лідерство, займаючи вигідні ринкові ніші, а також утримуючи коло постійних споживачів, переважно в своїх колишніх колоніальних володіннях.

Список імпортерів верстатів очолюють США, що обігнали найближчих конкурентів більш ніж у два рази. Подібні тенденції зберігаються вже більше десяти років, адже споживання верстатів в США досить велике і ринок ще далекий до насичення. Другу позицію займає Німеччина – за рахунок широкої предметної й подетальної спеціалізації своїх верстатобудівельних ТНК. Ця країна ввозить в основному не готові вироби, а окремі вузли, деталі, запчастини. Китай, який стрімко розвивається знаходиться на третьому місці по об'ємах імпорту. В десятку імпортерів входять також високо розвинуті держави Західної Європи, Канада, Мексика, Корея та Японія [2].

Розвиток українського верстатобудування на внутрішніх та зовнішніх ринках у період бурхливого росту промисловості України

Суттєві зміни позицій українських машинобудівельних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках відбулись внаслідок спаду, спричиненого економічною кризою і структурною перебудовою народного господарства. З 1990 року частка машинобудування у структурі промислового виробництва неухильно знижувалась і через десять років досягла показника 10,5 %.

Внаслідок спаду попиту на кінцеву продукцію підприємства змушені були забути не тільки про закупки нового обладнання. Відсутність замовлень на ряді підприємств призвело до розпродажу засобів виробництва, у тому числі і верстатів. В кращому випадку обладнання йшло за безцінь, найчастіше – просто списувалося як металобрухт. Внаслідок цього на ринок була викинута величезна кількість верстатного парку, який вже використовувався. Це призвело до виникнення вторинного ринку верстатів.

Сьогодні, в період відновлення і розвитку народного господарства, фінансування на придбання нового облад-

нання практично немає, в той же час збільшувати виробництво за рахунок морально застарілої техніки неможливо. І, звичайно, на початковому етапі постачання відремонтованого обладнання актуальне. Проте, економіка відроджується, нові технології і зростаюча конкуренція потребують корінної технічної модернізації. Але відремонтоване обладнання, навіть якщо й модернізоване, – все ж таки вчорашній день. Ряд функцій, які на новому обладнанні реалізовані звичайним натисканням клавіші, на обладнанні двадцяти-тридцятирічної давності вимагатимуть тривалого настроювання. Крім того, створені за цей час технічні рішення, які дозволяють зменшити кількість відходів, збільшити швидкість обробки, а це означає – продуктивність праці і, як наслідок, – знизити собівартість виробленої продукції. Ефективне обладнання дозволяє підприємствами виготовляти конкурентоспроможну продукцію, яка користується попитом не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Постає питання: яким чином поповнювати верстатний ринок в початковий період бурхливого зросту промисловості, коли підприємства ще не мають можливості повністю відновити основні засоби виробництва зі своїх невеликих прибутків? У такій ситуації досить великим попитом може користуватись недороге устаткування українського вітчизняного виробництва.

Останній час показники виробництва верстатів та інструментів значно зросли і складають майже 70 % від рівня початку 90-х років минулого століття. Поступово відроджуються такі гіганти галузі, як Краматорський завод важкого машинобудування, Харківський завод агрегатних верстатів, Київський завод верстатів-автоматів, Львівський завод фрезерних верстатів, Одеський верстатобудівельний завод, Житомирський завод верстатів-автоматів тощо. Проте до справжнього виходу на світову арену ще далеко.

В структурі зовнішньої торгівлі України поки що переважає ввіз готової продукції та обладнання. Основними постачальниками виступають країни ЄС (переважно Німеччина – 28 %, Австрія – 11 % та Росія – 17 %). Продукція німців та австрійців високотехнологічна й орієнтована на інновації. Виробники верстатів з Росії вбачають в Україні традиційний ринок збуту продукції, яка відповідає технологічним стандартам і сполучається з іншими технологічними вузлами. Проте імпорт верстатів з ЄС в Україні домінує. Йому віддають перевагу все більша кількість українських споживачів. [1]

Структура експорту України зовсім протилежна карті імпорту. Україна постачає верстати в країни третього світу. Велику частку споживають держави Близького Сходу та Північної Африки, інша частина української продукції надходить до Бразилії, Аргентини, Венесуели та Чилі, третя – в окремі країни Південної Азії та Океанії. З країнами СНД, за винятком Росії, торгівля поступово затихає. Вони орієнтуються або на більш дороге, проте надійне обладнання лідерів своїх регіонів (Німеччина, Японія), або на традиційні російські поставки, що забезпечують потреби технологічно другорядних галузей господарства. Найбільше значення в експорті України має прокатні, токарні та обдирно-шліфувальні верстати. Вони не тільки виробляються українськими підприємствами у достатній кількості, але користуються попитом за кордоном, особливо у країнах СНД і Балтії. Однак в імпорті провідні позиції міцно утримують верстати для обробки дерева, пробки, кості.

Подібна регіональна структура зовнішньої торгівлі – класична для країн перехідної економіки. Україна все ще орієнтується на виробництво і продаж переважно низько технологічного обладнання, що користується попитом лише у країнах, що розвиваються. Це значно обмежує можливості українських вітчизняних верстатобудівників, формує низький інноваційний потенціал, недостатній рівень сервісного обслуговування й ергономіки.

Українські верстати, які завдяки своїй помірній ціні ще тривалий час будуть користуватись попитом на вітчизняному ринку, а за умови регулярного оновлення модельного ряду, впровадженні нових розробок – навіть складати конкуренцію закордонним моделям. Поки що однією із найпривабливіших характеристик українських верстатів залишається ціна. Тим не менше, вже створений цілий ряд нових вітчизняних моделей верстатів для плазмової та лазерної різки аркушевого металу, такі як ЗАТ (закрите акціонерне товариство) "Верстатінпром" (Харків). Модернізуються і традиційні аркушеві ножиці. Зараз вони оснащуються кривошипом і пневмомуфтою. Прикладом такого заводу є БАТ(відкрите акціонерне товариство) "Стрийський завод ковальсько-пресового устаткування". Завод "Веркон" (Київ) також не стоїть осторонь, представляючи нові моделі металообробного устаткування. Проте говорити про вихід на європейський ринок українського верстатобудування передчасно – по рівню автоматизації і ряду інших факторів основна маса устаткування, що випускається відстає від закордонного на декілька років. І довести його до потрібного рівня буде непросто. Неухильне старіння кадрів, відсутність інвестицій та сучасних технологій дуже негативно впливають на радикальний підйом галузі.

Стан розвитку китайського ринку верстатобудування. Верстатобудівна галузь в Китайській Народній Республіці була закладена в 50-х роках XX століття, саме в цей час країна отримала матеріальну допомогу та технічну підтримку від країн Радянського Союзу та Східної Європи. Були створені виробничі центри верстатобудування у Північному Китаї, зокрема міста: Шеньян, Лія, Чень-Жоу, та у південному місті Шанхаї. З 50-х до середини 80-х років споживання верстатів Китаю значною мірою залежало від імпорту, в якому значне місце займали такі види станків, як токарні, фрезерні, вертикальні, метало ріжучі та ковальсько-пресові. Різкий поворот в історії розвитку у сфері верстатобудування КНР почався з проведення реформи у всіх сферах промисловості, галузь верстатобудування, як і інші, була модернізована та почала швидко розвиватися. Сьогодні Китай має свої потужні виробничі та дослідницькі бази, котрі випускають різноманітні по науково-технічній ємності верстати, починаючи з простих метало ріжучих, закінчуючи цифровими останніми модифікацій. Китайські верстати користуються попитом у США та Західній Європі. Холдинги-виробники верстатів "Да Лиань", "Цзин Чуан" навіть викупили відомі німецькі марки [5].

В даний час Китай є найбільшим споживачем верстатів на світовому ринку. А по валовій вартості виробництва КНР займає третє місце у світі. З процесу процвітання автомобілебудування, різке зростання виробництва верстатів прогнозується у найближчому майбутньому [7].

Сальдо зовнішньої торгівлі КНР залишається до цих пір від'ємним, це пояснюється тим, що постійні капітальні вкладення у сфері машинобудування. Але потрібно також зазначити, про достатню науково-технічну ємність продукції та рівень сервісно-обслуговування. На сьогоднішній день частка виробництва цифрових верстатів біля 30 %, у тому числі цифрові верстати економного класу – 25 %. Імпорт верстатів Китаю орієнтований на цифрові верстати високої точності [7]. Основними партнерами Китайської Народної Республіки у сфері імпорту верстатів є Німеччина, Японія та Італія – лідери у області науково-технічного досліджень. Останні 10 років випуск цифрових верстатів зріс в 3,6 разів, експорт зріс в 4,8 разів, а імпорт – в 29 разів [4].

В останні роки, основу експорту китайських підприємств складають металоріжучі та цифрові верстати економного класу, прибутковість котрих обмежується поточним рівнем цін на сировину (метал). Виходом із ситуації є оптимізація експортної структури, а саме – розширення долі цифрових верстатів високої точності, оброблювальних центрів та комплексного обладнання [4].

Нові зразки українсько-китайських верстатів незабаром зможуть створити конкуренцію продукції країн Західної Європи.

Проаналізувавши ринки верстатобудування двох країн, можна сміливо припустити що співробітництво у сфері верстатобудування між Україною та КНР має міцну теоретичну основу і засвідчує наявність величезного потенціалу як для експортних операцій, так і для створення спільного виробництва.



Рис. 1. Розвиток виробництва верстатів у КНР

У найближчій перспективі експортування верстатів в Україну сприятиме зменшенню від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі КНР. А цінова політика китайських верстатобудівників задовольнятиме українського споживача.

В розвитку стосунків у галузі верстатобудування між Україною та Китаєм перевагу краще віддати спільному виробництву двох країн. Україна, яка переживає індустріалізацію, не може обійтися без розвитку сучасного вітчиз-

няного верстатобудування. Україна володіє якнайширшою сировинною базою для розвитку верстатобудування та інструментального виробництва, від руди до надтвердих матеріалів. А співробітництво з КНР буде сприяти залученню інвестицій, інноваційних та управлінських технологій. Науково-технічні дослідницькі бази двох країн мають взаємодоповнюючий характер, і передбачають можливість розробки нових та перспективних зразків продукції. Наприклад, зміна технології зварювання в Україні у виробництві металообробних верстатів значно підвищить рівень точності. Також китайських виробників технологія напевне зможуть зацікавити технології виготовлення лазерно-ріжучих верстатів. Але найбільше приваблює китайських інвесторів географічне розташування України, яке може сприяти зниженню вхідних бар'єрів для китайських виробників на європейських ринках.

За умови посилення державної підтримки, налагодження співробітництва з посередницькими торгово-промисловими організаціями та активної участі великих підприємств, рівень двостороннього співробітництва в галузі верстатобудування буде швидко зростати, а нові зразки українсько-китайських верстатів незабаром зможуть створити конкуренцію продукції країн Західної Європи.

1. Гладкий О. П. "Реальні перспективи України і ринок світового верстатобудування" // "ММ. Деньги и Технологии" \ Декабрь 2004 2. Ван Шу "Розвиток верстатобудування у КНР" // "Міжнародне економічне співробітництво: Китайський журнал" \ 2005. №2 3. Чень Син И "Стан розвитку цифрових верстатів у КНР" <http://ids.mofcom.gov.cn/article/h/200511/20051100744530.html> 4. Лі Янь "Експортна структура китайських верстатів" 5. <http://www.mw35.com/article/apply/detail.asp?id=5691> 6. Чжан Цин Ан "Товарна структура китайських верстатів" <http://info.machine.hc360.com/html/z/0506077/> 7. Лю Мин Пін "Експортна структура китайських автомобілів" <http://www.machine-trade.com/> 8. Ван Ли Жинь "Машинобудування у КНР" <http://info.machine.hc360.com/html/001/010/003/11797.htm>

Надійшла до редколегії 17.03.06

Л. Ярош, аспірант.

НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

Розглянуто основні позитивні та негативні наслідки вступу України до СОТ та проаналізовано їх зміст.

The main positive and negative consequences of Ukraine entering to WTO have been considered and their contents have been analyzed.

Аналіз соціально-економічних процесів, які відбувалися в Україні на протязі останнього десятиріччя дозволяє зробити висновок, що подальший розвиток держави здебільшого буде залежати від погодження тенденцій внутрішнього економічного розвитку з загально-світовими. Це перш за все ті тенденції, які виробляються в сфері регулювання світової торгівлі товарами, послугами та технологіями.

Останнім часом однією з головних тем економічного життя України є її вступ у Світову Організацію Торгівлі (СОТ). Набуття Україною членства в СОТ є необхідним практичним кроком на її шляху до європейської інтеграції. СОТ – це глобальна організація, до якої входять 149 країн світу [7]. Проблема набуття Україною членства в структурах СОТ є надзвичайно складною і належним чином ще не осмисленою. Цю проблему розглядають насамперед у контексті євроінтеграційної стратегії України. Вступ до СОТ – це, по суті, вирішення й наших інших базових стратегічних завдань: утворення зони вільної торгівлі та Митного союзу між Україною і Європейським Союзом (ЄС).

Зараз в Україні побутують переважно розрізнені, несистематичні оцінки можливих наслідків її приєднання до СОТ. Одні вважають, що СОТ відкриває нам європейські ринки та збільшує приток іноземних інвестицій;

інші – стверджують, що ЄС і США встановлюють квоти безвідносно до членства інших країн у СОТ, треті приводять приклад Киргизії, з якої пішла більшість іноземних інвесторів після її вступу до СОТ [4].

Для більш повного розуміння цієї проблеми необхідно проаналізувати наслідки вступу України до СОТ. Вони мають як позитивний, так і негативний характер для всіх галузей економіки.

Теоретично приєднання України до СОТ може створити для України низку нових можливостей.

Українські споживачі мають виграти від розширення внаслідок більш ефективної конкуренції на ринку асортименту та якості товарів і послуг, зниження їх ціни. Зниження цін стосуватиметься не лише готових імпортованих товарів та послуг, а й вітчизняних, у виробництві яких використовуються імпортовані компоненти. Водночас відбудуться відповідні зміни в обсягах і структурі споживання, яке наблизиться до стандартів розвинених країн. Підвищення платоспроможного попиту позитивно позначатиметься на зростанні виробництва, свідчитиме про покращення соціально-економічного становища населення.

Для виробників потенційні вигоди будуть пов'язані з отриманням спрощеного доступу до світових ринків товарів, послуг, капіталів, міжнародно-визнаних прав для захисту національних економічних інтересів на цих рин-

ках. Відбудеться зниження комерційних ризиків – внаслідок встановлення більш стабільного режиму торгівлі, а також зменшення транспортних витрат – внаслідок гарантування свободи транзиту товарів територією країн-членів СОТ [1]. Усе це загалом сприятиме зниженню собівартості української продукції і, відповідно, підвищенню конкурентоспроможності українських компаній.

Вступ до СОТ сприятиме інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України з переважною більшістю країн світу і створить реальне підґрунтя для створення зони вільної торгівлі з ЄС. Приєднання до СОТ не суперечить домовленостям, що існують в рамках СНД. Гармонізація цих відносин з загальносвітовими принципами і нормами зумовить поглиблення співробітництва України з державами співдружності.

До основних позитивних наслідків приєднання України до СОТ можна віднести підвищення обсягів експорту та поживлення виробництва в певних галузях економіки – це підвищення буде наслідком зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів на світових ринках, зменшення витрат на транспортування товарів національного походження, враховуючи свободу транзиту товарів територією країн-членів СОТ. При цьому, будуть забезпечені кращі умови захисту українських виробників шляхом справедливого вирішення торговельних спорів і відповідного скорочення дискримінаційних заходів, що застосовуються до Українських експортерів.

Іншим позитивним моментом є те, що вітчизняні підприємства будуть учасниками міжнародної торгівлі на більш стабільних та передбачуваних умовах, маючи при цьому доступну інформацію стосовно законодавства та правил у галузі торгівлі в інших країнах. Створення таких умов буде наслідком поширення на вітчизняні підприємства принципів, норм і стандартів СОТ, апробованих протягом десятиліть у багатьох країнах світу та відповідної трансформації українського законодавства. В подальшому ці умови сприятимуть збільшенню іноземних інвестицій в економіку держави.

Переваги вільного доступу на ринки, які надасть членство в СОТ, більшою мірою стосуються ринків з переважно ціновою конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів. Вони значно меншою мірою стосуються високотехнологічних виробів, що постачаються переважно в рамках замкнутих систем обороту ТНК та мінімально піддаються впливу лібералізаційних заходів СОТ. Отже, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то ще тривалий час вона буде утримуватися у сфері низькотехнологічного експорту з низькими рівнями прибутків, що стримуватиме темпи внутрішніх реформ [2]. Тобто ми постаємо перед необхідністю використання більш широкого арсеналу заходів економічної політики, які б, зокрема, впливали в напрямі прискорення інновацій у секторах потенційних конкурентних переваг української економіки, створення умов для формування потужних українських ТНК, здатних до конкуренції в глобальному економічному середовищі.

Можливість нарощування обсягів продажу українських товарів і послуг на зарубіжних ринках може стримуватися несумісністю сучасної товарної структури експорту України зі структурою світової торгівлі. Оскільки в структурі українського експорту переважають недорогочінні метали та вироби з них, АПК, хімічна продукція, текстиль, продукція машино- та приладобудування та інші. Зовсім інша ситуація спостерігається на світовому товарному ринку, де частка цих виробів зменшується, а збільшується частка офісного та телекомунікаційного обладнання. Схожа ситуація відбувається і в сфері експорту послуг [3].

Приєднання до СОТ може загострити ряд внутрішніх економічних проблем України, які зараз є менш вираженими, з огляду на наявність певних бар'єрів для торгівлі та використання заходів державної підтримки окремих виробництв. Найбільш істотними напрямками такого несприятливого впливу можна вважати наступні.

Подальша лібералізація торгівлі поступово посилить вплив світової кон'юнктури на економіку України, зумовить підвищення економічних ризиків у періоди глобальної економічної нестабільності. Ці ризики можуть неадекватно компенсуватися позитивним впливом світової кон'юнктури в періоди її сприятливого розвитку, – зважаючи на те, що лібералізація і включення до глобальних процесів автоматично не призводять до виправлення структурних вад менш розвинених країн.

Негативний вплив світової кон'юнктури здатен інколи істотно зменшити переваги від лібералізації доступу до ринків. Так, можна було б очікувати, що за рахунок скорочення та поступового скасування кількісних обмежень відбудеться збільшення обсягів українського експорту до ЄС продукції чорної металургії. Проте цю можливість навряд чи можна буде реалізувати в умовах структурної кризи ринку чорних металів у світі та перспективи скоординованого країнами ОЕСР вимушеного згортання виробничих потужностей у цій сфері.

Концентрація на потенційних довгострокових перевагах членства в СОТ може спричинити недооцінку наслідків початкового періоду. Отже, можуть своєчасно не бути передбачені дії уряду за несприятливих умов (що цілком можливі, особливо при неправильному підході до формулювання умов та неадекватному відстоюванні національних інтересів у процесі приєднання).

Цілком можливі тимчасові ускладнення у сфері державного регулювання економічного розвитку, спричинені необхідністю [5]:

1) переходу на нові, міжнародно-погоджені, умови державного регулювання економіки;

2) відмови від використання традиційних важелів економічної і, перш за все, вертикальної промислової політики, а саме: можливості застосовувати пільги до оподаткування, мита та інших платежів, списувати заборгованість підприємств перед державою, використовувати державні закупівлі як інструмент стимулювання вітчизняного виробництва, контролювати та регулювати фінансові потоки, висувати до іноземних інвесторів вимоги стосовно джерел придбання ними комплектуючих (вимога місцевого компонента виробництва) та напрямів збуту товарів. Потрібно буде відмовитися від багатьох положень, закріплених в існуючих галузевих програмах (зокрема відповідно до законів про підтримку вітчизняних гірничо-металургійного комплексу, суднобудування, автомобілебудування, літакобудування), які несумісні з нормами СОТ. І хоча в більш довгостроковому контексті всі ці зрушення можна розглядати як позитивний фактор, у короткостроковому це може викликати проблеми для секторів, які користуються значними державними субсидіями. Певні ускладнення можуть виникнути і для виробників, які підпадають під дію системи державних закупівель, що зараз здійснюються за відсутності відкритої конкуренції.

Отже, насамперед постраждають ті галузі економіки, які зараз дотуються державою. Особливо потерпатиме аграрний сектор, легка, харчова, переробна і вугільна промисловості.

Але перебуваючи поза межами такої авторитетної міжнародної організації як СОТ, Україна зазнає дискримінаційного тиску внаслідок антидемпінгових розслідувань, введення квот на експорт ряду вітчизняних товарів, у питаннях захисту інтелектуальної власності тощо.

Наша держава позбавлена можливості брати участь у міжнародних переговорах щодо вдосконалення глобального торговельного середовища. Відсутність членства в СОТ створює проблеми у євроінтеграційних процесах України. Водночас слід мати на увазі й існування внутрішніх суперечностей в механізмах СОТ, пов'язаних з досягненням соціальних цілей, захистом довкілля, трудових прав, ухилу на користь корпоративних інтересів та інтересів розвинених держав тощо.

Вступ до СОТ є складною політико-економічною категорією, яка справляє системний вплив на господарський стан країни. З одного боку, це отримання режиму найбільшого сприяння з боку переважної більшості країн світового співтовариства: широкомасштабне зниження митних тарифів створює сприятливі умови для диверсифікації українського експорту, прискорення економічного зростання, здійснення прогресивних структурних зрушень, збільшення валютних надходжень. З іншого боку, окремі галузі та сектори національної економіки, суб'єкти підприємництва можуть зазнати втрат внаслідок загострення жорсткої міжнародної конкуренції в процесі зниження ставок митного тарифу та відкриття внутрішнього ринку товарів та послуг для нерезидентів, оскільки Україна має сьогодні невисокий, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентоспроможності [6].

Можемо виділити наступні наслідки приєднання України до СОТ:

Утвердження державності України, набуття повноцінних прав суб'єкта міжнародних відносин, входження в європейський і світовий простір, у цивілізаційні процеси і структури.

2. Консолідація нації, поглиблення політичного структурування суспільства, формування громадянського суспільства в контексті усвідомлення загальнонаціональних інтересів на міжнародній арені.

3. Диверсифікація експорту, збільшення його масштабів внаслідок лібералізації торговельного режиму наших партнерів, підвищення темпів розвитку експортоорієнтованих галузей та економічного зростання в цілому.

4. Досягнення якісно нового рівня економічної політики, формування раціональних економічних відносин, поглиблення ринкових реформ.

5. Поліпшення стану інституціонально-економічної системи країни, формування висококонкурентного середовища, активізація інвестиційних процесів, започаткування глибоких структурних змін в економіці на основі

інноваційної моделі та шляхом реалізації порівняльних і конкурентних переваг України.

6. Водночас економічна сфера відчує ряд негативних впливів від вступу до СОТ, зокрема, внаслідок загострення конкуренції, ліквідації пільг, субсидій та інших винятків.

7. Теоретично доведено, а практично підтверджено, що зниження митних тарифів веде до зниження внутрішніх цін, що справляє позитивний вплив на зростання реальних доходів населення, підвищення добробуту. Велике соціальне значення матиме також диверсифікація сфери послуг з точки зору як збільшення їхньої кількості та асортименту, так і удосконалення якісних показників. Крім того, розширення сфери послуг може сприяти збільшенню зайнятості. Водночас у сфері зайнятості можуть виникнути і проблеми у зв'язку з реструктуризацією економіки та перерозподілом трудових ресурсів.

8. Вступ до СОТ закріплює нові правила поведінки для всіх суб'єктів підприємництва, сприятиме встановленню більш прозорих відносин між ними, а отже стимулюватиме процеси детінізації та дебіюкратизації економіки, подолання корупції і чиновницького свавілля. Гармонізація національного законодавства з вимогами СОТ полегшить його адаптацію до правових систем країн – стратегічних партнерів України та до ЄС.

Зважаючи на наведені аргументи можна з впевненістю сказати, що при вступі до СОТ Україна отримає набагато більше позитивних наслідків ніж негативних. Але ці негативні наслідки можуть призвести до занепаду вітчизняного виробництва, чого не можна допустити. Тому необхідно, щоб держава проаналізувала наслідки по кожному сектору економіки окремо і прийняла усі можливі міри для захисту національних виробників.

Аналізуючи усі за та проти можемо зробити висновок, що вступ України до СОТ, в цілому, є стимулюючим чинником для економіки та суспільства України.

1. Азаров О. Україна та світова система торгівлі ГАТТ/СОТ: проблеми і перспективи // Право України. – К., 2002. – № 6. – С. 144-148. 2. В будущее через торговлю // Інвестиції: практика та досвід. – К., 2002. – 14 бер. – С. 25-32. 3. Вступ України до СОТ – панацея чи пастка? / Н.Соломатіна – №5(41), 2003. 4. Петросян О.А "Существующие проблемы функционирования стран-участниц ВТО" // Сборник трудов магистров 2004г. 5. Третьяк В.В. "Перспективы вступления Украины в ВТО с позиций опыта стран с переходной экономикой" Региональный сборник научных трудов по экономике: Д, Юго – Восток, 2003 г, с. 111 – 121. 6. Рубинштейн Т.Б. ВТО практический аспект. – М., 2004. 7. www.wto.org

Надійшла до редколегії 24.03.06

Л. Вернигора, доцент

НАУКОВІ ПОГЛЯДИ К.Г. ВОБЛОГО – РОЗВИТОК ТА НОВАЦІЇ

У статті проаналізовано основні праці Костянтина Григоровича Воблого, які вирізнялися оригінальністю й самобутністю, присвячені економіко-географічному розвитку економіки України, розвитку сільського господарства, економії страхування, та справили вплив на подальший розвиток вітчизняної економічної думки.

The article is dedicated to the Konstantin Grigor'evich Vobli's creation, who was an outstanding Ukrainian scholar-economist. The article highlights his scientific position. Much attention is given to the analysis of the scholar's works, clarification of the main issues of his research and his influence to Ukrainian economical thought.

27 (15) травня 2006 року виповнюється 130 років від дня народження видатного українського вченого-економіста, статистика та економікогеографа Костянтина Григоровича Воблого.

За радянських часів про академіка К.Г. Воблого писали, що "... виріс він у видатного вченого... лише за роки Радянської влади." [11;3]. Та насправді, К.Г. Воблого можна віднести до числа вчених, науковий світогляд яких сформувався ще в дожовтневий період. Його талант К.Г. Воблого зростав і набував нових яскравих

граней у стінах Київського університету. Творча атмосфера, яка завжди тут панувала сприяла науковому зростанню молодого вченого. На той час в Київському університеті плідно працювали такі відомі політекономисти як Пліхно Д.І., Антонович А.Я., Цитович М.М., Яснопольський М.П., Желєзнов В.Я., Яснопольський Л.М., Білімович О.Д. Спочатку К.Г. Воблий став професором-стипендіатом Київського університету імені святого Володимира, склав усні іспити на ступінь магістра політичної економії, а вже в 1906 р. одержав звання приват-доцента по кафедрі політичної економії та статистики. В 1909 р.,

© Л.Вернигора, 2006

захистивши магістерську дисертацію на тему "Очерки по истории польской фабричной промышленности" К.Г. Воблий отримує звання магістра політичної економії та статистики, а також посаду професора Київського університету імені святого Володимира, на якій перебував до 1920 р.

В Київському університеті повною мірою розкривається науковий талант і організаторські здібності К.Г. Воблого. Він читає курс політичної економії та видає свій підручник із статистики, який перевидавався шість разів, в 1907 р. – виступає серед ініціаторів створення Київського комерційного інституту. Ставши його викладачем, він не пориває з Університетом, який став визначальним етапом його творчості.

Особливістю творчості К.Г. Воблого є те, що він, здавалося, хотів охопити своєю діяльністю всі сторони життя, розв'язати найболючіші та найскладніші проблеми розвитку господарства країни. За його участі ставилися та вирішувалися практичні завдання економіки, які й досі не втратили своєї актуальності.

Одним із значних наукових досягнень К.Г. Воблого є розробка ним теорії страхування. "Основы экономики страхования" за 1915 р. перевидаються і до сьогодні. "Страхование от безработицы в Германии" 1910 р., "Страховая монополия в Польше" 1923 р., "О страховании государственных предприятий" 1923 р., "Ближайшие задачи кооперативного страхования и национализация страхового дела" 1919 р., "Гарантийный кредит и гарантийное страхование" 1924 р., "Из статистики страхования жизни в России", "К вопросу о страховании государственных предприятий" 1923 р., "К вопросу о страховом образовании в России" 1916 р., "Про организацию страховых кооперативных курсов в Киеве" 1919 р. Значний інтерес для нас сьогодні представляє робота К.Г. Воблого "Основы экономики страхования", яка побачила світ в 1915 р. в Києві. Зайвим доказом актуальності цього дослідження є його перевидання в наш час.

В суверенній Україні з розвитком ринкових відносин, відповідно виникла нагальна потреба в розвитку страхової справи, відповідної інфраструктури. Цілий ряд особливостей страхування потребують відповідного контролю з боку держави. Реалізація вище перерахованого потребує професійної підготовки, спеціальних знань та досвіду. Робота К.Г. Воблого значною мірою задовольняє ці потреби бо може бути використана, як навчальний посібник, що є джерелом спеціальних знань і написана українським вченим з урахуванням вітчизняного та зарубіжного історичного досвіду.

Ця праця – перший на території не лише України, а й Росії підручник, який повністю відповідав тогочасним вимогам навчального процесу і його без перебільшення можна назвати унікальним. Автор цього підручника дав визначення предмету страхування, з'ясував історичний аспект розвитку страхування в Україні та Росії, розглянув питання взаємодії держави та страхових товариств, проблеми фінансової політики, страхових капіталів, окремі види страхування.

К.Г. Воблий послідовно розглядає загальні поняття в теорії економії страхування, діяльність страхових товариств, накопичення та розміщення страхових капіталів та основні принципи страхової політики держави. Більшу половину своєї праці вчений присвятив розгляду окремих видів страхування: життя, від нещасних випадків, цивільної відповідальності, вогневого, транспортного, перестрахування.

"Основы экономики страхования" – це фундаментальна праця К.Г. Воблого, яка й досі представляє практичний інтерес і була перевидана в Москві в 1993 р. Вона вирізняється глибинним підходом. Поряд із складними теоретичними проблемами автор приводить велику кількість

прикладів для ілюстрації власної точки зору на те чи інше питання. Не обходить автор своєю увагою й історичний аспект питання. Доступна для широкого кола читачів та цікава для вузького кола фахівців ця книга отримала ряд схвальних відгуків сучасних дослідників і не випадково.

Страхова справа в Росії, а відтак і в Україні до монополізації цієї справи державою в 1925 р., представляла собою добре розвинений сектор представлений різними фінансовими закладами. Тут діяли різні страхові компанії, в тому числі й іноземні товариства взаємного страхування і т. ін. Усі вони пропонували широкий спектр послуг, починаючи від страхування життя до страхування майна на селі (так зване земське страхування). Практика страхування була підкріплена і серйозними теоретичними здобутками. Рівень розвитку страхової науки був досить високий, особливо в області актуарних розрахунків, страхового права, математики.

К.Г. Воблий ставить і вирішує питання про місце страхування в системі політичної економії. І хоча, як сам він показує, питання це не нове та "... для економічної системи страхування і досі є горіхом, який поки не вдалося розкусити. Економісти все ще дискутують про те, куди, до якого розділу політекономії потрібно його віднести." [5:27]

Аналіз цього питання К.Г. Воблим показує, що страхування, із певною мірою аргументованості, відносять до сфери обміну (Шефер, Туган-Барановський), сфери споживання (Рошер, Кніс, Вреден, Георгієвський). Дехто з вчених-економістів вважав (наприклад, проф. Нікольський), що страхування взагалі потрібно виділити в окремий самостійний відділ поряд з виробництвом, обміном, розподілом та споживанням, бо подібний усталений погляд усе ж не є обов'язковим. Сам К.Г. Воблий, будучи прихильником традиційних поглядів на поділ політичної економії відносить страхування до сфери розподілу. Аргументами цьому є те, що "... у страхуванні людина прагне зберегти своє майно або свій дохід від випадкових небезпек. У відділ розподілу входить вчення про дохід узагалі та вчення про його долі, що надходять у розпорядження різних класів населення. Дохід окремих класів суспільства визначається перш за все періодично повторюваними надходженнями у вигляді заробітної плати, жалування, прибутку на капітал, земельної ренти. Доходи існуючих класів залежать значною мірою від того майна, яким вони володіють. Утрата цього майна відбивається на розмірі отримуваного ними доходу. Звідси, страхування як економічний захід захисту цілісності майнового фонду повинно розглядатись у зв'язку з розподілом." [5:28] Сюди ж, до вчення про дохід, К.Г. Воблий відносить: страхування робочих, виходячи з того, що використання цього державного інституту має на меті покращення становища трудящих у відношенні їх частки в народному доході.

Останнє десятиріччя життя та творчості К.Г. Воблого було опалене трагічними подіями Великої Вітчизняної війни. В роки війни К.Г. Воблого, разом з установами Академії Наук УРСР, було евакуйовано до Башкирії, де вчений продовжував свою роботу. Найактуальнішими проблемами в повоєнний період була відбудова зруйнованого господарства країни та з'ясування перспектив його розвитку.

Після звільнення Києва, як відомо, не лише відбудовують зруйнований Університет, професором якого довгі роки працював К.Г. Воблий. В цей тяжкий повоєнний період ставляться високі завдання: в короткий термін налагодити освіту, відновити навчальний процес, професорсько-викладацький склад, навчальну базу. Та й студентів тоді було знайти непросто і тому великі надії покладалися на фронтове поповнення. В 1944 р. було створено економічний факультет Київського університету, першими студентами якого стали відомі в майбутньому вчені акад. Чухно А.А., проф. Ястремський І.С. та багато інших.

Повернувшись у 1944 р. разом з установами АН УРСР до Києва, К.Г. Воблий відновлює роботу кафедри економічної географії Київського університету, заснованої ним ще в 1933 р. Ученого справедливо вважають фундатором української економічної та соціальної географії. Його підручник "Економічна географія України" за 1919 р. витримав згодом шість видань і став першою повною працею з економічної географії України. К.Г. Воблий уперше в Україні дав визначення предметної сутності економічної географії, сформулював її завдання та навів структуру економічної географії. Протягом першої половини ХХ ст. К.Г. Воблий залишався лідером української економічної географії, проводив активну та плідну педагогічну, науково-дослідну та науково-організаційну роботу. К.Г. Воблому вдалося не тільки досягти вагомих результатів, а й об'єднати навколо своїх ідей однодумців: студентів, аспірантів, науковців, створивши наукову школу в Україні – школу економіко-географів.

Термін "економічна географія" вперше в історії науки був запропонований ще в 60-х рр. ХVІІІ ст. М.В. Ломоносовим. Під економічною географією він розумів науку, що вивчає господарську діяльність населення, у тісному зв'язку із природними передумовами розвитку господарства. Щоправда, широко вживаним цей термін став лише на початку ХХ ст.

Економічна географія в Україні розвивалася як складова економічної науки: статистики та політичної економії. Спочатку відбувалося поєднання географії та описової статистики, що включала в опис фізико-географічні відомості. Витоками економіко-географічної науки в Україні були господарсько-статистичні дослідження, які знайшли своє відображення в описах окремих губерній, першим серед яких був "Топографічний опис Малої Росії" (1770-1780 рр.). Подальшому ці дослідження були продовжені в працях досить відомих українських науковців, серед яких можна назвати А. Скальковського, Д. Журавського, П. Чубинського та ін. Розвитку статистико-економічних досліджень в Україні сприяла діяльність створеної при Київському університеті в 1851 р. Комісії для опису губерній Київського навчального округу. Активну участь у роботі цієї Комісії брали викладачі Київського університету, тож традиції статистико-економічних досліджень тут мали практичне втілення. В ІІ половині ХІХ ст. описи набувають ще більшого поширення у зв'язку із заснуванням в 1858 р. Центрального статистичного комітету та Південно-Західного відділу Імператорського географічного товариства.

Фундатором економічної географії у Європі вважають В. Готца, який у 1882 р. не тільки ввів термін "економічна географія", а й сформулював основні її положення. Основою промислового життя він вважав природничі умови господарства.

В Україні на зламі ХІХ-ХХ ст. склалося декілька напрямів економіко-географічних досліджень: антропо-географічний, галузево-статистичний, районний, етнографічний та комерційно-географічний. Особливого поширення та розвитку в Україні набув етнографічний напрям, в основу якого було покладено дослідження етнокультурних особливостей українських регіонів. Представники цього напрямку заклали наукові основи дослідження географії населення. Етнографічний напрям економіко-географічних досліджень в Україні мав багатьох відомих прихильників: М. Драгоманов, Т. Рильський, В. Антонович, П. Чубинський та ін.

На початку ХХ ст. в Україні формується так звана традиційна школа (галузево-статистичний напрям) економіко-географічних досліджень. Теоретико-методологічне підґрунтя цього напрямку заклали відомі політекономі свого часу: М. Зібер, М. Туган-Барановський, О. Русов, Л. Яснопольський, М. Птуха, Й. Пасхавер та ін. Усі вони визнавали приналежність економічної географії до економічних наук та визначали предмет її до-

слідження як "... вивчення сучасного стану окремих галузей господарського життя... в їх географічному поширенні, а також тих фізичних і культурних умов, які впливають на кожну з цих галузей." [12;18]

Чільним представником традиційної школи в Україні можна вважати К.Г. Воблого – фундатора української економічної та соціальної географії.

В 30-х рр. ХХ ст. наука загалом переживала нелегкі часи, руйнувалися плюралістичні засади її розвитку. Провідні напрями економічної географії в Україні – антропологічний та галузево-статистичний були піддані гострій критиці як буржуазні, що змусило вчених переглянути свої концепції.

Наукові позиції К.Г. Воблий, який сформувався як учений у революційну добу, неодноразово засуджувалися. Зважаючи на обставини, що склалися на той час, вченому довелося рахуватися з ними і творчо переосмислити свої наукові позиції. К.Г. Воблий запропонував оригінальну ідею економічного районування України на основі групування областей за спільністю економічних характеристик. Ідея К.Г. Воблого набула подальшого розвитку в повоєнний період у працях багатьох чисельних його послідовників: О. Смирнова, В. Поданчука, А. Ващенко, М. Паламарчука, Л. Корецького та ін. У 70-80-і рр. ХХ ст. у зв'язку з тематичним та територіальним розширенням економіко-географічних досліджень та необхідністю кількісного наукового дослідження соціально-економічних просторових систем економічна географія переросла в економічну та соціальну.

Сам К.Г. Воблий автор плідний і різноплановий, адже окрім його внеску в формування та розвиток економічної географії він добре знав політеконом у галузі розробки теорії страхування, статистики, аграрних питань, питань кооперації, заробітної плати, проблем методології та ін.

Він автор понад 200 наукових праць. В перші десятиріччя ХХ ст. К.Г. Воблий друкує багато чисельні праці, які стають етапними в історії української економічної думки. В першу чергу це, вже згадувана нами, "Економічна географія України" за 1919 р. (6 видань), "Производительные силы Украины" 1924 р., "Розміщення продукційних сил у басейні Дніпра" 1933 р., "Розвиток народного господарства УРСР" 1943 р., "Простір і багатства Радянської України" 1945 р.

Значну увагу приділяв вчений питанням статистики: "Третья профессионально-промышленная перепись в Германии. Опыт аналитико-методического исследования" К., 1911, "Статистика" курс лекцій, читаних в Університеті св. Володимира в осінньому семестрі 1907-1908 г. (4 видання). Аналізуючи науковий доробок К.Г. Воблого відразу помітний його інтерес до проблем кооперації: "Из статистики кооперативного движения в Германии" 1913 р., "Будівельна кооперація та фінансування її" 1919 р., "Кооперація, как источник статистического познания общества" 1920 р., "Внешняя торговля и сельскохозяйственная кооперация" 1920 р., "Кооперування цукрової промисловості" 1921 р., "Государственная и кооперативная торговля на Киевщине" 1924 р.

Педагогічна діяльність К.Г. Воблого майже не припинялася і залишила глибокий слід у його творчості. Він автор багатьох чисельних підручників із політичної економії, статистики, страхування, автор багатьох методичних праць "Робота із книгою" 1945 р., "Організація робочого дня" 1945 р., "Організуйте свій час" 1926 р., "Організація роботи наукового працівника" 1947 р., "Начальний курс политической экономии. История, теория, финансы" \\\ Пособие для коммерческих, технических училищ и для самообразования. – К., 1918

Низку своїх праць К.Г. Воблий присвячує питанням історії: "Программа по истории экономических учений"

1914 р., "Нарис з історії російсько-української цукробурякової промисловості" 1928 р., "Нарис історії України" 1942 р., "Інститут економіки АН УРСР".

Становить інтерес розробка К.Г. Воблима теорії заробітної плати університетськими політекомами. Майже всі вони прямо чи непрямо розглядали дану проблему. Серед робіт на тему заробітної плати в її теоретичному і практичному (прикладному) аспектах виділяються роботи професорів К.Г. Воблого "Заработная плата сельских рабочих в Царстве Польском в десятилетие 1890–1900 гг." та В.Я. Железнова "Главные направления в разработке теории заработной платы" (1904), "Заработная плата и государство. Теория – политика, статистика" (1918), "Очерки политической экономии и историко-критическое исследование теории заработной платы" (7 видань, 1906–1912). Праці К.Г. Воблого на аграрну тематику займають чи не найбільшу частку в його науковому доробку: "Железнодорожные тарифы и сельское хозяйство" 1923 р., "К аграрному вопросу в России" 1917 р., "Земельный вопрос в программах различных партий" 1917 р. і т. ін.

К.Г. Воблий процвітання й благополуччя держави ставить у залежність від фінансового благополуччя трудового землеробського населення. В умовах нестабільності та малоземелля, від якого потерпало селянство, автор вирішив дослідити, яким чином різноманітні партії, серед яких трудовики (народні соціалісти), соціалісти-революціонери, соціал-демократи, партія народної свободи та союз приватних земельних власників, пропонують вийти з даної ситуації, враховуючи те, що всі політичні сили ставили розв'язання цього питання на одне з перших місць. "Розгляд програм окремих партій показує, як по-різному дивляться вони на земельне питання і як по-різному його вирішують. Більше всього в земельному питанні зацікавлені землероби – хлібороби. Їм саме і потрібно добре усвідомити, що говорять про землю різні партії" [2, с.29].

Суть земельного питання зводилась до того, як вирішити питання малоземелля. Пропозиції цього вирішення зводились до трьох основних програм, які пропонували різні партії та, які базувались на відповідній ідеології:

- 1) народницькій;
- 2) марксистській (соціал-демократичній);
- 3) конституційно-демократичній (народної свободи).

К.Г. Воблий основними пунктами земельної програми вважає: статус та розмір відчужуваних земель; розмір трудової норми; можливість приватного землеволодіння; в чий власності залишаться ліси; розмір викупу та за якою нормою передаватиметься земля: трудовою чи споживацькою.

Народники виступають за дрібне трудове господарство, де знаряддя й засоби виробництва належать трудящим, яким слід передати всю землю. При цьому вони вважають общинне землекористування найкращою формою селянського трудового господарства, яке в умовах, що склались у державі, полегшить перехід до соціалістичного господарства. Хоча єдності в поглядах народників на спостерігалось, оскільки одне крило – народно-соціалістичне – вимагало націоналізації землі, тобто відчуження її в державну власність з тим, щоб нею користувались лише ті, хто її оброблятиме; а друге крило – соціал-революційне – виступало за соціалізацію землі (особливий вид націоналізації), тобто за користування державними землями вільними общинами хліборобів, які не застосовують найманої праці, а величина наділів коригується за часом залежно від зміни складу сім'ї.

Народники вважали, що всі витрати по проведенню реформи мала взяти на себе держава; керівництво землями, за виключенням земель загальнодержавного значення, має здійснюватись органами місцевого самоврядування. Вони також всіляко пропагували в землеробстві

кооперативне й общинне господарство. Таким чином, єдиною відмінністю в програмах народників: соціал-революціонерів і народних соціалістів – є розходження в тому, хто фактично повинен володіти та розпоряджатись землею; в тому, яким чином її відібрати, застосувавши соціалізацію чи націоналізацію. Воблий з цього приводу говорить: "Передумови, які лягли в основу аграрної програми цих двох споріднених партій, викликають ряд сумнівів. Зіставлення землі з повітрям, світлом, взагалі вільними благами, суперечить тому положенню, що повітря й світло є в необмеженій кількості. ...У культурних густозаселених країнах земля перестала бути вільним благом. Оброблена земля ні в якому разі не може бути названа даровим благом; у неї вкладено труд і капітал. ...Ці затрати робились впродовж ряду років. У врожай даного року включається частка доходу на затрачений капітал і труд цілих поколінь" [2; с.7-8]. Крім того, К.Г. Воблий вважає, що погляди соціалістів-революціонерів на общину, як на найкращий спосіб землекористування, не має ніяких підстав: "Низький рівень селянського землеробства в тих губерніях, де існує общинне землеволодіння, говорить проти цього положення. Серед селянства існує явно негативне ставлення до цієї форми землекористування, про це говорить високий відсоток дворів, що виділились з общини за останні роки. Там, де панує подвір'но-спадкове володіння, як наприклад на Україні, селянство рішуче висловиться проти общини" [2; с.8]. Крім того К.Г. Воблий стверджує, що наділ землею усіх бажаючих, у тому числі і робітників, людей, які не мають досвіду й навичок роботи в сільському господарстві, значно знизить продуктивність сільського господарства. Автора також турбує заборона найманої праці: питання, що будуть робити так звані батраки – наймані робітники в сільському господарстві, бо, маючи на папері право землекористування, вони, не маючи відповідних знарядь праці й худоби, не зможуть ними скористатись, тому змушені будуть віддавати свої наділи багатим членам общини.

Відсутність у програмах вищезгаданих партій відповідей на питання, що таке зрівняльно-трудове користування, які воно матиме терміни й форми, теж не додає автору оптимізму. "Не можна відкидати того, що передача розпорядження й володіння землею в руки общин викличе боротьбу окремих общин. Навряд чи можна розраховувати на те, що багатоземельні общини будуть приймати надмірне населення малоземельних" [2, с.10]. Таким чином, усі вищезгадані зауваження до програми народників є безумовно справедливими й розумними. Вони свідчать не тільки про неприйняття автором положень програми цієї партії, а відбивають відверто негативне ставлення.

Соціал-демократична робітнича партія первісно стояла на засадах марксизму, згідно з якими капіталізм розвивається не тільки в переробній промисловості, а й у сільському господарстві, в якому дрібне селянське господарство приречене на вимирання. Велике капіталістичне господарство поглине дрібне, що призведе до розшарування суспільства на селі; до появи землеробів-пролетарів, що прискорить прихід соціалізму. Виходячи з усього вищесказаного, ортодоксальні соціал-демократи, далекі від того щоб розширювати й охороняти селянське землеволодіння. Зрозуміло, що подібна програма не могла викликати підтримку в селян. Тому в соціал-демократії виникають нові течії, серед яких і ревізіоністи, які вирішили переглянути свою програму у відповідності до нових вимог, які висувало життя.

У Росії соціал-демократи ставили на перше місце вільний розвиток класової боротьби. Для досягнення поставленої мети ця партія вимагала "відміни усіх станових утисків особистості й власності селян", що має полегшити процес обезземелення селян. Далі земля, ставши това-

ром, зосередиться в руках великих капіталістів. У К.Г. Воблого не знаходить підтримки вимога соціал-демократів повернути селянам землі, які були "відрізані" під час ліквідації кріпосного права, оскільки це не може сприяти поліпшенню становища селянства із причини мізерності цих земель. У більшості ж випадків ці "відрізки" вже знаходяться в селянській власності. З часом соціал-демократи пішли далі, запропонували конфіскацію земель, причому не лише церковних, монастирських, кабінетських, а й земель, що знаходяться в приватній власності, із тим, щоб передати їх у муніципальну власність. Муніципалізація, на думку соціал-демократів, є найбільш прийнятною формою землеволодіння, бо віддає землю в розпорядження великих органів місцевого самоуправління. Вони вважають: "Право на самовизначення, яке визнається за кожною національністю, має включати в себе і розпорядження національною територією. ... До речі, українські партії наполягають на тому, що земельне питання для України повинно бути вирішено не на Установчих Зборах, а на місцевому сеймі" [2; с.15].

Зіставляючи розглянуті нами вище три форми землеволодіння: націоналізацію, соціалізацію й муніципалізацію – К.Г. Воблий пише: "В основі ці три означення містять одне – знищення приватної власності на землю; розбіжність тут лежить у визначенні того, хто є розпорядником відчужуваної землі. При соціалізації таким розпорядником є община, при муніципалізації – сільські та міські округи (області), при націоналізації – держава" [2; с.14].

Далі він розглядає положення програми соціал-демократів, де не знаходить відповіді на такі суттєві запитання, як: на яких засадах буде проводитись розподіл відчужуваної землі; кому, ким, в яких розмірах і на який термін буде передаватись земля. Висловлюючи своє ставлення до соціал-демократії, К.Г. Воблий пише: "Соціал-демократія виникла в містах разом із розвитком промисловості. Це партія міського промислового робітничого класу, інтереси якого вона перш за все й обслуговує. Більшовицька течія соціал-демократії висловлюється за термінове відчуження земель на користь селянства без викупу, не чекаючи Установчих Зборів. ... Намагання вирішити земельну реформу самовільно і насильницьким методом призведуть до міжусобних зіткнень, наслідком чого буде голод" [2; с.18].

Аграрна програма партії народної свободи і кадетської партії базувалась на конституційно-демократичних позиціях і відкидала безплатне відчуження, вважаючи його несправедливим і важко здійсненним у зв'язку з великою заборгованістю приватного землеволодіння. Ці партії пропонують встановити трудову норму, зверх якої землі в приватних володіннях мали відчужуватись. Відчуження проводиться шляхом викупу державою цих земель на основі оцінки нормальної доходності, яку здійснюють місцеві земельні комітети. Викупна сума виплачується власникам викупними свідоцтвами – цінними паперами, які приносять певний дохід. "Суттєві пункти розбіжностей між аграрною програмою кадетів і аграрними програмами партій, що стоять лівіше, полягають у наступному: кадати не відкидають права приватної власності на землю, вони тільки обмежують його рамками трудової норми, по-друге, кадати захищають викуп; по-третє, вони визнають право на наділення землею лише за населенням, яке займається землеробською працею.

Кадети, по суті, стоять за часткову націоналізацію землі із широким допуском обласного розпорядження нею (відображення основ муніципалізації)" [2; с.27].

Союз приватних земельних власників також запропонував власну аграрну програму, яка допускає вільне співвідношення всіх існуючих форм землеволодіння й

землекористування: приватне, суспільне і державне. Характерним є те, що Союз приватних земельних власників припускає примусове відчуження земель, в тому числі і приватних, а націоналізацію рішуче відкидає у всіх її проявах.

Воблий не вказує конкретно, прихильником якої з партій є він сам, очевидно, повністю він не сприймає жодної із програм, але по тону критики ми можемо сказати, що ближче йому все ж конституційно-демократичні позиції, на яких стоять кадати та партія народної свободи.

У своїй науковій творчості практично всі вчені Київського університету зверталися до теми аграрних (земельних) відносин (хоч у різній мірі і в різних аспектах). Це обумовлено як актуальністю теми самої по собі, так і специфічним становищем України, що споконвічно вважалася сільськогосподарською країною. Конкретна аграрна тематика праць київських університетських учених змінювалась в залежності від соціально-економічних та історичних періодів, які переживала країна. В цілому ж досить чітко виділяється період до 1861 р. (тобто до ліквідації кріпосництва) і після реформи, особливого після промислового перевороту останньої третини XIX ст., коли в країні було сформоване аграрно-промислове господарство та створено економічні передумови індустріальної цивілізації.

Загалом, хотілося б окрім суто науково-педагогічного аспекту творчості К.Г. Воблого звернути увагу і на його людські якості, широкий кругозір та любов до рідної землі. В 1943 р. перебуваючи в Уфі К.Г. Воблий пише роботу "Київ – святиня и гордость советского народа", а по поверненню до Києва в 1945 р. – пише "Рідна земля". Любов до України, до "Річок Полісся" (1934 р.) і "Великого Дніпра" (1932 р.) червоною ниткою пронизує творчість К.Г. Воблого.

Життя і творчість К.Г. Воблого – це приклад служіння своєму народу, який гідний поваги і наслідування. Наукові традиції наших попередників, які знаходять своє продовження в сьогоденні Київського університету, є запорукою формування не лише високо рівня фахівця, а й інтелігентної особистості, патріота своєї держави, в якого почуття меншовартості змінюється обґрунтованим почуттям національної гідності та гордості за здобутки власного народу. Досягненню цієї мети сприятиме й економічне відродження нашої держави.

1. Базилевич В.Д., Гражевська Н.І., Гайдай Т.В., Нестеренко О.П., Маслов А.О., Вернигора Л.В. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. / Віктор Дмитрович Базилевич (ред.). – 2. вид., випр. – К., 2005. – 567. 2. Воблий К.Г. Земельный вопрос в программах различных партий. – К., 1917. 3. Воблий К.Г. Економічна географія України. – К., 1925. 4. Воблий К.Г. Начальный курс политической экономии. История, теория, финансы. – К., 1918. 5. Воблий К.Г. Основы экономики страхования / Репринтное издание. – М., 1995. – 232 с. 6. Горкіна Л.П. Нариси з історії політичної економії в Україні. – К., 1994. – 241 с. 7. Журавский Д.П. Об источниках и употреблении статистических сведений. – М., 1845. 8. Злупко С.М. Економічна думка України. – Л.: Львівський національний університет ім. І. Франка, 2000. – С. 495. 9. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України: Навч. посіб. – К., 2004. – 432 с. 10. Коропецький І.-С. Українські економісти XIX століття та західна наука. – К., 1993. – С. 192. 11. Костянтин Григорович Воблий / За ред. Г.С. Писаренка. – К.: Наукова думка, 1968. – 76. 12. Матвієнко В.М. Теоретичні аспекти української економічної і соціальної географії: Автореф. дис. канд. геогр. наук; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2000. – 20 с.

Надійшла до редколегії 21.04.06

Наукове видання



ВІСНИК КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 85

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: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128



Підписано до друку 19.05.06. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 172. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,6. Обл.-вид. арк. 9,63. Зам. № 26-3419.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; (38044) 239 3158; факс (38044) 239 3128
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>