
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 108

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2012

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 108. Частина II (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2012. – 164 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, міжнародного права, міжнародних економічних відносин та міжнародної інформації.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія:

Копійка В.В.,	д-р політ. наук, проф. (<i>головний редактор</i>);
Бірюков О.М.,	д-р юрид. наук, доц. (<i>заст. головного редактора</i>);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Кисіль В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Коппель О. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Крижанівський В. П.,	д-р істор. наук, проф.;
Крушинський В. Ю.,	д-р політ. наук, проф.;
Макаренко Є. А.,	д-р політ. наук, проф.;
Манжола В. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Матвієнко В. М.,	д-р істор. наук, проф.;
Муравйов В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Пахомов Ю. М.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Перепелиця Г. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Пирожков С. І.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Пузанов І. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Рижков М. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Рогач О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Скороход Ю. С.,	д-р політ. наук, проф.;
Філіпенко А. С.,	д-р екон. наук, проф.;
Фурса С. Я.,	д-р юрид. наук, проф.;
Шемшученко Ю. С.,	д-р юрид. наук, проф., академік НАН України;
Шнирков О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Циганов С. А.	д-р.екон. наук, проф.

Відповідальний редактор: **Римська Т.Ю.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 481-44-14.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних та інших відомостей.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Макогон Ю.В. *, Хаджинов И.В. **

ЧЛЕНСТВО УКРАИНЫ ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

В статье рассмотрены последствия от членства Украины в ВТО. Рассмотрены возможные последствия для Украины от членства в таможенном союзе Российской Федерации, Белоруссии с одной стороны, и в зоне свободной торговли с ЕС с другой.

Ключевые слова: ВТО, последствия, тарифные методы, нетарифные методы, зона свободной торговли, таможенный союз

У статті розглянуті наслідки від членства Україною в СОТ. Розглянуто можливі наслідки для України від членства в митному союзі Російської Федерації, Білорусії з одного боку, і в зоні вільної торгівлі з ЄС з іншого боку.

Ключові слова: СОТ, наслідки, тарифні методи, нетарифні методи, зона вільної торгівлі, митний союз

The article deals with the consequences of Ukraine's membership in the WTO. The possible consequences for Ukraine's membership in the Customs Union of the Russian Federation, Belarus, on the one hand, and the free trade zone with the EU on other hand.

Keywords: WTO, implications, tariff methods, non-tariff methods, free-trade zone, customs union

Формирование в Украине рыночной экономики открытого типа предполагает активное участие страны в международном разделении труда. Основные решения, устанавливающие правила в международной торговле, принимаются коллективно в рамках Всемирной торговой организации, что делает безальтернативным участие в ней также и Украины.

Проблемам развития международных торговых взаимоотношений в рамках ВТО посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, а именно Т. Цыганковой, В. Пятницкого, Дж. Голдштейна, Д. Риверза, Д. Томза, М. Мэдисона, А. Роуза и других. Хотя и существует много публикаций по данной проблематике, но из-за отсутствия расчетов, в общей дискуссии нередко преобладают эмоциональные аргументы, порождающие поляриность мнений. Без оценки ожидаемого эффекта трудно наметить конкретные меры, необходимые для подготовки к работе в условиях ВТО.

* доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной экономики Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины.

** кандидат экономических наук, доцент, докторант Национального института стратегических исследований, ведущий научный сотрудник регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке

Целью статьи является исследование влияния принципов ВТО на международные торговые отношения стран-членов организации и проведения оценки возможностей реализации их внешнеторговых интересов в регуляторной системе ВТО со странами нечленам данной организации.

Участие в этой организации потребует связывания тарифных ставок и выполнение ряда требований по отказу от нетарифных ограничений. В отличие от ГАТТ в редакции 1947 г. ВТО требует от всех стран-членов приведения национального законодательства и практики в полное соответствие с ее положениями.

Украина прошла следующие этапы присоединения и членства Украины в ВТО:

1. 1993-2008 гг. – переговорный и подготовительный этап;
2. 2008-2009 гг. – этап вступления, начало действия переходных положений, мировой кризис;
3. 2009-2013 гг. – переходный период;
4. Членство в зоне свободной торговли или в таможенном союзе.

Формальным началом процесса присоединения можно считать создание 17 декабря 1993 года Рабочей группы по присоединению Украины к ГАТТ. В состав Рабочей группы Украины входили 42 членов ВТО.

Заседания Рабочей группы являются одним из основных элементов процесса вступления в ВТО, на них подводятся промежуточные итоги и определяется степень готовности кандидата. За пятнадцать лет произошло 17 формальных заседаний Рабочей группы по рассмотрению заявки Украины о вступлении в ВТО. 18 мая 2008 года Украина стала 152-м членом ВТО.

Авторами Амошей А.И., Макогоном Ю.В., Хаджинов И.В. и др. в 2004 году была разработана методика оценивания народнохозяйственных последствий присоединения Украины к ВТО, которая предназначена для анализа положительных и отрицательных экономических эффектов, которые возникают вследствие изменения режимов внешнеэкономической деятельности при присоединении Украины к ВТО с точки зрения ее отраслевых особенностей в макроэкономическом и региональных аспектах.

Методика основывается на особенностях регулирования внешнеэкономической деятельности, которые закреплены действующим законодательством Украины и нормами ВТО.

Декларируемые макроэкономические преимущества участия страны в ВТО:

1. Ускорение структурной реформы, внедрение рыночных механизмов регулирования экономики и создания стимула для увеличения конкурентоспособности.
2. Укрепление международных экономических позиций Украины, в частности, в отношениях с партнерами по СНГ; увеличение политического авторитета, выполнение условий создания зоны свободной торговли с ЕС.
3. Возможность полноправного и обоснованного применения методов защиты внутреннего рынка в соответствии с соглашениями ВТО, в частности, статьи XII ГАТТ об ограничении для сохранения равновесия платежного баланса, соглашения о защитных мерах, о сельском хозяйстве, о субсидиях, а также статьи VI ГАТТ об антидемпинговых и компенсационных мерах.
4. Увеличение поступления в госбюджет как благодаря увеличению экспорта отечественной продукции, так и благодаря увеличению легального экспорта, детенизации, которого будет способствовать общая либерализация.
5. Улучшение инвестиционного климата.
6. Развитие новых высоких технологий и усиление стимула для инновационной деятельности благодаря улучшению защиты интеллектуальной собственности.

Преимущества для производителей:

1. Упрощение доступа на мировые рынки украинских товаров не только автоматически, благодаря статусу члена ВТО, но и вследствие применения общепризнанных международных стандартов, санитарных и фитосанитарных норм.
2. Уменьшение затрат экспортеров от применения дискриминационных антидемпинговых механизмов.
3. Уменьшение стоимости, а соответственно, повышение конкурентоспособности украинских товаров благодаря таким факторам как:
 - уменьшение коммерческих рисков вследствие существования более стабильного режима торговли;
 - уменьшение затрат вследствие отказа от различных стандартов для внутреннего рынка и экспорта (например, благодаря обоюдному признанию процедур оценки соответствия продукции затраты на сертификацию и проверку соответствия могут уменьшиться на 3-5% в зависимости от вида продукции);
 - уменьшение транспортных затрат благодаря гарантированному свободному транзиту товаров по территории стран-членов ВТО;
 - удешевление кредитных ресурсов благодаря либерализации рынка финансовых и банковских услуг.
4. Возможность применения механизмов урегулирования торговых споров.
5. Применение общих правил ВТО, направленных против протекционизма и дискриминации в торговле, создаст прозрачную и прогнозируемую среду для предпринимательской деятельности.

Преимущества для потребителей:

1. Расширение ассортимента и качества товаров и услуг.
2. Снижение цены на товары и услуги, что в итоге приведет к росту уровня жизни.

Потенциальные риски:

1. Вытеснение украинских товаров дешевым импортом:
 - изменение таможенных тарифов влияет только на «эластичный» импорт, который составляет менее 30% всего объема импорта в денежном эквиваленте;
 - уровень таможенной защиты в Украине сравнительно низкий, большинство таможенных тарифов (90%) на 1 января 2008 г. не превышает уровень, который имеют новые страны-члены ВТО (Албания, Эстония, Латвия, Литва, Молдова, Китай, Тайвань, Хорватия) (рис.1).

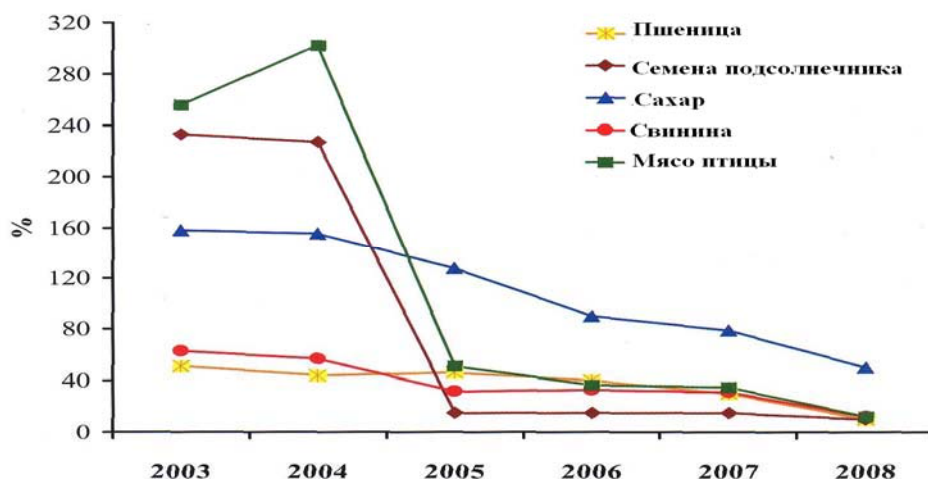


Рис. 1. Действующие ставки импортных пошлин в адвалорном эквиваленте в Украине на отдельные сельскохозяйственные товары, 2003-2008 гг. [1, с. 30]

2. Сокращение прямой поддержки со стороны государства угрожает дотационным отраслям сокращением производства и банкротством отдельных предприятий.

Потенциальные риски для промышленности сводятся к таким. Предприятия ГМК Украины, как одного из базовых отраслей промышленности, деятельность которого в большей степени ориентирована на производство экспортноориентированной продукции – 27% дохода бюджета, 9 место в мире по объемам выплавленной стали и 7 место в мире – по экспорту металлопродукции.

Антидемпинговые санкции к украинским производителям металла существенно ограничили географию экспорта и не позволили улучшить его структуру за счет поставок проката более высокой степени обработки, а не экологически «грязных» и энергоемких в производстве полуфабрикатов. По сравнению с 1995 г. производство готового проката увеличивалось до 2007 г. (на 33%), а в 2010 г. снизилось на 4,4% по сравнению с базисным годом, а заготовки для проката увеличилось почти в 12 раз по сравнению с базисным показателем (рис.2).

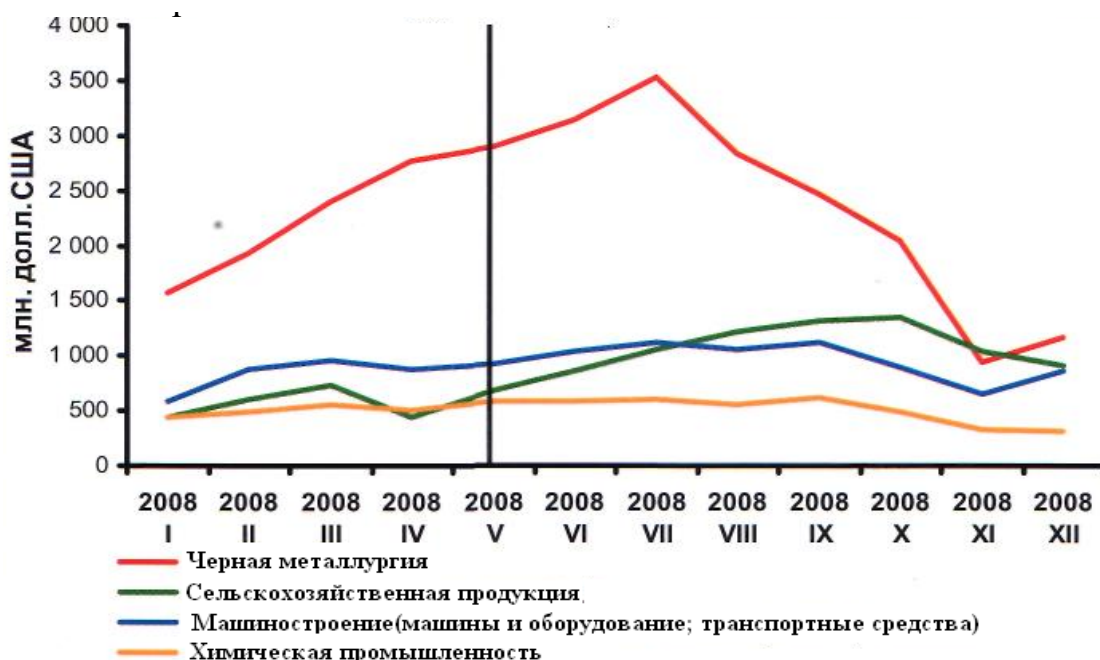


Рис. 2. Динамика экспорта продукции главных экспортных отраслей [1, с. 21]

Таким образом, наши металлургические предприятия продолжают обеспечивать сырьем собственных конкурентов за пределами Украины.

При присоединении Украины к ВТО, для предприятий сферы услуг, на основании нашего анализа, появятся новые возможности для роста, поскольку значительная часть услуг предоставляемых на экспорт Украиной являются транспортными, которые сосредоточены в руках государственных компаний, например морские порты, железная дорога, трубопроводный транспорт, а мелкие компании начнут активнее создаваться в связи с либерализацией условий ведения бизнеса, открытия доступа к зарубежным рынкам.

В отношении, предприятий малого бизнеса либерализация как внутреннего так внешнего рынка тоже положительно скажется на динамике их развития.

С учетом имеющихся ЗСТ между Украиной и Россией, Беларусью и Казахстаном и узкой сосредоточенности Таможенного союза на вопросах торговли товарами, потенциальные выгоды от членства в Таможенном союзе для Украины - довольно ограничены. Среди основных преимуществ могли бы быть: льготные цены на газ и льготные цены на нефть.

Присоединение Украины к Таможенному союзу с Россией, Беларусью и Казахстаном возможно без серьезных осложнений при следующих условиях:

1. после вступления России, Беларуси и Казахстана в ВТО;
2. принятие Россией, Беларусью и Казахстаном торговых барьеров к третьим странам на уровне не выше, чем приняла Украина при вступлении в ВТО;
3. присоединение России, Беларуси и Казахстана уже в качестве членов ВТО к переговорам Украины относительно зоны свободной торговли (ЗСТ) с ЕС. Если Украина на этот момент уже будет иметь ЗСТ с ЕС, то ЗСТ будет образована на условиях, согласованных между ЕС и четырьмя странами.

Рисками вступления Украины в Таможенный союз с Россией, Беларусью и Казахстаном без вышеуказанных условий будут:

- разрыв существующего договора Украины с ВТО и начало переговоров с ВТО на новых условиях;
- прекращение переговоров с ЕС относительно зоны свободной торговли и отсрочка их к моменту вступления России, Беларуси и Казахстана в ВТО.
- Казахстан, Российская Федерация и Беларусь не являются членами ВТО на их долю приходится больше 42% импорта Украины в 2011 году, все другие наибольшие страны-импортеры являются участниками ВТО и на них приходится почти 30% украинского импорта в 2011 году (табл.1).

Таблица 1.
Страны, экспорт товаров в Украину которых превышал 1 млрд. долл. США
за 11 месяцев 2011 г., млрд. долл. США [2]

Страна	Объем экспорта в Украину
Беларусь	2,6
Российская Федерация	22,2
Италия	1,4
Германия	4,6
Польша	2,8
Венгрия	1,2
Франция	1,1
Китай	4,7
Турция	1,3
США	1,8

Украина не нарушит своих тарифных обязательств, если будет использоваться связанный тариф Украины при присоединении к Таможенному союзу.

При действующем тарифе Таможенного союза, Украине придется согласовывать эти изменения со всеми заинтересованными членами ВТО и выплачивать компенсации, поскольку импортные тарифы Таможенного союза часто превышают соответствующие ставки связанного тарифа в Украине.

При расчете средней действующей пошлины в Украине были использованы такие предположения:

1. Цены на товары с 2009 года существенным образом не изменялись (включая цены на импортированные энергоносители).
2. Использовалась общая ставка пошлины, а не льготная.
3. Из расчета по группе 27 классификатора товаров внешнеэкономической деятельности (энергетические материалы; нефть и продукты ее перегонки) были исключены объемы импорта из стран Таможенного союза.

4. В расчет включены группы товаров, доля которых превышала 1% от общего объема импорта Украины. Исключение составляют группы 61 (одежда трикотажная) и 62 (одежда текстильная), различающиеся способом изготовления товаров.

Таможенный тариф Таможенного союза – это в основном адвалорные пошлины, а Единый таможенный тариф Украины – большинство пошлин специфические или комбинированные. Расчет сумм потерь или выигрышей от изменения торгового режима был проведен по формуле средней взвешенной.

Изменение торгового режима влечет:

1. Изменение поступлений в бюджет страны от импортных тарифов.
2. Выигрыш/проигрыш для потребителей, выигрыш потребителей обозначает потери бюджета и наоборот.

Общая сумма потерь для бюджета составит около 3,2 млрд. долл. США. Сумма потерь возрастет минимум на 20% от недополучения НДС от импортных товаров.

Произойдет изменение инвестиционных потоков (отток от 5 до 10 млрд. долл. США), большинство иностранных, в первую очередь европейских инвесторов, потеряют интерес к украинской экономике, что станет фактором деградации отечественного производства и свертывание экспорта, особенно в ЕС, стремительно будет возрастать дефицит платежного баланса и как следствие дальнейшая девальвация гривны.

Выводы. Усилия правительства и бизнеса Украины должны быть сосредоточены на реализации следующих перспективных направлений:

- реализацию дальнейших мероприятий по поддержке экспорта отечественной продукции на внешние рынки: разработка закона о финансовой поддержки экспорта (страхование и кредитование);
- расширение номенклатуры товаров украинского экспорта за счет увеличения поставок высокотехнологической продукции;
- создание широкой информационной системы внешней торговли и стимулирование малого и среднего бизнеса;
- участие в переговорах раунда Доха-развитие, с целью защиты национальных интересов и получения для страны преференций относительно обязательств при вступлении новых членов;
- государственного мониторинга мировых цен на определенных товарных рынках, и прогнозирования конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков промышленной и сельскохозяйственной продукции и информирование предприятий;
- создание прозрачной среды для возможности предоставления услуг через Интернет для таких видов предпринимательской деятельности как программирование, письменный перевод, дизайнерская деятельность; содействие развитию электронной торговли;
- реформирования национальной системы технического регулирования в соответствии с требованиями ВТО и ЕС.

Список использованных источников

1. Один рік України у СОТ /І.Кобута, В. Жигadlo, А. Заїка; за ред. М. Свеніцкі.- К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2009.- С. 46
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за січень-листопад 2011 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України.- Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/zd/ztt/ztt_u/ztt1111_u.htm.

Сніжко О.В.*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена теоретико-методологічним аспектам розвитку національних фінансових систем. Запропоновано концептуальну структуру дослідження фінансового розвитку.

Ключові слова: фінансовий розвиток, фінансова система, функції фінансової системи, структура та організація, інституційна зміна, спрямованість та історизм фінансового розвитку.

Статья посвящена теоретико-методологическим аспектам развития национальных финансовых систем. Предложена концептуальная структура исследования финансового развития.

Ключевые слова: финансовое развитие, финансовая система, функции финансовой системы, структура и организация, институциональное изменение, направленность и историзм финансового развития.

The article considers theoretical aspects of development of the national financial systems. It covers new conceptual framework for analyzing the financial development.

Keywords: financial development, financial system, functions of financial system, structure and organisation, institutional change, purposeful and historizm of financial development.

Постановка проблеми. Фінансова система чинить суттєвий вплив на економічне зростання. Тому ключове завдання будь-якої економіки – ідентифікувати і розвинути ті характеристики фінансової системи, які відповідають потребам економічного розвитку, визначити і запровадити політику, що стимулює фінансовий розвиток. Однак послідовної теорії фінансового розвитку не існує. Одна з головних причин цього – різноманітність історичного досвіду розвитку національних фінансових систем, відмінності у їх організаційній структурі й моделях взаємозв'язку фінансової системи і реальної економіки. Фінансові системи різних країн різняться генезисом і масштабами, методами і ступенем впливу на економіку, формами і характером регулювання, оподаткування і корпоративного фінансування тощо. Ці відмінності визначають непослідовність теоретичних узагальнень щодо розвитку фінансової системи, неузгодженість трактувань процесів і механізмів розвитку і, як наслідок, невідповідність теоретичних моделей реаліям фінансового розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблематика фінансового розвитку, як розвитку фінансової системи в останні два десятиліття стала визнаною темою наукових дослід-

* доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

жень. Головні напрями досліджень охоплюють порівняльний аналіз фінансових систем (Ф. Аллен, І. Берглоф, Л. Бокрош, П. Болтон, А. Гелбард, Д. Гейл, Л. Зінгалес, С. Лейт, Р. Раджан, М. Тірель, Р. Шмідт), характер фінансової структури (Дж. Барні, Т. Бек, Дж. Бойд, Е. Девіс, А. Деміргюч-Кунт, Р. Левін, Б. Сміт), вплив фінансової системи на економічне зростання (П. Агіон, Т. Бек, П. Говіт, Д. Крістопулос, М. Кхан, І. Лав, Р. Левін, Д. Майер-Фоулкс, А. Морріс, О. Сасман, А. Сенхаджи, Ф. Сан, Е. Ционас, Дж. Шан), зміну функціональних характеристик сучасних фінансових систем (Т. Глесснер, Л. Зінгалес, С. Классенс, Д. Клінгебіль, С. Шмуклер, Р. Раджан), зміни у світовому фінансовому середовищі (К. Білтофт, Х. Бломстештайн, Р. О'Брійєн, І. Доронін, М. Лауфер, Д. Михайлов, Дж.-К. Трічет, Ю. Шишков), проблеми фінансової стабільності (К. Боріо, Г. Вег, Е. Девіс, Д. Клінгебіль, О. Іссінг, Г. Камінські, Г. Капрі, Ф. Мишкін, К. Рейнхард, Р. Фергюсон, Г. Шиназі, У. Уайт). Теоретико-методологічні аспекти фінансового розвитку, зокрема, системний підхід до дослідження фінансової системи, найбільш послідовно представлені у працях Р. Шмідта, М. Тіреля і А. Хекіталя, дещо меншою мірою у роботах інших дослідників, зокрема, таких як Ф. Аллен, Д. Гейл, Г. Шиназі та інші, й у цілому залишаються нерозв'язаними.

Мета статті – визначити і розкрити основні концептуальні інструменти дослідження фінансового розвитку, які дозволяють виділяти якісні характеристики та генетичні форми даного процесу.

Викладення основного матеріалу. Традиційно фінансовий розвиток розглядається як процес розвитку здорової та стійкої фінансової системи, збільшення обсягу і частки фінансових активів порівняно з матеріально-виробничою сферою, усе більш глибокого проникнення фінансових відносин у життя суспільства [1, с. 113]. Сучасні дослідники (наприклад, Т. Бек, К. Кальдерон, Д. Крістопулос, І. Лав, Р. Левін, Н. Лойоза, Е. Ционас та інші) часто вживають термін «фінансовий розвиток» як синонім фінансового поглиблення, тобто як процес розвитку та ускладнення фінансової системи, що проявляється у зростанні кількості і видів фінансових інститутів, фондових інструментів, послуг на ринках капіталів, в ускладненні інфраструктури, глобалізації фінансових ринків [1, с. 113]. Згідно з таким розумінням виокремлюють і стадії фінансового розвитку, зокрема, фінансово репресована економіка, внутрішньо лібералізована економіка і міжнародно лібералізована економіка [2].

Однак на практиці фінансовий розвиток не є простим поступальним розвитком, коли якісна трансформація й удосконалення фінансової системи досягається автоматично. Він представляє собою складну взаємодію різноспрямованих процесів: загальна висхідна лінія переплітається зі змінами, що утворюють екстенсивні напрями розвитку [3, с. 8-17]. Так, дослідження розвитку національних фінансових систем упродовж XX ст. [4, с. 3] показує, що у 1913 р. багато країн були більш фінансово розвинені, ніж у 1980 р. Рівень фінансового розвитку різко знизився після 1929 р., досягши найнижчого значення близько 1980 р. З того часу почалося відродження фінансових ринків, але лише у 1990-ті роки їх розвиток перевищив рівень 1913 р. Урахування різноспрямованих видів змін у процесі історичного розвитку фінансової системи дає можливість чіткіше визначити і концепцію фінансового розвитку.

При дослідженні фінансового розвитку важливо враховувати також його системний характер. Цю системність слід розуміти двояко. По-перше, проблема фінансового розвитку – це насамперед проблема розвитку фінансової системи як цілісності. Фінансова система є складною системною організацією інших об'єктів. Отже, фінансовий розвиток є системно-цілісним процесом і має розглядатися у взаємозв'язку із супутніми перетво-

реннями організації та функціонування усієї фінансової системи, де процес змін окремих її складових (фінансових інститутів, фінансових ринків, сегментів фінансової системи) є частковим випадком загальносистемних перетворень. По-друге, процес розвитку будь-якої відносно самостійної підсистеми фінансової системи здійснюється на самостійній основі – під впливом внутрішньо притаманних їй протиріч, факторів й умов функціонування (саморух), специфічних закономірностей відтворення і перебудови її організації (самоорганізація), тому розвиток фінансової системи у цілому є водночас і системою співпідпорядкованих рухів її окремих підсистем. Системний характер фінансового розвитку поєднується зі структурованістю процесу розвитку фінансової системи. Її характерними ознаками є багаторівневість, різноспрямованість, фрактальність, етапність, стійкість, мікро- (на рівні окремих підсистем) і макродинаміка (на рівні фінансової системи у цілому). Розвиток конкретної фінансової системи може відбуватися на самостійній основі або шляхом запозичення інститутів, притаманних фінансовим системам, що перебувають на вищій стадії розвитку. Враховуючи сказане, концепцію фінансового розвитку доцільно конкретизувати за допомогою сутнісних характеристик, які віддзеркалюють процес змін у фінансовій системі і визначають рівень її розвиненості. Основні логічні напрями дослідження фінансового розвитку – це функціональний, структурно-організаційний та інституційний аспекти, спрямованість фінансового розвитку та його історизм.

Функціональний аспект фінансового розвитку стосується формування, розвитку і характеру функцій фінансової системи та її складових. Виокремлення цього аспекту базується на двох вихідних передумовах. По-перше, функції фінансової системи мають стабільніший характер, ніж її установи: з часом вони змінюються меншою мірою і не надто відрізняються між країнами [5, с. 64]. По-друге, форма та організація фінансових інститутів і підсистем фінансової системи логічно витікають із їх функцій. Наявність тих чи інших конкретних функцій визначає й службове призначення, яке вони відіграють для задоволення потреб економіки. Розширення чи звуження функцій фінансових інститутів змінює їх роль у фінансовій системі та економіці, і задає модель фінансової системи країни. Початкові функції фінансової системи пов'язані з діяльністю фінансових посередників, це монетарна і посередницька функції та функція трансформації. Шляхом їх виконання фінансова система забезпечує просторовий і міжчасовий розподіл і переміщення фінансових ресурсів в економіці. З розвитком характер і кількість функцій фінансової системи змінюється. Виникають такі функції: управління ризиками, моніторинг корпоративного управління, здійснення платежів, накопичення і надання інформації. Зрушення у структурі попиту на фінансові послуги та інновації у фінансовій сфері - основне джерело цих змін. Так, торгівля ризиками стала можливою лише після появи ф'ючерсів, виникнення ринків опціонів і кредитних похідних істотно її модифікувало, а створення цінних паперів, пов'язаних з ризиками (*risk-linked securities*) забезпечило прямий трансферт ризиків у фінансовій системі. Фінансові інновації й конкуренція серед фінансових інститутів розширюють функціональні можливості фінансової системи і ведуть до підвищення ефективності її функціонування, зміни ролі в економіці.

Характерна ознака дослідження функціонального аспекту фінансового розвитку полягає у його двоїстості. З одного боку, функції фінансової системи визначаються неподільністю функціонування її складових та її ролі як цілісної системи. Це надає можливість для якісно відмінного – цілісного трактування функцій фінансової системи. У завершеному вигляді такий функціональний аналіз представлений у працях Р. Мертон і З. Боді [5, с. 64-74; 6, с. 3-31], які реалізують певною мірою новий погляд на функції фінансової системи. З іншого боку, функціональний аспект фінансового розвитку не може абстрагу-

ватися від інституційних характеристик фінансової системи, оскільки функції не є відокремлюваними від фінансових установ і реалізуються через функціонування останніх.

Вихідна основа структурно-організаційного аспекту фінансового розвитку зумовлена тим, що структура та організація фінансової системи є направляючим фактором характеру її розвитку. Структура характеризує склад фінансової системи, характер зв'язків її частин і елементів, які забезпечують її цілісність, збереження властивостей за внутрішніх і зовнішніх змін. Організація фінансової системи відображає диференційованість її частин, їх функціонування і поведінку. Відповідно, структура і спосіб організації фінансової системи впливають на характер її функціонування і подальший розвиток. Це означає, що аналіз механізмів фінансового розвитку вимагає визначення як структури фінансової системи, так і її внутрішньої будови і функціонування. Такий аналіз необхідний і для визначення критеріїв, які дозволяють реалізувати кількісний підхід до вивчення процесів фінансового розвитку. Вивчення структури фінансової системи, порівняльний аналіз організації фінансових систем різних країн, дозволяють виявити їх спільні риси, відокремити випадкове від необхідного і закономірного в розвитку національних фінансових систем.

На загальному рівні дослідження структурно-організаційного аспекту фінансового розвитку охоплює визначення: а) власне структури фінансової системи – її основних структурних компонентів, функціональних зв'язків між ними, співвідношення між ними і роль у економічній системі у цілому (які відображають рівень інтегрованості фінансової системи); б) будови фінансової системи, організації її фінансових ринків і фінансових інститутів та відповідних інструментів і умов контрактів, співвідношення яких характеризує загальну модель фінансової системи і моделі її секторів, насамперед, банківського і фондового, модель корпоративного фінансування тощо. На більш конкретному рівні структурно-організаційний аспект фінансового розвитку доповнюється і розкривається через дослідження: ринкової структури, яка відображає рівень концентрації фінансових ринків і ступінь конкуренції у фінансовій системі (конкурентна чи олігополістична фінансова структура); розподілу фінансових інститутів за формами власності; природи і рівня лібералізованості фінансової системи; ступеня її відкритості до міжнародного руху капіталу; вартісної структури фінансової системи (співвідношення цін на фінансові активи і послуги, доходів і витрат фінансових посередників, структура їх балансів, структура вкладників і позичальників і фінансових потоків в економіці). І якщо в межах конкретної економіки організаційна структура фінансової системи залишається відносно сталою протягом певного часу, то її ринкова і вартісна структури характеризуються динамічністю, змінюваністю, оскільки вони прямо пов'язані з процесом економічного відтворення.

Одна із проблем при дослідженні структурно-організаційного аспекту фінансового розвитку спричинена тим, що фінансові інститути у просторі і у часі не є однотипними. Вони різняться між собою через відмінності у розмірі національних економік і характері економічної структури, різний рівень складності використовуваних технологій, розбіжності політичного, культурного та історичного розвитку країн. Характерна ознака фінансового розвитку - трансформація фінансових інститутів у процесі розвитку. Наслідком її є зміна виконуваних ними функцій, незалежно від того змінюється чи ні назва фінансових інститутів [5, с. 64]. Однак сучасна наука не має адекватної теорії про появу і зміну фінансових структур; недостатньо розвиненою залишається аналітична основа для їх порівняння, відсутні моделі, що аналізують умови, за яких різні типи фінансових структур функціонують ефективніше; зв'язок між фінансовою структурою і функціонуванням фінансової системи залишається мало дослідженим [7, с. 703].

Економічна поведінка формується переважно інституційним середовищем, у якому здійснюються економічні дії. Відмінності у функціонуванні та рівні розвиненості фінансових систем різних країн значною мірою викликані розбіжностями в еволюції їх інституційного середовища, характері інституційних норм й ефективності їх дотримання, а природа інституційних змін визначає історичну еволюцію фінансового розвитку. Отже, при визначенні інституційного аспекту фінансового розвитку йдеться, насамперед, про дослідження формування та розвитку інституційного середовища діяльності фінансових установ і здійснення фінансових угод, а саме - про певні офіційні та неофіційні форми організації й регулювання взаємовідносин між економічними агентами у фінансовій сфері, що безпосередньо впливають на характер механізму функціонування і процеси розвитку фінансової системи. Слідуючи методології Д. Норта [8], інституційну структуру фінансової системи слід визначити як поєднання офіційних правил (політичних й економічних, що мають статус закону і слугують для обмеження певних аспектів функціонування фінансової системи, і контрактів, що конкретизують умови угод), неформальних норм (звичаїв і кодексів поведінки, що спрямовані на координацію повторюваних взаємодій між учасниками фінансових ринків) і механізмів забезпечення виконання фінансових контрактів та угод (що узаконюються офіційними правилами і можуть трансформувати неформальні норми). Разом офіційні й неофіційні обмеження формують економічне і політичне середовище, яке стимулює або обмежує розвиток фінансової системи.

Закони, що регулюють фінансову сферу є складовою правової системи країни і зазвичай трактуються як такі, що виходять за межі фінансової системи. Проте зміни цих законів часто є наслідком зміни потреб, що висувуються з боку економічних суб'єктів до функцій фінансової системи [5, с. 98]. Натомість неформальні регламентації і правила формують суспільно визнану сталу модель поведінки економічних агентів, на основі якої відбувається дотримання умов обміну в процесі укладання і виконання фінансових угод [8, с. 55-59]. Механізм забезпечення чинності фінансових угод базується на загальній фінансовій інфраструктурі, яка розвивається на інституційній основі. Як наслідок, разом з наявною організаційною структурою фінансової системи і поточним впливом держави на фінансові процеси шляхом фінансово-економічної політики, інституційне середовище задає сукупність умов її функціонування і має основоположне значення для формування і характеристики фінансового розвитку.

Детермінуючий вплив інституційних складових на історичний розвиток фінансової системи оцінюється по-різному. Одні економісти підкреслюють вирішальну роль правових традицій, вважаючи, що відмінності між ними можуть пояснити міжнародні відмінності між фінансовими інститутами та у структурі національних фінансових систем [9, с. 3, 32; 10, с. 2-3, 7-19]. При цьому ключовим елементом визнається здатність правових традицій швидко адаптуватися для мінімізації розриву між потребами економіки і системою існуючих законів. Інші економісти акцентують увагу на ролі політичних факторів. Вони вважають, що політична структура, зокрема, ступінь централізованості політичної системи, авторитетність держави, групові інтереси політичної еліти – основний чинник впливу на еволюцію фінансових інститутів і розподіл ресурсів [10, с. 19-22; 11].

При дослідженні інституційних характеристик фінансового розвитку важливо врахувати, що уся існуюча у суспільстві сукупність встановлених і сформованих правових, моральних, культурних, політичних правил, традицій і норм поведінки оформлюється в певні економічні відносини і визначає довгострокові рамки для прийняття економічних рішень і дій економічних агентів. Такі, за висловом Д. Норта, придумані людьми обмеження, спрямовують людську взаємодію в певне річище і, як наслідок, структурують стимули в про-

цесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного [8, с. 11]. Тому вирішальне значення для фінансового розвитку мають загальні конституюючі для суспільства інститути, які визначають сталі форми соціальної поведінки. При дослідженні розвитку фінансової системи (як і у випадку економічного розвитку взагалі) неможливо не враховувати той факт, що політика формується і здійснюється окремими особами і що на їх дії впливають суб'єктивні уподобання та упередження, звичаї, стимули тощо. Вони приймають рішення на основі недосконалої інформації і залежать від різноманітних обмежень. Як справедливо зазначають Е. Аткинсон і Дж. Стігліц, і ті, що контролюють владу (політики), і ті, хто керує нею (бюрократичний апарат), можуть мати свої власні інтереси, які спрямовують їх діяльність і вступають у конфлікт із суспільними інтересами [12, с. 24].

Особливого значення оцінка інституційних змін, зокрема, неформальних норм, набуває за нестійкого інституційного середовища, коли на перше місце виходять поведінкові чинники, зумовлені внутрішніми етичними настановами і пануючими соціальними нормами. Вони визначають мотивацію прийняття рішень учасниками фінансово-економічних процесів, стандарти ринкової поведінки, отже, ефективність функціонування економічної системи у цілому і фінансової системи, зокрема.

У найзагальнішому плані спрямованість фінансового розвитку виступає як загальна тенденція спрямованості якісних перетворень фінансової системи. Спрямованість розвитку і напрям розвитку не тотожні поняття. Проблема спрямованості ширша і охоплює як окремі напрями фінансового розвитку і форми, у яких він відбувається, так і причинні та напрямні фактори, що зумовлюють розвиток фінансової системи у даному напрямі, зміню шляхів її розвитку.

В історичному плані розвиток фінансової системи – процес стохастичний, який не має жорсткої запрограмованості, замкненого характеру. Це означає, що не існує детермінованої моделі фінансового розвитку. У русі фінансової системи присутня значна випадкова складова (внаслідок шоків зовнішнього середовища і внутрішніх змін випадкового характеру), що дозволяє говорити про певну хаотичність динаміки фінансової системи. Водночас процес розвитку фінансової системи передбачає наявність відносин типу «цільових». Існує два типи таких відносин: а) цілеспрямоване формування фінансової системи із наперед визначеними характеристиками; б) детермінованість стану і властивостей фінансової системи рівнем і характером її організації й факторами зовнішнього середовища, що спричиняє специфічний прояв об'єктивних відносин у процесі фінансового розвитку, а саме: компліментарність та узгодженість компонентів системи одне одному і зовнішньому середовищу, організованість процесу розвитку фінансової системи в цілому. Найбільш адекватно характеристики спрямованості фінансового розвитку можуть бути розкриті через поняття доцільності і телекономічності. У теорії систем під доцільністю розуміють відповідність елементів системи одне одному і системі у цілому (цілісність організації) і відповідність структури системи зовнішньому середовищу [13, с. 94-97]. Телекономічність відображає об'єктивну цілеспрямованість розвитку, причинну обумовленість його результатів, і характеризується як узгодженість, взаємозв'язок результату (кінцевого стану) і процесів розвитку, що його породили [14, с. 363-371].

Наявність ефектів доцільності й телекономічності вказує на заданість, обумовленість фінансового розвитку у кожний даний момент часу. Така обумовленість визначається як внутрішніми, так і зовнішніми факторами (обмеженнями), що сприяють або заважають цілеспрямованим змінам фінансової системи. З одного боку, детермінуючим чинником є організація фінансової системи. З іншого боку, для будь-якої частини сучасної економіки не є ендогенними ні її ресурси, ні цілі розвитку. Тому спрямованість фінансового розвитку не може визначатися на основі локальної оптимізаційної моделі фінансової системи, а є

складовою теорії і практики розвитку економічної системи у цілому. Це означає: лише в масштабах конкретної економіки можна з достатньою повнотою описати фінансовий розвиток як ендегенне явище. Хоч частково розвиток фінансової системи і має локальне походження, його основні напрями, принципові характеристики функціонування фінансової системи визначаються загальноекономічними і соціальними процесами, що відбуваються у суспільстві. В умовах глобалізації важливого значення набувають міжнародні аспекти фінансового розвитку. Зміни, що відбуваються у глобальній фінансовій системі, її архітектурі, структурні зрушення на міжнародних фінансових ринках детермінують напрям розвитку національних фінансових систем. У зв'язку з цим постає проблема можливостей та обмежень, що зумовлені історично сформованою організацією фінансової системи і впливають на спрямованість фінансового розвитку та його результати. Фактично, характеристики розвитку, зокрема, досягнутий рівень організації тих чи інших національних фінансових систем (модель фінансової системи і рівень фінансової глибини), накладають певні обмеження як на способи вирішення функціональних завдань, так і на можливість вибору напрямів їх подальшої історичної еволюції. Наявність обмежень історичного розвитку фінансової системи – чинник, що зумовлює задану «траєкторію» процесу фінансового розвитку, визначені цільові кінцеві стани (атрактори) фінансової системи на кожному конкретному етапі.

Відповідно, суттєвою характеристикою процесів фінансового розвитку є час: будь-який розвиток здійснюється у реальному часі; зміна його характеристик відбувається у часі; лише час виявляє спрямованість розвитку. У цьому сенсі важливим є аналіз не лише функцій чи існуючої структури фінансової системи, а й дослідження того, чому та яким чином відбувалися зміни цієї структури, функцій, яким чином формувався і трансформувався механізм її функціонування. Зв'язок фінансового розвитку і часу виявляється в етапах розвитку фінансової системи, тобто в послідовній зміні фаз різної тривалості, які відображають розвиток і змінюваність функцій, зміну рівнів організації і цілісності фінансової системи у процесі історичного розвитку. Етапність чітко проявляється в еволюції фінансової системи – від появи банківської справи і торговельних фінансів до становлення фондових і валютних ринків, від функціонування сегментованих національних фінансових ринків до створення інтегрованої світової фінансової системи, від розвитку ринків базових фінансових активів до появи деривативів.

Етапність історичних змін фінансової системи тісно пов'язана з їх довгочасністю, інтенсивністю, різними темпами (частіше з прискоренням) фінансового розвитку. Якщо для становлення і розвитку фондових ринків треба було 200-400 років, то для розвитку строкових ринків лише 20 років. Отже, етапність розвитку фінансової системи поєднується з нерівномірністю фінансового розвитку. Нерівномірність характеризує і динаміку співвідношення рівнів розвиненості національних фінансових систем. Більшість індикаторів засвідчує, що головні розвинені країни континентальної Європи у 1913 р. були фінансово більш розвинені, ніж США. Але вже у 1980-ті роки характеристики фінансового розвитку цих країн істотно змінилися. Якщо у 1913 р. капіталізація фондового ринку Франції щодо ВВП майже вдвічі перевищувала ринкову капіталізацію у США (0,78 проти 0,39), то у 1980 р. співвідношення змінилося на протилежне – капіталізація фондового ринку Франції складала п'яту частину від ринкової капіталізації США (0,09 проти 0,46). Лише наприкінці 1990-х років відповідні характеристики фінансового розвитку обох країн почали зближуватися (1,17 проти 1,52) [4, с. 3].

Нерівномірність притаманна й інтенсивності процесу соціально-історичних змін фінансової системи: суттєво відрізняються часові періоди становлення різних національ-

них фінансових систем і час їх розвитку до зрілого стану. Еволюція банківської справи, наприклад, відбувалася у країнах, що нині мають високорозвинені фінансові системи, набагато повільніше, ніж становлення банківських систем трансформаційних економік. Можна припустити, що тенденція прискорення фінансового розвитку має загальний характер і відображає таку специфічну ознаку розвитку фінансової системи, як стимулюючий вплив середовища на характеристики розвитку з її переходом до вищого рівня організації. Історизм фінансового розвитку свідчить, що як і будь-яка соціально-економічна система, що колись виникла, фінансова система – як і усі історичні системи, що діалектично розвиваються через протиріччя, генезис, розквіт і занепад [15, с. 36, 39] – колись має перерости в іншу соціально-економічну систему, принаймні за своєю організацією і, ймовірно, функціями.

Означені аспекти фінансового розвитку тісно пов'язані. Приміром, дослідити функції фінансової системи неможливо без визначення способу її організації та аналізу функцій фінансових посередників й інших фінансових установ. У вітчизняній економічній літературі дослідження розвитку фінансової системи обмежується аналізом її організації та поточних проблем функціонування. Методологічно, дослідження фінансового розвитку на основі виділення і відокремлення будь-якого з означених підходів (у даному разі організації і функціонування фінансової системи) є виправданим тією мірою, якою відповідні процеси складають самостійний предмет вивчення. Однак слід враховувати, що отримвані в даному разі теоретичні узагальнення і висновки стають певною мірою частковими, неповними. Як аспект функціонування, так і аспект організації можуть мати самостійне значення при вивченні фінансової системи, необхідно лише враховувати реальні можливості й межі кожного з цих підходів і той факт, що на певному етапі дослідження фінансової системи виникає потреба у системному її аналізі, синтезі еволюційних та організаційних уявлень про фінансову систему як системний об'єкт.

Висновки. Фінансовий розвиток і розвиток фінансової системи є когерентними процесами: фінансовий розвиток поєднує усі форми якісних змін у фінансовій системі і реалізується через її функціонування. Як системно-цілісний процес, він має розглядатися у взаємозв'язку із супутніми перетвореннями організації й функціонування усієї фінансової системи, де зміни окремих її складових є частковим випадком загальносистемних перетворень і відображають структурованість фінансового розвитку.

Неузгодженість теоретичних підходів і реалій фінансового розвитку вимагає розширення рамок традиційного аналізу фінансових систем за рахунок нових концептуальних інструментів. Такими інструментами є функціональний, структурно-організаційний та інституційний аспекти фінансового розвитку, його спрямованість та історизм. Ці характеристики розвитку фінансової системи виступають як логічні «оператори» у дослідженні механізмів фінансового розвитку, дозволяючи розглядати розвиток фінансової системи як цілісної системи та виділяти основні якісні характеристики і ступені цього процесу, тобто дають можливість аналізувати фінансовий розвиток як множину відносно самостійних процесів.

Можливість достатньо повного дослідження фінансового розвитку залежить від повноти знання законів і механізмів функціонування фінансової системи. Говорити про фінансовий розвиток беззмістовно, доки не з'ясовано, що таке фінансова система, які її основні характеристики і структурні елементи, як вони пов'язані між собою, яким чином діє механізм її функціонування. Лише на основі цього з'являється можливість визначити власне закономірності фінансового розвитку. Водночас для глибшого розуміння закономірностей функціонування фінансової системи слід розглядати їх як результат процесів її

розвитку. За такого підходу закономірності фінансового розвитку стають вихідним пунктом для розуміння механізмів і процесів функціонування фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Словарь банковских и финансовых терминов. Англо-русский/Русско-английский. Часть 1. / Ред. Ш. Фаруки. – Ваш., Москва: ИЭР, Государственная финансовая академия, 1993. – 318 с.
2. Pill H., Pradhan M. Financial Indicators and Financial Change in Africa and Asia / IMF Working Paper №95/123. – Wash. D.C.: IMF, 1995. – 35 p.
3. Сніжко О.В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз: монографія. – К.: Київ. університет, 2009. – 815 с.
4. Rajan R.G., Zingales L. The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century / NBER Working Paper. – Cambridge, MA: NBER, July 2002. – 62 p.
5. Боди З., Мертон Р. Финансы. – М., СПб, К.: Вильямс, 2000. – 592 с.
6. Merton R., Bodie Z. A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. – in: The Global Financial System: A Functional Perspective / D.B. Crane et al. (eds.). – Boston, 1995. – P. 3-31.
7. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // Journal of Economic Literature. – 1997. – Vol. 35 (№2). – P. 688-726.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
9. Beck T., Levine R. Industry growth and capital allocation: Does having a Market- or Bank-Based System matter? / NBER Working Paper №8982. – Cambridge, MA: NBER, 2002. – 35 p. + 9 p.
10. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Law, Politics, and Finance / WB Working Paper. – Wash.DC: World Bank, 2001. – 72 p.
11. Haber S., Perotti E. The Political Economy of Financial Systems / Tinbergen Institute Discussion Paper / TI 2008-045/2. – Tinbergen Institute, 2008. – 62 p.
12. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
13. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации. – Л.: Наука, 1972. – 164 с.
14. Материалистическая диалектика. В 5-ти т. Т.1. Объективная диалектика / Под общ. ред. Ф.В. Константинова и В.Г.Марахова; отв. ред. Ф.Ф.Вяккерев. – М.: Мысль, 1981. – 374 с.
15. Бузгалин А., Колганов А. «Рыночноцентрическая» экономическая теория устарела // Вопросы экономики. – 2004. – №3. – С. 36-49.

Іващенко О.А.*

МІСЦЕ КНР В СВІТОВОМУ ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ

У статті досліджено особливості китайської моделі економічного розвитку та вплив на неї взятої до реалізації зовнішньої політики.

Ключові слова: КНР, інтеграція, взаємна торгівля, зовнішня політика, національні інтереси.

В статье исследуются особенности китайской модели экономического развития и влияние на нее реализуемой внешней политики.

Ключевые слова: КНР, интеграция, взаимная торговля, внешняя политика, национальные интересы.

The article investigates the features of the Chinese model of economic development and the influence of implemented foreign policy.

Key words: China, integration, mutual trade, foreign policy, national interests.

Постановка проблеми. Як свідчить світовий досвід, країни, які знайшли шляхи і можливості для розширення зовнішньої торгівлі, можуть за досить короткий термін досягти високих темпів зростання економіки, подолати труднощі, викликані впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Саме тому зовнішньоекономічні зв'язки розглядаються як одна з рушійних сил економічного зростання. Звідси практично всі моделі трансформації економіки країни мають за основу процеси лібералізації зовнішньої торгівлі, стимулювання зростання експорту. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку стала настільки великою, що її динаміка, вплив на економічний розвиток, структурні зрушення, взаємозв'язок з політичними процесами та інші різнобічні проблеми постійно аналізуються в економічній літературі.

Аналіз останніх публікацій. Вивченню економічного потенціалу КНР присвячені праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких С. Бородіна, В. Давидов, М. Данилович, Г. Клейнер, М. Лаумулін, Б. Мартинов, Є. Островская, І. Фірсова, Е. Панков, В. Парамонов, К. Сироежкін, Г. Толорая, А. Язмурадов, С. Джонс, С. Лоусон, Е. Марат, Дж. О'Ніл, С. Ньюман, Д. Роджерс, Дж. Сачдева, Н. Свантстром, Ч. Рейнхард та інші.

Мета статті полягає в оцінці моделі соціально-економічного розвитку КНР при визначенні її місця в світовому інтеграційному просторі.

Виклад основного матеріалу. «Китайська модель» за своїми базовими параметрами є моделлю «наздоганяючого розвитку», коли цільовими орієнтирами економічного зростання і соціального прогресу виступають досягнення в історично стислі строки того чи іншого рівня розвитку техніки і технології, абсолютного виробництва валового національного продукту та його виробництво на одну особу, обсяги доходів і структури споживання населення, що вже досягнуті іншими країнами. Необхідно відмітити, що най-

* кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД Національної академії статистики, обліку та аудиту

більш сильними сторонами моделі соціально-економічного розвитку Китаю є її орієнтація на стратегічні, довгострокові цілі розвитку, здатність вирішувати великомасштабні проблеми, достатньо висока ступінь урахування об'єктивних умов країни, вміле використання її порівняльних переваг у факторах росту, непогана адаптованість до зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування та вдале позиціонування в інтеграційному вимірі.

Інтеграційні ініціативи КНР базуються на певному політичному підґрунті. По-перше, чи буде Китай в зовнішній політиці зберігати баланс між стриманою політикою країни, що розвивається (до якої він офіційно продовжує себе відносити), і активною наступальною стратегією наддержави, що зароджується? По-друге, як вирішувати дилему в стосунках із Заходом: Китай отримує від економічної глобалізації великі інвестиційні і технологічні ресурси, але одночасно стикається із зростаючим політико-ідеологічним тиском Заходу. Яка в цих умовах буде лінія нового китайського керівництва? По-третє, від США до КНР поступають відомі пропозиції «поділити світ»: варіанти G – 2, «Кимерика». Як КНР безболісно дистанціюватися від них і одночасно зі свого боку запропонувати міжнародному співтовариству свою версію устрою постбіполярного світу, ґрунтовану на збереженні і зміцненні міжнародно-правового поля, існуючих інститутів?

У докризовий період, на основі «взаємопроникнення» економік США і Китаю, по суті, була сформована нова світова структура («віртуальне» економічне утворення), яка отримала назву Кимерика (Китай + Америка), з фінансовим центром у США і виробничим – у Китаї, яка підтримувала глобальне стале економічне зростання і забезпечувала високі прибутки для міжнародних підприємств.

Певним чином така структура була «протилежна» моделі глобалізації XX століття: якщо раніше капітал переважно вивозився з розвинених країн у ті, що розвиваються, і у трансформаційні країни, то в моделі Кимерики – країна, що розвивається (Китай), стала центром заощадження, а «розвинений центр» (США), переважно, сформований капітал споживав. Водночас така структура відтворювала глобальну нерівномірність між рівнями заощадження та споживання, спрямованістю торгових і інвестиційних потоків, які, як не дивно це звучить, упродовж певного періоду розглядалися як джерело врівноваженості та стійкості світового зростання [29].

До характерних особливостей функціонування Кимерики, які приносили вигоди обома країнам, відносять високу геоекономічну значущість: у ній створювалася третина світової продукції, забезпечуючи при цьому половину глобального економічного зростання за 8-10 (передкризових) років. Східні «Кимериканці» (Китай) формували значні заощадження, західні «Кимериканці» – переважно витрачали. При цьому значні заощадження Китаю стримували американські відсоткові ставки, гарантували постійне надходження фінансових (більше того, доларових) ресурсів у США. Як наслідок, дешевий кредит у США забезпечував високоприбуткову діяльність корпорацій (не тільки в Китаї, але і в самих США), а китайський дешевий імпорт для США служить важливим джерелом високого рівня споживання без інфляційного тиску.

Нарешті, по-четверте. Відомо, що створення «гармонійного світу» – нинішня концепція Ху Цзиньтао – зараз активно реалізується і просувається. Які політичні і економічні інструменти і ресурси знадобляться новому керівництву КНР, а які методи і ідеї, що вичерпали себе, доведеться прибрати із зовнішньополітичного «інструментарію»?

Остаточних відповідей на поставлені питання, зрозуміло, немає. Але є експертні версії і серйозні дослідження, які дозволяють виявити ключові (як старі, так і нові) тенденції в китайській зовнішній політиці, прогнозувати їх на найближчу перспективу.

Таким чином, перелік базових ідей сучасної зовнішньої політики Китаю можна перерахувати коротким списком. Після виходу КНР в 2010 р. на друге місце у світі після

США за показником ВВП(по поточному валютному курсу) у розмірі 5,9 трлн. дол., а також на тлі інших зримих успіхів країни – змінилися якість і масштаби китайської зовнішньої політики.

У узагальненому виді положення вчених, узяті на озброєння керівництвом країни, декларують Ху Цзиньтао як п'ять принципів і «два подолання». Ось ці принципи:

1) ідея «глибинних змін в міжнародній ситуації», яка об'єктивно вимагає перелаштування китайського зовнішньополітичного механізму;

2) ідея створення «гармонійного світу»: розвиток гармонійних стосунків КНР з країнами ближнього і далекого зарубіжжя, а також формування «гармонійного суспільства» в самому Китаї;

3) ідея «спільного розвитку» – за задумом китайських політиків процеси розвитку і модернізації повинні протікати «паралельно», причому, не в Китаї тільки, а в усіх країнах. У ідеалі «спільний розвиток» створить в міжнародній політиці взаємну зацікавленість в партнерстві і збереженні стабільності, здолає «перекося», розвиток одних країн за рахунок інших;

4) ідея «спільної відповідальності», в якій видима спроба Китаю дистанціюватися від американської моделі відповідальності, половину якої(у рамках G – 2) США хотіли покласти на Китай;

5) ідея «активної участі» з її прихованим посиленням про зміну акцентів в китайській зовнішній політиці: в переході до активнішого позиціонування у світі в двосторонньому і багатосторонньому форматах – у рамках ООН, ШОС, РИК(Росія – Індія – Китай), БРІКС, АСЕАН +1, АСЕАН +3, трикутника «Китай – Південна Корея – Японії» та ін.

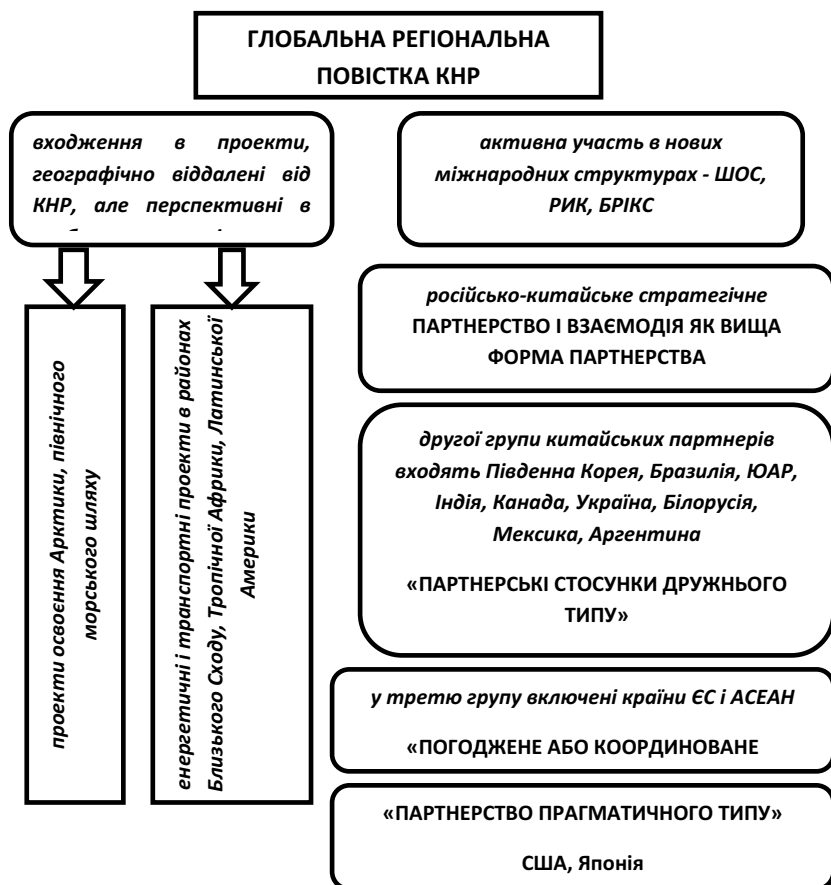


Рис. 1. Глобальна регіональна повістка КНР

З цих логічно пов'язаних один з одним принципів витікають завдання – також офіційно сформульовані: «подолання вузького регіоналізму в зовнішній політиці» і «подолання комплексу держави», що розвивається. Долаючи «вузький регіоналізм», КНР нестримно розширює географію національних інтересів. Якщо раніше термін «добросусідство» в китайській політології трактувався як стосунки КНР з 14 суміжними державами, то сьогодні все частіше зустрічається розширювальне тлумачення – «велике сусідське оточення Китаю»: не лише прикордонні країни, але і держави усієї Центральної Азії, Південної Азії, Південно-східної Азії, Західної Азії і Азіатсько-тихоокеанського регіону, включаючи США, Австралію, Нову Зеландію. Таким чином, тенденція розширення географічних рамок китайської регіональної зовнішньої політики проявляється ясно: як термінологічно, так і політично.

Розширення це відбувається не спонтанно, а згідно з китайською «глобальною повісткою», яка поки що знаходиться у стадії розробки і постійно доповнюється новими пунктами. Частину цієї повістки можна окреслити вже сьогодні:

- боротьба КНР зі світовою фінансовою кризою і формування нової світової фінансової архітектури;
- економічний і політичний вихід Китаю на ринки країн Латинської Америки, Африки, Центральної (пострадянської) Азії та ін.;
- входження в проекти, географічно віддалені від КНР, але перспективні в глобальному плані: проекти освоєння Арктики, північного морського шляху, енергетичні і транспортні проекти в районах Близького Сходу, Тропічної Африки, Латинської Америки та ін.;
- активна участь в нових міжнародних структурах – ШОС, РІК, БРІКС;
- активніша участь КНР в протидії нетрадиційним викликам і загрозам.

Слід звернути увагу на відносно нові тенденції китайської зовнішньої політики, які або знаходяться в початковій стадії реалізації, або ще формуються у вигляді експертних розробок.

По-перше, міняється відношення Китаю до проблеми глобальної відповідальності у світі. Китайське керівництво розглядає цю відповідальність, передусім, через призму зміцнення власної безпеки, незалежності і суверенітету. Одночасно, усупереч сподіванням західних політиків, китайське розуміння глобальної відповідальності не пов'язане з бажанням Китаю узяти на себе частину «гріхів за справи США» і розділити з ними навіпіл світову відповідальність. Китайський варіант такого розуміння – відповідальність, передусім, за долі свого, більш ніж 1,3-мільярдного населення, а вже потім за долі решти світу.

По-друге, змінюється відношення Китаю до свого іміджу – він рельєфно набуває рис майбутньої «наддержави» внаслідок колосальних економічних результатів за 30-річний період реформ. Причому, багато у світі вже так і сприймають КНР- або як «наддержаву», що відбулася, або як державу, яка такою стане найближчим часом.

В той же час, в розмовах про Китай як «наддержаву» слід підкреслити: КНР поки що не зможе ні сьогодні, ні в найближчому майбутньому реально вийти на рівень «наддержави», незважаючи на свою величезну сукупну потужність і феноменальні досягнення в реформуванні економіки.

Скажімо, за рівнем ВВП на душу населення, Китай сьогодні не входить навіть в першу сотню держав світу. Така характеристика КНР збережеться і на найближчу (2012 – 2017 рр.) перспективу. У середньостроковій перспективі (до середини ХХІ ст.), у рамках доктрини суспільства «середньої заможності», КНР планує радикально змінити цей параметр і піднятися у світовому рейтингу.

І китайський рівень воєнно-стратегічних потенціалів (ракетно-ядерного компонента, кількість стратегічних носіїв, ядерних підводних човнів і ін.) доки непорівнянний з провідними державами світу – він на порядок менше. Військова доктрина Китаю носить оборонний і достатній характер. Нарешті, за рівнем соціальних стандартів життя населення (ступінь розвиненості пенсійної системи, охорони здоров'я, соціальної допомоги і ін.) КНР також значно відстає.

Провідні китайські політологи розробили типологію партнерства, розбивши держав – партнерів КНР на чотири умовні групи. Головні критерії подібного розподілу – не стільки економічні показники (рівень торгівлі, інвестицій і ін.), скільки політичні параметри.

- На першому місці (в якості вищої форми партнерства, 1 група), знаходиться «російсько-китайське стратегічне партнерство і взаємодія», яка, як вважають в КНР, «не схильна до впливу часу, ідеологій, базується на єдності або близькості двох країн з ключових (стратегічних) питань міжнародної політики».

Ще у кінці 1990-х в КНР була узята на озброєння стратегема: «Спираючись на Північ, – під ним розуміється Росія, – стабілізувати Захід (ЄС, США), йти на Південь (в країни «Третього світу» – Азію, Африку і Латинську Америку)». Сьогодні ця стратегема в принципі повністю збереглася, незважаючи на значно менші обороти взаємної торгівлі саме з РФ: російсько-китайська торгівля оцінюється в 62 млрд. дол., відповідно, торгівля КНР з ЄС – 479 млрд. дол. США, із США – 385 млрд. дол. США, з Японією – 297 млрд. дол. США, з АСЕАН – 292 млрд. дол. США. За даними китайської митниці, в 2010 році об'єм товарообігу між Китаєм і країнами АСЕАН склав 292,78 млрд. дол. США, що на 37,5 % більше показника 2009 року. У січні-жовтні 2010 року цей показник вже досяг 295,9 млрд. дол. США, що на 25,7 % більше цифри аналогічного періоду 2009 року. Зокрема, зростання імпорту з країн АСЕАН в КНР склало 27,5 %, а експорту з КНР в країни АСЕАН – 23,7 %.

- До другої групи китайських партнерів входять Південна Корея, Бразилія, ЮАР, Індія, Канада, Україна, Білорусія, Мексика, Аргентина і ряд інших держав. Цей варіант партнерства китайськими експертами характеризується як «партнерські стосунки дружнього типу».

У китайсько-індійських стосунках є присутнім «класичний» набір міждержавних зв'язків (економічних, політичних і культурних), характерний для будь-якої двосторонньої моделі стосунків. При цьому в них посилюються елементи, пов'язані з регіональним впливом КНР і Індії, відповідно, в Північно-східній Азії і Південній Азії. Будучи неформальними лідерами «своїх» регіонів, вони вільно або мимоволі вносять в двосторонні стосунки елементи міжрегіональної співпраці і, одночасно, суперництва. Об'єктивно Індію і КНР зближує їх позиція з проблеми ядерної зброї. Орієнтуючись в розумних межах на стратегію ядерного стримування, обидві держави розглядають його не стільки як засіб ведення війни, скільки вимушеним політичним атрибутом, необхідним для посилення своїх регіональних і глобальних позицій.

На відносини КНР і Індії впливають треті країни з географічно близьких регіонів. Вплив Пакистану, наприклад, позначається негативно на двосторонніх китайсько-індійських стосунках. Вони набувають менш довірчого характеру, зростає потенціал їх конфліктності. РФ, навпаки, допомагає стабілізувати стосунки КНР і Індії. Формування відомого «трикутника» РІК (Росія – Індія – Китай) дозволило, окрім рішення завдань економічного і політичного співробітництва, зблизити Пекін і Делі у рамках розвитку і поглиблення трибічного діалогу. Підсумок індійської політики КНР – вихід на рівень

стратегічного партнерства. У основі цього лежить взаємний економічний інтерес. Об'єм торгівлі між двома країнами склав в 2010 р. більше 60 млрд. дол. США [2] Хоча зберігаються і обмежувачі – території Аруначал-Прадеш, на які претендує Китай.

Пакистанський вектор являється для КНР одним з пріоритетних в регіонах Південної Азії і Середнього Сходу. Склалася система двосторонньої підтримки при просуванні один одного в регіональні організації. Так, в 2005 р. КНР отримав статус спостерігача в організації СААРК (Асоціація країн Південної Азії), а Пакистан – в ШОС. Китайсько-пакистанська співпраця охоплює хімічну промисловість, інжиніринг, постачання залізничного рухомого складу, будівництво об'єктів інфраструктури, автомобільних доріг, портів, мостів, житлових будинків і т.д. Один з ключових об'єктів китайських інвестицій – порт Гвадар, у будівництво якого Китай на першому етапі (до 2006 р.) вклав 2 млрд. дол. США, а на другому – 600 млн. дол. США, що забезпечило споруду 9 морських причалів.

- У третю групу включені країни ЄС і АСЕАН. З ними у Китаю є багато загальних (економічних) інтересів, але є політичні і територіальні розбіжності з низки ключових питань. Такий тип партнерства вони називають «погодженим або координованим партнерством».

- У четверту групу включені взаємовідносини із США і Японією, які, як відзначається, розглядають Китай як потенційного, стратегічного супротивника і по ряду політичних проблем у сторін існують очевидні розбіжності. Цей варіант визначений як «партнерство прагматичного типу». Лінія КНР – США: посилення конфліктності, і одночасно – взаємозалежності, особливо у фінансово-економічному плані.

Зростаюча інтегрованість Китаю в глобальну економіку і політику приносить йому істотні дивіденди – Китай отримав широкий доступ до світових ринків збуту товарів і послуг, до джерел сировини та енергії, до нових технологій і сучасного управлінського досвіду, до прийняття важливих для його розвитку рішень у міжнародних організаціях. Водночас, неухильно зростає і залежність країни від загальносвітових процесів, коливань кон'юнктури і навіть катаклізмів.

Нинішня глобальна фінансово-економічна криза продемонструвала це в повному обсязі. В зв'язку з цим, в Китаї вкотре виникають дискусії щодо балансу позитивів та негативів; про те, якнайкраще використати переваги участі в глобалізації та уникнути при цьому найдеструктивніших наслідків від неї; про те, як зберегти економічний і політичний суверенітет країни та її безпеку, не відсторонюючись від зовнішнього світу, а, навпроти, займаючи позицію відповідального учасника і творця світової історії.

Висновки. Кризи в ринковій економіці, на шлях розвитку якої твердо став і Китай, явище неминуче. Саме тому важливим стає розуміння того, що ринок, головна перевага якого полягає у підвищенні конкурентоспроможності підприємств, держав та індивідів, сам по собі не в змозі виправляти властиві йому огріхи. Тож, розвиваючи ринкову економіку, КНР прагне зберігати достатні важелі макрорегулювання, які, зрештою, і допомагають йому долати кризові явища.

Проте слід підкреслити: незалежно від готовності самого Китаю до власного нового статусу «глобальної держави», його головним пріоритетом в стосунках із зовнішнім світом залишатиметься принцип збереження стабільності і балансу, відходу від загрози хаосу, яких би зусиль це КНР не коштувало.

Література

1. Chen J. China's economy in 2012 [Electronic resource] / J.Chen. – Mode of access: <http://www.fairobserver.com/360theme/chinas-economy-2012>.

2. Chen R. An analysis of China's economic development policies and prospects [Electronic resource] / R.Chen. – Mode of access: http://findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n3_v33/ai_20946408/?tag=content;col.
3. Marat E. The SCO and foreign powers in Central Asia [Electronic resource] / E. Marat. — Mode of access: <http://www.cacianalyst.org/?q=node/4867>.
4. Medeiros E. China's international behavior [Electronic resource] / E. Medeiros. — Mode of access: http://www.rand.org/pubs/monographs/2009/RAND_MG850.pdf.
5. Rodgers D. China's economy cools as lending slows [Electronic resource] / D. Rodgers. — Mode of access: <http://financialservices.about.com/od/StrategiesandResearch/a/Chinas-Economy-Cools-As-Lending-Slows.htm>.
6. Ross J. Why China's economy will grow strongly in 2012 [Electronic resource] / J. Ross. — Mode of access: http://www.chinatoday.com.cn/ctenglish/se/txt/2012-02/27/content_428007.htm.
7. Sachdeva G. India's Attitude towards China's Growing Influence in Central Asia [Electronic resource] / G. Sachdeva. Mode of access: <http://www.silkroadstudies.org/new/docs/CEF/Quarterly/Sachdeva.pdf>.
8. Swanstrom N. China and Central Asia: a new great game or traditional vassal relations? [Electronic resource] / N. Swanstrom // Mode of access: http://www.silkroadstudies.org/docs/publications/JCC_Swanstrom.pdf.
9. Данилович М. Роль КНР в формировании и развитии ШОС: политико-экономический аспект [Electronic resource] / М.Данилович. — Mode of access: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=1835&Itemid=232.
10. Декларация о создании ШОС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sectesco.org/RU/show.asp?id=83>.
11. Лаумулин М. Столкновение интересов в Центральной Азии на современном этапе [Электронный ресурс] / М.Лаумулин. — Режим доступа: // <http://www.kisi.kz/img/docs/4587.pdf>.
12. Парамонов В. Формирование геополитической ситуации в Центральной Азии [Электронный ресурс] / В Парамонов. — Режим доступа: <http://www.ca-c.org/journal.shtml>.
13. Сыроежкин К. Центральная Азия: выбор приоритетов [Электронный ресурс] / К. Сыроежкин. — Режим доступа: <http://www.dialog.kz/?lan=ru&id=81&pub=652>.
14. Толипов Ф. Геополитические аспекты проблемы региональной интеграции в Центральной Азии [Электронный ресурс] / Ф.Толипов. — Режим доступа: <http://wvm.analitika.org/article.php?story=20070323124245472&query=%25D2%25EE%25EB%25E8%25EF%25EE%25E2>.
15. Язмурадов А. Проект США «Большая Южная Азия»: интересы стран Центральной Азии и ключевых нерегиональных актеров [Электронный ресурс] / А.Язмурадов. — Режим доступа: <http://www.ca-c.org/journal.shtml>.

Кузнєцова Н.В.*

П'ЯТДЕСЯТИРІЧНИЙ ДОСВІД КРАЇН ОЕСР (1961 – 2011РР.) У СФЕРІ ФІНАНСОВОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

В цій статті розглядаються як інституційне оформлення, так і рушійні сили лібералізаційних процесів у фінансовій сфері країн-членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). В статті аналізується досвід країн ОЕСР в цій сфері, етапи та послідовність проведення фінансової лібералізації, а також відповідні висновки до цих подій.

Ключові слова: фінансова лібералізація, валютний контроль, міжнародні фінансові операції, іноземні інвестиції, поточні та капітальні операції.

В данной статье рассматривается как институциональное оформление, так и движущие силы либерализационных процессов в финансовой сфере стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В статье анализируется опыт стран ОЭСР в этой сфере, этапы и последовательность проведения финансовой либерализации, а также соответствующие выводы к данным событиям.

Ключевые слова: финансовая либерализация, валютный контроль, международные финансовые операции, иностранные инвестиции, текущие и капитальные операции.

The article gives an overview both of the institutional setting for and the main driving forces behind the liberalization undertaken by OESD (Organisation for Economic Cooperation and Development) members. The article deals with stages, consequence and experience OESD members in liberalization process.

Key words: financial liberalisation, exchange controls, international financial operations, foreign investment, current and capital account.

У світі відбувається формування нової міжнародної фінансової архітектури. Значущість і масштаби недавніх міжнародних фінансових криз знову привернули увагу фахівців до проблеми можливого взаємозв'язку лібералізації операцій за рахунками руху капіталу та фінансової нестабільності. Дедалі більше лунають заклики до реформування міжнародної фінансової архітектури, що передбачає, крім іншого, реформу інститутів, передбачених Бреттон-Вудськими угодами, а також до поновлення дебатів із приводу аргументів на користь встановлення контролю за рухом капіталу та проти нього. У той же час був досягнутий ширший консенсус щодо необхідності дотримання стандартів і директив, а також застосування найкращих методів і прийомів роботи, для того, щоб забезпечити планомірну та непов'язану з ризиком лібералізацію операцій за рахунками руху капіталу.

Уведення ж валютного контролю більше не є для країн-членів ОЕСР прийнятним варіантом політики. У межах багатьох досліджень (економістів ОЕСР – Альберто Алезіно,

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Вітторіо Гріллі, Джіан Марія Мілізі-Феретті; МВФ – Питер Монтельє, Кармен Рейнхард, Майкл Дулі; економістів Гарвардського університету – Дені Родрік; Каліфорнійського університету – Моріс Обстфельд; Масачусетського Технологічного Інституту – Пол Кругман та ін.) зазначається, що у зв'язку із серйознішими змінами в галузі державного управління й існуванням високоінтегрованих фінансових ринків, країни-члени ОЕСР нині вважають неможливим введення контролю над рухом капіталу. Високий рівень якості роботи та нормальне функціонування державних інститутів є головними факторами успішної лібералізації [1]. Саме регулювання, а не контроль зараз посідає важливе місце в арсеналі засобів державного втручання в економіку. Капітал є наймобільнішим фактором виробництва, а в короткотерміновій перспективі його рух часто має спекулятивний характер. Необмежені потоки щодо припливу і відпливу грошового капіталу можуть призводити до економічно необґрунтованих і навіть руйнівних коливань відсоткових ставок і валютних курсів, примусових девальвацій і валютних криз. Залежно від економічної кон'юнктури уряди країн вживають заходів або для обмеження вивезення капіталу з країни, або для обмеження його ввезення. Проте з середини 80-х рр. ХХ ст. уряди західноєвропейських країн прийшли до висновку щодо необхідності скасування контролю над рухом капіталу та лібералізації відповідних ринків. Цьому сприяла низка обставин: значне поліпшення платіжних балансів країн-членів ЄС, швидка інтернаціоналізація виробництва, приголомшуюче збільшення грошових ринків, високі досягнення у сфері інформаційних і банківських технологій.

Правовою базою регулювання руху капіталів у ЄС є відповідні положення його базових документів: Римської угоди (1957), Єдиного європейського акта (1986), що передбачає створення єдиного внутрішнього ринку (у т. ч. й повну лібералізацію руху капіталів), а також Маастрихтської угоди щодо створення європейського валютного союзу (1992). Сучасна єдина концепція фінансового простору в ЄС включає як повну лібералізацію платежів і міграцію капіталу, відкриття для компаній і фізичних осіб країн ЄС доступу до ринків фінансових послуг країн-партнерів, так і гармонізацію банківського і податкового законодавства, що стосується інвестування та пов'язаних із ним фінансових операцій, посилення контролю за діяльністю національних кредитно-фінансових інститутів і захист інтересів інвесторів.

ОЕСР уже протягом 50-ти років сприяє проведенню поступової лібералізації операцій із поточними рахунками та рахунками руху капіталу в її країнах-членах. Від свого заснування в 1961 р. прагнення цієї організації забезпечити відкриття ринків втілювалося у двох ухвалених нею кодексах із лібералізації – Кодексі з лібералізації руху капіталу та Кодексі з лібералізації невидимих операцій (який стосується транскордонних послуг). Із двох вищезазначених документів Кодекс із лібералізації руху капіталу (далі Кодекс) зараз є єдиним діючим багатостороннім договором, що сприяє лібералізації руху капіталу. Згідно з положеннями даного Кодексу країни-члени ОЕСР мали скасувати обмеження щодо руху капіталів між країнами-членами для забезпечення найбільшої ефективності економічної співпраці. У Кодексі зазначено, що країни-члени мають «ставитися до активів усіх нерезидентів однаково, незалежно від дати їх створення», а також «давати дозвіл на ліквідацію всіх активів нерезидентів, трансферт цих активів чи грошових надходжень за рахунок їх ліквідації» [2]. Країни не повинні проводити дискримінаційні дії по відношенню до інших країн-членів щодо введення дозволів на фінансові угоди та трансферти. Перелік всіх угод і трансфертів, що підпадають під дію Кодексу, наведено в додатку А. Водночас Кодекс має певні винятки із загальних правил щодо лібералізації руху капіталів між країнами (додаток Б до даного документу). Так, у випадку погіршення економічного

чи фінансового становища країн-членів, що відображається у значному погіршенні платіжного балансу чи стану їх валютних резервів, останні залишають за собою право накладати певні обмеження на фінансові операції та тимчасово обмежити заходи лібералізації. Якщо ж країна-член вдається до подібних дій, то вона має домагатися, щоб застосовувані заходи вводилися не більше ніж на 12 місяців. Щодо введення будь-яких обмежень на дію Кодексу, а потім відновлення заходів лібералізації країни-члени мають повідомляти ОЕСР. Країни-члени повинні обґрунтувати, які заходи внутрішнього порядку були вжиті та плануються в майбутньому для відновлення економічної рівноваги і які результати досягнуті.

Для контролю та нагляду за проведенням заходів з лібералізації руху капіталів у межах ОЕСР було створено Комітет з руху капіталів і невидимих операцій і Комітет з контролю за платежами. Вони розглядають усі питання щодо дії даного Кодексу, які належать до лібералізації руху капіталів і активів нерезидентів, а також надають певні рекомендації та висновки щодо введення заходів з обмеження положень Кодексу, ураховуючи раптові погіршення економічного становища країн, а також терміни дії цих обмежень. Лібералізація руху капіталу в межах ЄС здійснювалася поступово і в тій мірі, яка була необхідна для нормального функціонування «Спільного ринку». Перші директиви Ради міністрів на початку 60-х рр. передбачали скасування обмежень спочатку лише щодо прямих іноземних інвестицій, купівлі та продажу нерухомості й акцій, допущених до обігу на біржах ЄС. Наступну директиву в цій сфері, що скасовувала обмеження на основні види операцій з капіталом (довготермінові комерційні кредити, операції із цінними паперами тощо) було ухвалено лише в 1986 р. І тільки директива, що набирала чинності в червні 1990 р., поширила процеси лібералізації на всі види руху капіталів. Завдяки цьому резиденти будь-якої країни – члена ЄС отримали можливість безперешкодно здійснювати інвестиційні, позикові, кредитні операції. Для досягнення повної лібералізації руху капіталів між країнами ЄС необхідно було майже 30 років.

У банківській сфері, де процес лібералізації здійснювався ще повільніше, Рада ЄС ухвалила близько десятка директив. Найбільше значення має друга директива від 1989 р., згідно з якою будь-який банк, заснований у країні ЄС, може створювати дочірні банки та надавати послуги, які він надає у своїй країні, в інших країнах Співтовариства на основі єдиної банківської ліцензії (дія ліцензії поширюється на депозитно-позикові операції, на лізинг, іпотеку, управління трастовими фондами та торгівлю цінними паперами). Директива встановлює мінімальний розмір капіталу, необхідного для заснування банку, вимоги до рівня ліквідності, ведення звітності й інші обов'язкові стандарти. Контроль за їх виконанням покладено на органи країн, де знаходиться центральний офіс банку. На шляху до гармонізації національних систем оподаткування в 1992 р. були ухвалені директиви щодо єдиного порядку оподаткування у випадку злиття, поглинання чи придбання компаній, а також з питань прибутків материнських і дочірніх компаній. У червні 1991 р. Рада ЄС ухвалила директиву щодо заходів із запобігання використанню банківської системи Співтовариства для «відмивання» грошей, яка зобов'язала країни ухвалити закони щодо обов'язків банків встановлювати особистість клієнтів і власників вкладів понад 15 тис. євро, а також повідомляти щодо всіх підозрілих угод.

Нині процес лібералізації операцій за рахунками руху капіталу на території країн-членів ОЕСР досяг такого етапу, коли практично в усіх її країнах-членах було скасовано контроль за рухом капіталу. Як країни-члени цієї організації, так і країни, що не є її членами, зверталися із пропозиціями, щоб багаторічний досвід ОЕСР у галузі лібералізації операцій із рахунками руху капіталу став доступний більшій кількості країн, особливо з

огляду на те, що в останні роки він був збагачений досвідом нових членів (Мексика, Чеської Республіки, Угорщини, Польщі, Кореї та Словацької Республіки). Тепер це вже не питання, потрібно або не потрібно проводити лібералізацію – завдання зараз полягає в тому, щоб досягти глибшого розуміння супутніх даному процесу проблем для того, щоб можна було максимізувати економічні й соціальні вигоди від фінансової інтеграції.

Разом з тим урядам при розробці відповідної політики слід зважати на той факт, що, як свідчить досвід 1990-х рр. та першого десятиріччя XXI ст., фінансові кризи час від часу все-таки трапляються. Ситуації, що призводять до банківських або валютних криз, які зумовлюють істотні економічні й соціальні витрати, дійсно виникають, але не за законом випадковості, а через нагромадження безлічі різних проблем і факторів тиску у фінансовій системі або в іншій галузі економіки. При тому, що вже давно визнано: належна макроекономічна політика – включаючи сприятливий режим регулювання курсу національної валюти – є важливим чинником, необхідним для належного проведення лібералізації, останнім часом у центрі уваги перебувають проблеми і фактори тиску, що виникли внаслідок недоліків у галузі державних інститутів чи помилок в управлінні. Незважаючи на те, що валютні і банківські кризи жодним чином не є новим явищем, протягом останніх 20 років не вдалося уникнути їх виникнення. Таким чином, при аналізі й осмисленні колективного досвіду країн-членів ОЕСР у галузі проведення лібералізації обов'язково слід узяти до уваги величезне прискорення процесів переливання капіталу, що спостерігалось в останні два десятиліття і також було відзначено серйозними валютними та банківськими кризами, від яких постраждали багато країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою, включаючи також деяких нових членів ОЕСР. Це робить розв'язання проблеми запобігання кризам й управління в кризових умовах однією з головних турбот урядів їх країн.

Внаслідок поширення «ланцюгової реакції», економічні проблеми, з якими в 1997 р. спочатку зіштовхнулися країни Південно-Східної Азії, переросли у виняткові для мирного часу міжнародні фінансові кризи надзвичайних розмірів і глибини. Ситуація повторилася у 2008 р., коли з надзвичайною швидкістю фінансова криза, яка спалахнула в США, охопила значну кількість розвинених країн і країн, що розвиваються. Таким чином, запобігання кризам і кризове управління стали головною темою під час обговорення міжнародної політики в галузі лібералізації операцій за рахунками руху капіталу.

В сучасних умовах завдання розробки та приведення у відповідність з останніми вимогами часу систем державного фінансового регулювання й нагляду, стали найголовнішою частиною процесу лібералізації для країн, що недавно ввійшли до ОЕСР. Причиною виникнення багатьох перешкод на шляху повнішої лібералізації, від самого початку були недостатній рівень розвитку та здійснення фінансового регулювання й нагляду, а також збереження застарілих і занадто забюрократизованих процедур. У компаній, що діяли в секторі банківських послуг і на ринках цінних паперів, були істотні інституціональні недоліки, а державні органи мали недостатні навички й можливості з практичного здійснення регулювання з дотриманням міжнародних стандартів і принципів.

Узагальнюючи досвід лібералізації операцій з капіталом можна наголосити на декількох уроках й відповідних висновках. Перший урок полягає в тому, що надання й поширення інформації по мірі відкриття рахунків руху капіталу є справою першорядної важливості. Інформація має поширюватися вчасно й логічно послідовно, містити – що піде на користь міжнародним ринкам – дані про фундаментальні макроекономічні показники й політику даної конкретної країни, страхуючи від заснованої на неінформованості «стадної» поведінки суб'єктів економіки. Також необхідна й інформація, націлена на пер-

спективу, для того, щоб вчасно визначити в даній системі потенційні й існуючі вразливі місця та вжити заходів, спрямованих на виправлення недоліків.

Другий урок – це визнання вирішальної важливості державних інститутів – їх якості роботи та функціонування, а також здатності протистояти потрясінням і тиску. Це положення дедалі частіше вважається – у межах міжнародних дебатів із проблеми лібералізації операцій за рахунками руху капіталу – уже доведеним фактом. Крім того, об'єктами аналізу в контексті фінансової лібералізації стають також правові системи, система права власності й інші інституціональні елементи вищого порядку, які лише в дуже незначній мірі еволюціонують із часом. Однак можливе й таке, що навіть стабільно працюючі інститути й уміле управління не дозволять повністю захиститися від виникнення кризи, оскільки тут відіграють важливу роль і зовнішні потрясіння, і незбалансована макроекономічна політика.

Разом із тим, як усередині співтовариства країн-членів ОЕСР, так і поза ним є свідчення про те, що є країни з досить, здавалося б, високим рівнем якості функціонування державних інститутів і досить високим рівнем розвитку фінансового сектора, які, проте, при відкритті своїх рахунків руху капіталу виявляються в ситуації кризи. Це не суперечить висловленому вище припущенню про важливість належного функціонування інституціональних основ і необхідності подальшого вивчення ролі й виміру показників, що стосуються ефективності функціонування державних інститутів.

З огляду на вищезазначене виникає питання: чи повинні ті країни, у яких немає необхідної інституціональної структури й достатньо розвинутого вітчизняного фінансового сектора, відкласти лібералізацію або ж їм слід вибрати поетапно-послідовний підхід до розв'язання проблеми про скасування контролю над рухом капіталу. Якщо можна буде знайти або визначити реально здійснену поетапну послідовність заходів щодо лібералізації операцій за рахунками руху капіталу, яка буде відповідати певній сформованій ситуації, а також дозволить упоратись з ризиками, то це може стати непоганим варіантом політики, хоча, як уже зазначалося вище, після набрання «критичного обсягу» проведеної лібералізації завжди буде існувати можливість знаходження заходів уникнення від методів контролю за рухом капіталу. Підхід до розв'язання проблеми лібералізації, що запропонований у рамках ОЕСР, підкреслює пріоритетність забезпечення повної свободи потоків прямих інвестицій й інвестицій у портфелі акцій та пов'язаних із ними цінних паперів, а вже слідом за ними – інших довготермінових потоків (що стосуються операцій із цінними паперами, якими є боргові зобов'язання). Більшість країн-членів ОЕСР виявили схильність до того, щоб в останню чергу послабити контроль над непов'язаними з торгівлею фінансовими кредитами та депозитними операціями, а також зберегти – щоб захиститися від «спекуляції» – контроль над операціями з похідними фінансовими інструментами, здійснюваними небанківськими організаціями. Так само поводитися й країни, що недавно вступили до ОЕСР, хоча й із певними варіаціями. У деяких випадках, коли занадто покладалися на залучення іноземного капіталу через вітчизняні банки, що мають слабе й невміле керівництво і за діяльністю яких не здійснювалося належного нагляду, замість того, щоб розраховувати на прямі запозичення, що здійснюються компаніями за кордоном, наслідком ставало неправильне визначення та класифікація ризиків, виникали помітні вразливі місця в бухгалтерських балансах.

Ще до раптової появи на нинішніх ринках безлічі нових інструментів і фінансових технологій важко було економічно значущим способом розрізнити потоки довго- та короткотермінового капіталу. Короткотермінові кредити найчастіше багаторазово надаються знову й знову через певні інтервали, і компанії розраховують на них при складанні своїх

фінансових планів, довготермінові ж інструменти можуть бути – без завчасного повідомлення про це – вилучені із вторинного ринку. У випадку ж із прямими інвестиціями, інвестор протягом багатьох десятиліть завжди мав можливість здійснювати запозичення під заставу своїх активів, а також уживати заходів зі зниження курсу місцевої валюти, здійснюючи угоди з негайним розрахунком і форвардні угоди. У цей час існує безліч способів змінити фактичний термін повернення грошових сум, що надійшли у вигляді інвестицій, причому вибір конкретного методу такої зміни буде залежати від розвиненості та ліквідності конкретного ринку. Після того, як буде досягнутий певний граничний рівень розвитку фінансового сектора та «критичний обсяг» проведеної лібералізації, у складні періоди буде легше обходити чинні правила контролю за рухом капіталу.

У періоди напруженості та загальної втрати довіри з боку учасників міжнародного ринку тримати закритими всі фінансові шлюзи можна тільки за допомогою драконівських методів. Деякі країни усвідомлюють це і роблять вибір на користь швидкої та повномасштабної лібералізації більшості або всіх потоків капіталу, покладаючись, – переважно для того, щоб оцінити й обмежити ризик, пов'язаний з потоками короткотермінового капіталу – на посилений контроль над адміністративно-господарською діяльністю й більшу інформаційну прозорість. Це досягається завдяки забезпеченню адекватного доступу до відповідних даних і їх поширення. Таким чином, часто постає питання: чи необхідно, очікуючи виникнення фінансових проблем, уживати додаткові профілактичні заходів у вигляді контролю за рухом короткотермінового капіталу. Це щось інше, ніж підтримка ідеї контролю як однієї з постійних складових частин комплексу політичних заходів, реалізованих упродовж триваліших періодів часу. Досить часто визначається деформуючий вплив такого контролю в тому плані, що він захищає фінансові інститути країни від конкуренції із закордонними фінансовими установами й компаніями, послаблює дисципліну серед осіб, відповідальних за розроблення політики, наділяє небезпечними дискримінаційними повноваженнями чиновників і створює для привілейованих груп, об'єднаних спільними інтересами, можливість розраховувати на одержання додаткового прибутку.

Проте при цьому є певні свідчення того, що деякі види контролю можуть на якийсь час виявитися корисними, дозволяючи продовжити терміни погашення кредитів, що надходять до країни. Серед тимчасових видів контролю над потоками короткотермінового капіталу, найбільших прихильників знаходять ті з них, що впливають на приплив даного виду капіталу. Саме ці методи можуть виявитися виправданими як часткова міра або допоміжний елемент при здійсненні завдань з нагляду за адміністративно-господарською діяльністю, і в деяких ситуаціях вони дійсно принесли очікувані результати. Загалом фахівці визнають, що контроль над відпливом капіталу чинить незначний – якщо взагалі його чинить – вплив на фінансове становище в країні й може навіть піти на шкоду, оскільки введення такого контролю по суті означає відсутність діючої політики або навіть паніку з боку влади в процесі боротьби із кризовою ситуацією.

Країни-члени ОЕСР вже в 70-ті рр. минулого століття вважали, що контроль над рухом капіталу має лише досить обмежену ефективність. Нині такий контроль взагалі не розглядається як можливий варіант політики. Досвід, накопичений ОЕСР, дозволяє зробити два нижченаведені висновки, на яких не завжди акцентується увага в ході міжнародних дебатів. По-перше, виникнення кризи в жодному разі не є якимось новим явищем, що зачіпає ринки, які розвиваються, а, навпаки, це явище було елементом процесу лібералізації, проведеної країнами-членами ОЕСР, від самого його початку. І, по-друге, країни-члени ОЕСР уже виразили своє серйозне розчарування із приводу результатів уведення в 1970-ті рр. контролю стримування потоків короткотермінового капіталу, з огляду на те,

що ефективність такого контролю постійно знижується. Країни-члени ОЕСР – як європейські, так і ті, що перебувають на інших континентах – у минулому пережили низку жорстоких валютних та фінансових криз (в тому числі остання 2008 р.). Усе ж наслідки цих криз були не занадто болісними, оскільки в більшості випадків лібералізація здійснювалася паралельно з реформою національного фінансового сектора при тому, що вже досить ефективно працювали державні інститути цих країн. Рішучість країн-членів ОЕСР продовжувати лібералізацію, незважаючи на можливість періодичного виникнення фінансової нестабільності та спадів, свідчить: уживання корегувальних заходів, що відповідають вимогам вільного фінансового ринку, було розумнішою політикою, ніж повернення до контролю над рухом капіталу, оскільки більшою мірою гарантувало майбутню економічну стабільність. Там, де паралельно із лібералізацією впроваджувалися економічні заходи й належним чином функціонували (у межах підтримки процесу міжнародного переміщення капіталу) відповідні державні інститути, здійснення цього процесу справді мало значні макроекономічні вигоди та сприяло: зростанню прибутковості, оскільки переміщення капіталу на міжнародному рівні дозволяє вміліше розподіляти світові накопичення, спрямовуючи їх у продуктивніші галузі; забезпеченню (у ситуації, коли прибутки на внутрішньому ринку відрізняються нестабільністю) ліквідності; зниженню інвестиційних ризиків, дозволяючи робити диверсифікованість портфелів.

Аналізуючи досвід країн ОЕСР можна виділити такі основні моменти:

1) Певна розбіжність швидкостей і форм лібералізації

Країни-члени ЄС мали досягнути повної лібералізації руху капіталу до 1990 р. Серед розвинених країн Європи найбільш закритими режимами у сфері руху капіталу були режими таких країн, як Австрія, Швеція, Норвегія та Фінляндія. Лібералізація фінансових відносин у цих країнах найскладніше проходила у сфері короткотермінового руху капіталу, а також щодо закордонних фінансових послуг. Тривалий час певні заходи, такі як податки на ділові операції та платежі, системи подвійного обмінного курсу та режими валютних депозитів, не вважалися обмеженнями до режиму кодексів. Греція й Ісландія зберігали контроль дещо довше інших країн, але із середини 90-х рр. єдині обмеження, що залишаються, стосуються секторальних обмежень прямих іноземних інвестицій (пов'язаних, переважно, із транспортуванням), а також придбання нерухомості нерезидентами. Що стосується надання фінансових послуг, то незначна кількість обмежень, що залишилися, стосується страхування, гарантованої купівлі та розміщення цінних паперів, а також умов заснування філіалів та агенцій.

Процес лібералізації руху капіталу був поступовим и розрахованим на десятиліття. Японії, після її приєднання до Кодексів ОЕСР в 1964 р., знадобилося 16 років для поступової лібералізації руху капіталу. Лібералізація контролю над капіталом у Данії розпочалася на початку 1970 р. та розширювалася протягом понад 15 років. У Голландії решта контролю була поступова скасована протягом періоду з 1977 до 1986 р. Австрія, офіційно скасувавши формальний контроль, випробовувала реакцію ринку фактично невеликими кроками в напрямі лібералізації протягом тривалого періоду часу у 80-х рр. Існують помітні винятки щодо цього поступового підходу до лібералізації контролю над капіталом. Канада ухвалила рішення з приводу скасування контролю ще у вересні 1950 р. й анулювала всі його види до грудня 1951 р. Німеччина повністю відкрила рахунки основного капіталу в той час, коли в країні було впроваджено конвертованість поточних рахунків, а саме в 1958 р. Велика Британія вибрала підхід «великого вибуху» в 1979 р., скасувавши всі види контролю менше, ніж за 6 місяців. Скасування за «один крок» усіх обмежень Ве-

ликою Британією, яка в післявоєнний період керувала системою екстенсивного контролю разом із суворим внутрішнім фінансовим регулюванням, стало потужним сигналом іншим країнам. Австралія і Нова Зеландія наслідували її приклад на початку 80-х рр. XX ст. Туреччина перейшла до майже повної конвертованості як поточних рахунків, так і рахунків основного капіталу за один крок у 1989 р. (хоча деякі заходи з лібералізації були вжиті вже в 1984 р.).

Із середини 80-х рр., час необхідний для того, що зазвичай називається поступовим підходом, скоротився. Фінляндія, Норвегія та Швеція дійсно розпочали лібералізацію основного ядра постійного режиму свого контролю над капіталом у 1986–1987 рр., скасувавши його менш ніж за 5 років. Швеція лібералізувалася повністю через остаточний крок у 1989 р., а Норвегія в 1990 р., у той час, як Фінляндія здійснювала поступову політику.

Поступовий, добре відображений у документах підхід Франції до ліквідації контролю був ініційований у 1985 р., після того, як її систему безпосереднього кредитного контролю було скасовано. Італія, що зберігала відносно жорсткий контроль над обмінним курсом до ухвалення європейської Директиви щодо руху капіталу в червні 1988 р., досягла повного скасування контролю менш ніж за два роки. Прискорення темпу лібералізації протягом 80-х рр. також обумовило використання деякими країнами права на введення обмежень до положень Кодексу на досить короткий період. Тільки Франція, Іспанія, Норвегія та Фінляндія вважали необхідним тимчасово припинити вільний рух капіталу, який уже був тоді лібералізований, але всі ці заходи діяли менше, ніж це дозволялося кодексами.

Хоча Ірландія, Португалія й Іспанія вжили заходів з лібералізації, усе ж, починаючи з 1986 р., ці країни зберігали екстенсивний контроль над короткотерміновим рухом капіталу до кінця 80-х рр. і взялися за скасування решти обмежень у 1991 та 1992 рр. У випадку як Португалії, так й Іспанії, ці два роки, що знадобилися їм для завершення скасування контролю за вимогами кінцевих термінів, встановлених Європейським Співтовариством, були заповнені проблемами на їх валютних ринках. Обидві валюти потрапили під значний спекулятивний тиск у зв'язку з безладом у європейському механізмі обмінного курсу, змушуючи до вирівнювання їх обмінних курсів – у випадку Іспанії у два рази, після періоду боротьби з різними формами контролю над короткотерміновими потоками капіталів

2) Послідовність проведення лібералізації

Серед країн-членів ОЕСР, що дотримуються поступового підходу в скасуванні контролю над рухом капіталу, процес зазвичай починався з більш стійких ділових операцій та таких, що є більш необхідними для проведення нормальної підприємницької діяльності. Таким чином, прямі інвестиції закордон зазвичай були лібералізовані раніше ніж портфельні, а комерційні кредити були лібералізовані до фінансових позик. Операції із цінними паперами були лібералізовані раніше, ніж із борговими цінними паперами, а коли і останні були лібералізовані, то країни ОЕСР розпочали роботу з довготерміновими облігаціями (зберігаючи контроль над інструментами валютного ринку на триваліший період). Цього класичного зразка послідовності країни дотримувалися тільки частково, так як лібералізація прискорилася в 1980 р. Для тих країн, які вибрали підхід «великого вибуху», наслідуючи приклад Великої Британії, лібералізація не завжди проходила без негативних наслідків для економіки. У Туреччині прямі інвестиції закордон і портфельні інвестиції були лібералізовані в один і той же час. Більше того, фінансово-ринкові інструменти зробилися витонченішими та були розроблені нові методи фінансової інженерії, а аргументи на користь послідовного введення операцій втрачали свою силу. З огляду на це Швеція одночасно лібералізувала операції з казначейськими векселями та довготерміновими дер-

жавними облігаціями в 1989 р.; Італія й Ірландія лібералізували операції з акціями й облігаціями радше тандемом ніж послідовним уведенням. Деякі країни, такі як Франція та Норвегія, зберігали обмеження на позики нерезидентам у місцевій валюті до останньої стадії лібералізації через побоювання полегшити проведення спекуляцій проти своєї валюти. Умови емісії закордон національних цінних паперів у національній валюті також довго підлягали обмеженням до того часу, як вони стали непотрібними для країн-ленів ЄС у зв'язку з упровадженням монетарної інтеграції. Загалом, останні операції, що підлягали лібералізації, були ті, що пов'язані з депозитними рахунками нерезидентів.

3) Мотивація та методи контролю над капіталом

Як уже зазначалося, мотивації для контролю над капіталом серед старих членів ОЕСР концентрувалася у сфері політики з монетарних питань й обмінних курсів (різниця між внутрішньою та міжнародною відсотковою ставкою, тиск на курс обміну валют). Крім того, особлива увага приділялася питанням заощаджень й інвестицій (збереження внутрішніх заощаджень для цілей внутрішнього інвестування, підтримка внутрішнього контролю над ключовими ресурсами та галузями) та фіскальній політиці (збереження внутрішньої бази оподаткування й уникнення обмежень). До того ж, контроль підтримувався на належному рівні за відсутності інших механізмів звітності щодо потоків капіталу та їх реєстрації, а також у неочікувано багатьох випадках, через просту адміністративну інерцію.

Далі наведено приклади офіційно сформульованих мотивацій з валютного контролю. Переважна більшість мотивацій пов'язана так чи інакше з дилемою «неможливої трійки», сформульованої Робертом Манделлом, тобто несумісністю між вільним рухом капіталу, стабільністю обмінного курсу й автономією внутрішньої монетарної політики. Таким чином, контроль над капіталом є залежною змінною, якою можна маніпулювати для зменшення тиску на обмінний курс, коли альтернатива регулювання внутрішніми відсотковими ставками вважається небажаною.

Офіційні цілі контролю за рухом капіталу в країнах ОЕСР були наступні:

Франція – для захисту валюти, збереження автономії монетарної політики та контролю над участю іноземного капіталу в чутливих секторах економіки.

Німеччина – для протидії негативним впливам на купівельну спроможність німецької марки та збереження рівноваги сальдо платежів.

Ірландія – для збереження національних валютних резервів і регулювання впливу руху капіталу на обмінний курс ірландського фунта.

Голландія – для запобігання руйнуванню ринку капіталів, для запобігання великим відпливам та припливам капіталів, що серйозно шкодить здійсненню фінансової й економічної політики.

Велика Британія – для збереження валютних ресурсів і допомоги в підтримці балансу платежів.

Контроль за рухом капіталу також регулярно застосовувався для досягнення різних інших цілей, таких як: захист національних інвесторів від можливих неадекватних дій з боку іноземних інвесторів, нагляд за закордонними операціями, запобігання ухилянню від виконання законів (особливо податковому шахрайству, фінансовим зловживанням та відмиванню грошей) або забезпечення збирання даних для статистики балансу платежів. Хоча призначення податкового контролю, певних статистичних і наглядових функцій адміністрації з питань валютного контролю допомогло зберегти бюджетні ресурси, згодом це виявилось причиною затримки скасування валютного контролю в деяких країнах протягом того часу, який знадобився для встановлення нової системи звітності перед лібералізацією.

Методи та типи контролю, до яких зверталися країни-члени ОЕСР, які вступили до організації раніше, були розбиті на три основні категорії: 1) вимоги до одержання індивідуального дозволу на підставі законних і регуляторних обмежень, що передбачають безпосередній контроль над сумами операцій; 2) адміністративні норми та заходи, призначені для обмеження обсягу потоків непрямими методами; 3) інші контрольні заходи, призначені, насамперед, досягненню цілей макроекономічної політики.

У першій категорії фігурують різні максимальні рівні, обмеження та безпосередні заборони, тоді як до другої категорії належать різні структури, характерні для певної країни, яких стосуються вимоги репатріації та здачі доходів, ринки з подвійним валютним курсом і спеціальні обмеження.

4) Зменшення ефективності контролю капіталу

Взагалі, методи контролю заважали внутрішнім фінансовим посередникам діяти ефективно на міжнародних фінансових ринках. Участь на ринках зменшувалась у зв'язку із заборонами здійснювати міжнародні операції. Вимоги щодо безвідсоткових депозитів та мінімальних обсягів внутрішніх державних облігацій, що стосувались банків та інституційних інвесторів в межах здійснення валютного контролю, також спричинили збільшення витрат та послаблення їхньої конкурентоздатності. Крім того, система часто застосовувалась нерівномірно, в деяких випадках привілейовані стратегічні підприємства звільнялись від існуючих вимог контролю, що призводило до появи переваг у конкуренції стосовно інших підприємств. В результаті, валютний контроль посилив дискримінацію, місцеві компанії програвали великим компаніям, комерційним фірмам та міжнародним корпораціям, які мали кращий доступ до валютних операцій та інші можливості. В деяких випадках, ці привілейовані компанії навіть здійснювали валютні операції від імені інших, діючи як фінансові посередники безконтрольно. В цілому, спостерігалось неефективне використання ресурсів у зв'язку з значними витратами часу приватними компаніями та фізичними особами на ухилення від обмежень. У деяких країнах, особливо у південній Європі, ухиленню від валютного контролю сприяв розвиток тіньової економіки, коли виконання основних вимог здорової ринкової економіки спричиняло корупцію.

Вже у 1970-х роках, у зв'язку із швидким розвитком ринку ЄС, країни ОЕСР відчували обмежену ефективність систем валютного контролю. Намагання Німеччини та Швейцарії обмежити рух капіталу у 1970-х роках були безуспішними. Коли ці країни вирішили дозволити збільшення валютного курсу, це виявилось більш швидким та ефективним способом припинення надмірного руху капіталу. Цитата з звіту ОЕСР про оцінку методів контролю, що здійснювались членами стосовно операцій за рахунком капіталу: «В основному, чим більше є необхідність у впровадженні обмежень, у період інтенсивного спекулятивного тиску, тим більше намагання уникнути методів контролю. Постає питання: чи варто їх застосовувати, враховуючи вартість часу, витраченого на регулювання, коли всі переваги можуть бути значно зменшені у разі ухилення та застосування законної заміни («прискорення або затримка платежів з метою захисту від валютного ризику» та зміни в обсягах внутрішніх активів нерезидентів), коли час може бути корисний для проведення довгострокових регулювань. Методи контролю можна застосовувати, тому що вони є прогнозованими для учасників ринку та політично зацікавлених груп, навіть, коли їхня ефективність є обмеженою. В інший час, у звичайні часи, вони спричиняють адміністративні та економічні витрати з єдиною перевагою – значний захист від незначних міжнародних коливань, які маленькі країни з нерозвинутим ринком капіталу відчують без застосування методів контролю з незначними витратами» [3, с. 55].

50-річна історія ОЕСР показує, що досвід прогресивної зовнішньої фінансової лібералізації був загалом позитивним. Стосовно загальної економічної ефективності, міжна-

родні перешкоди ефективного розміщення капіталу були знищені, а рішення країн щодо заощаджень були виражені завдяки отриманню доступу до більших обсягів капіталу. Відкритість іноземним надходженням капіталу забезпечила покращення конкуренції та покращення функціонування внутрішніх фінансових установ. Також з'явилась можливість для внутрішніх корпорацій, які тепер могли випускати цінні папери закордоном, ознайомлюватись з стандартами звітності та іншими стандартами корпоративного управління, що є необхідними для участі у розвинутих ринках капіталу. Для фізичних та юридичних осіб, з'явилась можливість уникати ризиків, пов'язаних з особливими умовами функціонування портфелів активів відповідної країни. Вплив останніх криз на платіжний баланс був обмежений, тому що лібералізація супроводжувалась дерегулюванням та реформуванням внутрішніх фінансових секторів. Внутрішнє та міжнародне фінансове дерегулювання застосовувалось, коли працювали здорові та функціонуючі установи.

Аналіз досвіду лібералізації, накопиченого країнами – давніми членами ОЕСР, а також шістьма державами, що недавно ввійшли до цієї організації, у галузі взяття на себе й виконання зобов'язань з проведення лібералізації, передбачених кодексами, може бути надзвичайно корисним для країн із перехідною економікою, зокрема для України. Говорячи про загальний вплив фінансової лібералізації на економічну ефективність, слід зазначити: перешкоди на шляху ефективного розподілу капіталу, що існували на міжнародному рівні, були зняті, і при цьому завдяки доступу до значнішого за обсягом об'єднаного капіталу розширився наявний у розпорядженні цих країн діапазон можливих рішень, які стосуються тимчасових накопичень. Відкритість щодо припливу іноземного капіталу сприяла зростанню конкуренції і, як наслідок, поліпшила показники роботи фінансових інститутів цих країн.

Практика проведення лібералізації фінансових операцій у країнах ОЕСР може бути досить корисною для країн, що визначають зараз політику в галузі фінансової лібералізації, оскільки в ході цього аналізу враховується специфіка ситуації в конкретній країні, і при цьому із цією країною діляться досвідом інші країни, у яких склалася така або ж схожа ситуація. Цей підхід до розв'язання проблеми лібералізації, прийнятий в ОЕСР, передбачає спільне та взаємовигідне надбання знань. Він дозволяє зрозуміти, наскільки національні нормативні документи й заходи, прийняті в межах політики лібералізації, відповідають стандартам, що були встановлені кодексами з лібералізації, а також оцінити, як далеко просунулися ті або інші країни – члени ОЕСР у досягненні відповідності цим стандартам. Країни одержують, таким чином, настанови до дії, а також допомогу в розв'язанні тієї безлічі складних політичних проблем, що стосуються проведення зовнішньої фінансової лібералізації.

Література

1. Доклад о мировом развитии 2009-2010. Всемирный банк. – М., 2010 – 450 с.
2. Кодекс либерализации движения капиталов.ОЕСР. – Вашинг., 1961 – 200 с.
3. Forty Years' Experience with the OECD Code of Liberalisation of Capital Movements.OECD. – Geneva,2005 – 245 с.
4. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене. – МВФ, Вашингтон, №190, 2001 – 180 с.
5. Кузнєцова Н.В. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини: контроль за рухом капіталу у сучасному світі. – К: «Київський університет», 2008 – 450 с.
6. Кузнєцова Н.В. Контроль, лібералізація та регулювання руху капіталів у сучасному світі. – К: «Київський університет», 2011 – 400 с.

7. Agenor P., Khan M. Foreign Currency Deposits and the Demand for Money in Developing Countries// Journal of Developing Countries. 1996., N 50. – PP. 100-120.
8. Foreign direct investment data base UNCTAD. Available from <http://www.unctad.org>
1. 9. World bank and International Financial Corporations.: 2010 Doing Business Report. <http://www.doingbusiness.org/>
2. 10. World Economic Forum. The Global competitiveness Report 2010-2011. <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.
3. 11. World Development Report 2009. World Bank. Wash. 2010 – 456 с.
4. 12. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, N.Y., 2008. – 411 p.

Литвиненко Н.П. , Лукашук О.***

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТНК НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена актуальній у наш час темі, а саме впливу та діяльності транснаціональних корпорацій у розвинених країнах та країнах, що розвиваються. Проаналізовано характерні особливості здійснення діяльності та впливу на держави. Виявлено основні тенденції у розвитку держав, пов'язані з діяльністю ТНК. Висвітлено подвійний вплив цих корпорацій на розвиток міжнародної торгівлі, міжнародного поділу праці та міжнародного обміну технологіями. На основі проведеного дослідження виділено позитивні та негативні сторони діяльності та впливу транснаціональних корпорацій на сучасний світ. В кінці розкривається, необхідність подальшого вивчення «феномену» ТНК, та вказується на певні недоліки і можливості для вдосконалення існуючого становища та ставлення до діяльності ТНК і в самих корпораціях.

Статья посвящена актуальной в наше время теме, а именно: влиянию и деятельности транснациональных корпораций в развитых и развивающихся странах. Проанализированы характерные особенности осуществления деятельности и влияния на государства. Выявлены основные тенденции в развитии государств, связанные с деятельностью ТНК. Освещено двойное воздействие этих корпораций на развитие международной торговли, международного распределения труда и международного обмена технологиями. На основе проведенного исследования выделены положительные и отрицательные стороны деятельности и влияния транснациональных корпораций на современный мир. В конце раскрывается необходимость дальнейшего изучения «феномена» ТНК, и указывается на определенные недостатки и возможности для совершенствования существующего положения и отношения к деятельности ТНК в мире и в самих корпорациях.

Article is devoted to the theme of the recent years, particularly the influence and the activities of transnational corporations in developed and developing countries. In this article analyzed the characteristics of the activities and influence on a state also identified the main tendencies in the development of countries related to the activity of TNCs. Enlighten the double impact of the corporations on the development of international trade, international division of labor and the international exchange of technology. On the basis of the study highlighted the positive and negative

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студент 4 курсу спеціальності «міжнародний бізнес» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

aspects of activity and influence of transnational corporations in them odern world. At the end is expanded, the need to further study the TNCs «phenomenon» and points tocerta in short comings and possibilities for improving the existing situation and the relationship to the activities of TNCs in the world and within corporations.

Світова економіка кінця XX – початку XXI століть характеризується такими системними процесами, як інтернаціоналізація, глобалізація та транснаціоналізація, які впливають на господарську діяльність усіх країн світу. Ці процеси є взаємозалежними та тісно переплетеними. Інтернаціоналізація у загальному розумінні означає процес перетворення будь-чого з національного на міжнаціональне та набуття властивостей останнього. З економічної точки зору, інтернаціоналізація – це формування стійких економічних зв'язків між країнами.

Процес глобалізації являє собою якісно новий етап розвитку світової економіки та інтернаціоналізації господарського життя, коли світове господарство перетворюється в цілісну економічну систему, складовими якої є національні економіки. Рівень розвитку держав в умовах глобалізації залежить від вміння їх урядів пристосовувати свою політику до змін, які відбуваються у світовому економічному просторі.

Одним з основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації, у рамках якого велика частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни значною мірою залежить від рішень міжнародних центрів за межами даної держави. Як головні сили тут виступають ТНК, що самі є одночасно і результатом і головними учасниками інтернаціоналізації. Транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК.

Економічна могутність ТНК в кінці XX століття досягла планетарних масштабів. Це зумовлено тим, що ТНК контролюють до половини світового промислового виробництва, 70% світової торгівлі, а також приблизно 90% патентів та ліцензій на нову техніку, технологію і ноу-хау. Під контролем ТНК перебуває 90% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джута та залізної руди, 85% – ринку міді і бокситів, 80% – чаю та олова, 75% – бананів, натурального каучуку та сирої нафти. Половина експортних операцій США здійснюються американськими та іноземними ТНК. У Великобританії їх частка сягає 80%, а в Сінгапурі – 90%. Більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється в середині ТНК: у США їх частка складає 80%, у Великобританії 90%. Окрім того, ТНК здійснюють понад 90% світових прямих іноземних інвестицій. Таким чином, ТНК є головними діючими особами процесу глобалізації, які у той же час є одними з головних її каталізаторів, а також, становлять головну її рушійну силу.

Транснаціональні корпорації, як міжнародні компанії нового типу, почали активно формуватися та їх кількість швидко зростати в другій половині XX століття. Якщо на початку 70-х років XX століття їх налічувалося 7,5 тис., то станом на кінець 2008 р. – близько 70 тис., причому вони контролювали більш як 1250 тис. зарубіжних філій, дочірніх компаній. Обсяг нагромаджених ТНК інвестицій на кінець 2006 р. склав понад 10 трлн. доларів США. Динаміка кількості ТНК та їх філій приведена в таблиці 5.1.

За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), роль ТНК та прямих іноземних інвестицій, які вони здійснюють у економіці приймаючих країн, продовжує зростати, що відображається у обсягах продажів, розмірах активів, валовій продукції, зайнятості, а також експорті їх закордонних філій. Кожен із зазначених факторів має стійку тенденцію зростання.

Таблиця 1.
Динаміка кількості ТНК, їх закордонних філій та вкладених прямих іноземних інвестицій

Показник	1980 р.	1990 р.	1995 р.	2003 р.	2006 р.
Щорічні ПІІ, млрд. дол.	57	172	331	612	457
Накопичені ПІІ, млрд. дол.	615	1496	2937	8245	10384
Кількість материнських ТНК, од.	–	36600	44508	61000	68530
Кількість закордонних філій ТНК, од.	–	174900	276659	900000	1230936

Отже, ТНК стали головними суб'єктами світогосподарських зв'язків, найбільшими прямими інвесторами у світову економіку, вони мають величезні власні фінансові ресурси і можуть мобілізувати величезні кошти на світових фінансових ринках для здійснення своїх інвестиційних операцій.

Без транснаціональних корпорацій нині неможливо уявити собі всю систему світового господарства. ТНК, безумовно, є стрижнем цієї системи завдяки масштабам та характеру своєї міжнародної діяльності. Становлення та зростання міжнародного виробництва знайшло відображення у значній частці внутрішньофірмових потоків у загальному обсязі інтернаціональної торгівлі, інвестицій, трансферу технології. У самому факті, що зв'язки між країнами все більше виступають як зв'язки між підприємствами ТНК, полягає принципово нова особливість сучасної світової економіки. В умовах інтенсивної інтернаціоналізації світового господарства, коли міжнародна економічна інтеграція набуває все більшого значення та охоплює все більше галузей, ТНК являють собою найбільш могутню частину корпоративного бізнесу, діють в міжнародних масштабах і відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світових господарських зв'язків. Вони проводять свої транзакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні і регіональні ринки та забезпечуючи цілісність світового господарства.

У зарубіжній літературі багато уваги приділяється дослідженню теоретичних аспектів, особливостей діяльності та регулювання ТНК, однак досі відсутня однозначна думка щодо визначення самого поняття ТНК. У вітчизняній літературі поняття «ТНК» почали широко вживати порівняно недавно. До того віддавали перевагу поняттям «міжнародні корпорації, монополії» чи «багатонаціональні корпорації, монополії». До того ж в літературі радянських часів поняття ці вживалися виключно з негативним відтінком. Яскраво викривалась їх хижацька, загарбницька суть, однак зовсім не аналізувалось, чи стали б африканські, азійські чи латиноамериканські країни розвиненішими, якби ТНК зникли.

Вперше термін «транснаціональна» по відношенню до корпорацій був введений Д. Ліленталем у квітні 1960 р. (Технологічний університет імені Карнегі) у статті «Менеджмент і корпорації в 1985 році», яка згодом вийшла під заголовком «ТНК». Ліленталь визначив ТНК – як корпорації, які знаходяться на території однієї держави, здійснюють комерційні операції і діють у межах законодавства інших країн. Це визначення свідчить, що ТНК є національною фірмою із зарубіжними операціями.

З середини 70-х років XX століття в науковій літературі стали використовувати два визначення:

1) перше – визначення запропоноване економістами (Н. Худ, С. Янг, Дж. Даннінг), які вважали, що ТНК – це будь-яке підприємство, яке володіє (повністю чи частково), контролює і управляє майном, яке може приносити дохід в більш ніж одній країні. Оскільки зарубіжні інвестиції поділяються на прямі і портфельні, то ТНК – це підприємство, яке володіє прямими іноземними інвестиціями;

2) друге – офіційне визначення ООН, яка вирішила провести розподіл між ТНК і мультинаціональними (багатонаціональними) корпораціями (МНК). На 57 сесії Економічної і Соціальної Ради ООН (1974) термін «ТНК» ввели для позначення фірм, які володіють прямими іноземними інвестиціями і знаходяться у володінні осіб однієї країни. Терміном «МНК» стали позначати аналогічні фірми, але які знаходяться у володінні осіб з різних країн. Протягом останніх років багато науковців почали вживати терміни ТНК і МНК як синоніми, не виділяючи той аспект, в яких країнах знаходяться власники корпорацій.

Дати повне та всеохоплююче визначення поняття ТНК надзвичайно складно. Аналізу окремих сторін та аспектів діяльності ТНК присвячена величезна кількість наукових досліджень, існує цілий ряд різних, часто суперечливих, теорій, що описують причини виникнення і суть феномену ТНК, його переваги та небезпеки, а також намагаються прогнозувати подальший розвиток ТНК.

Провести тут чітку межу важко, оскільки важко однозначно визначити, чи є транснаціональною корпорацією, наприклад, фірма, що спеціалізується на імпортно-експортних операціях, чи має один закордонний філіал. Пропонувалося визначати ТНК за національною приналежністю капіталів, величиною обороту, часткою закордонних активів та прибутків, часткою закордонного ринку в операціях та характером операцій, числом закордонних філіалів та дочірніх компаній тощо. Транснаціональні компанії є найскладнішим і найдосконалішим продуктом еволюції світової економічної системи. Будь-який із згаданих критеріїв має право на існування, однак всі вони є швидше емпіричним наближенням, ніж чітко детермінованим показником, і до їх трактування аж ніяк не можна підходити однозначно.

Вітчизняні та зарубіжні вчені з різних позицій трактують поняття ТНК. Їх можна згрупувати за чотирма критеріями:

- структурним – який визначає ТНК кількістю задіяних країн чи приналежністю її керівництва до різних країн (транснаціональне право власності), а також, числом організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, дочірніх компаній, відділень) (Р.Меттьюз, Р.Вернон, М.Касон, Е.Кольде, С.Соколенко, К.Семенов);
- результативним – визначає ТНК за часткою закордонних активів та прибутків, участю за кордоном у формі вкладення прямих іноземних інвестицій, величиною обороту, часткою закордонного ринку в операціях (Дж.Макдональд, С.Рольф, Р.Хасбулатов, О.Якубовський, Дж.Даннінг, Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Р.Робінсон);
- біхевіориським – визначає ТНК за умови, якщо її управлінська ланка мислить інтернаціонально, глобально і розглядає світовий ринок як сферу своїх потенційних комерційних інтересів (Г.Перлмуттер, А.Холл, В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький);
- системним – визначає ТНК з позиції сукупності трьох попередніх підходів та з позиції носія процесів інтернаціоналізації та прискорювача процесів глобалізації (Н. Сап-рикїна, О.Рогач, О.Шнирков, Лі Се Ун, А.Холл, С. Аршанський, ЮНКТАД, Комісія ООН по ТНК, Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР)).

В економічній літературі поряд з поняттям «транснаціональної» компанії часто вживаються близькі за значенням терміни «багатонаціональна» та «глобальна компанія». Одні автори вживають ці терміни як синоніми чи еквіваленти до терміну «транснаціональна», інші – зокрема, К.Семенов, використовують термін «багатонаціональна» на позначення компанії, що контролюється діловими колами кількох країн («Royal Dutch/Shell», «Unilever», «Daimler-Chrysler», «Aventis»). При цьому термін «глобальна» використовується для позначення компанії, котра функціонує «глобально», тобто в масштабах усього світу. Водночас, К.Семенов зауважує, що корпорації, які функціонували б у всіх країнах світу, на

практиці не існує, а тому термін «глобальні корпорації» не має додаткового значення порівняно зі згаданими міжнародними корпораціями.

Іншим важливим елементом терміну ТНК є слово «корпорація». Вітчизняні тлумачні та енциклопедичні словники визначають слово «корпорація» як американський синонім «акціонерного товариства, яке в свою чергу трактується як основна акціонерна форма капіталістичних підприємств, капітал яких утворюється з внесків пайовиків (акціонерів) шляхом купівлі акцій. Це майже дослівно співпадає з визначеннями, які дають західні словники, зокрема, бізнес-словник Коллінза: корпорація - північноамериканський термін на позначення акціонерної компанії та акціонерна компанія - форма компанії, в якій певна кількість учасників вкладають кошти для фінансування компанії в обмін на акції компанії. Тому жодних проблем із тлумаченням терміну «корпорація» не виникає. Водночас певні труднощі спричиняє прикладання цього терміна до ТНК, оскільки статус корпорації не є обов'язковим для транснаціональної компанії. Корпорація – не єдиний можливий суб'єкт транснаціонального бізнесу: зустрічаються масштабні прояви транснаціональної активності товариств і навіть одноосібних підприємств: концерн «Dandy» протягом значного періоду був одноосібним підприємством. Тому багато дослідників уникають терміну «транснаціональна корпорація», використовуючи більш загальні поняття «транснаціональна компанія» чи «транснаціональне підприємство». Зокрема, два останніх терміни використовує згадуваний словник Коллінза.

Однак в українській економічній літературі слово «підприємство» як правило асоціюється з виробничим (промисловим) підприємством, в той час як сучасні ТНК давно переросли рівень звичайного промислового підприємства чи навіть виробничого об'єднання. Слово «компанія» теж недостатньо відображає масштаби діяльності сучасних ТНК. Тому на позначення транснаціонально-активної компанії доцільне використання саме терміну «транснаціональна корпорація», оскільки він наголошує передусім безособовість управління та прийняття рішень. При цьому як синонім до слова «корпорація» можна використовувати термін «компанія» - у випадках, коли юридичний статус та форма власності не є суттєвими.

Узагальнюючи вище викладене, ТНК можна визначити як економічно єдину систему, угруповання підприємств, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах, керуються і контролюються (як правило) з одного центру і складаються з материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів і відділень.

Тобто, основними рисами чи ознаками ТНК є:

- економічна єдність ТНК;
- організаційна та юридична відокремленість багатьох підприємств;
- розміщення на території кількох держав;
- різна правова регламентація діяльності структурних підрозділів ТНК, оскільки вони є суб'єктами національного права різних держав;
- керівництво філіалами та контроль за їх діяльністю здійснюється з єдиного центру;

ТНК перебуває поза юрисдикцією окремої держави, якогось об'єднання держав або міжнародної організації. Найбільш вагомий вплив на діяльність ТНК здійснює країна, в якій знаходиться материнська компанія.

Найхарактернішою ознакою ТНК є невідповідність між економічним змістом та юридичною формою – економічна єдність оформлюється юридичною (організаційною) множинністю. Сьогодні економічний потенціал деяких ТНК перевищує економічний потенціал не лише окремих країн, а й регіонів світу. Діяльність ТНК одержує найрізноманітніші оцінки: від найпозитивнішої до найнегативнішої. Транснаціоналізація світової

економіки має особливе значення та специфіку для тих країн, у яких відбуваються суттєві економічні зрушення, які переходять від однієї до іншої моделі економічного розвитку, знаходяться на етапі зміни технологічної бази виробництва, до яких належить і Україна. У цьому випадку транснаціоналізація світової економіки може розглядатися як фактор та особлива форма економічної транснаціоналізації національних економік. Необхідність інтеграції України у світову економіку визначає актуальність дослідження питань, пов'язаних з діяльністю ТНК. Світовий досвід засвідчує, що саме ТНК є структурним елементом економіки багатьох країн, рушійною силою їх розвитку та підвищення ефективності.

ТНК в останній чверті XX ст. перетворилися на найважливіший фактор розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток в останнє десятиліття зумовив загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці. ТНК сьогодні є безпосередніми учасниками всього спектру світових господарських процесів, «локомотивом» світової економіки.

Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи існуючі. Хоча певний вплив ТНК почали відігравати вже в кінці XIX ст., протягом останніх п'ятдесяти років їх вплив особливо динамічно зростає. Ядро світогосподарської системи складають близько 500 найбільш потужних ТНК, які володіють практично необмеженою економічною владою. При цьому в промислово-розвинених країнах в кожній галузі домінують два-три супергіганти, які конкурують між собою на ринках всіх країн. Ці 500 ТНК реалізують 80% усієї зробленої електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% продукції машинобудування.

Провідну роль у світовій економіці відіграють 100 найбільших ТНК. Більшість з них розміщуються в промислово-розвинених країнах. 100 провідних ТНК контролюють 70% усіх прямих іноземних інвестицій. Географічна структура розміщення 100 найбільших ТНК: США приблизно 30%; Японія – 20% ; Німеччина і Франція по 10%; Великобританія – 7% ; Швейцарія – 5% (за даними доповіді ЮНКТАД). Загалом у цих шести країнах розміщено 82 із 100 ТНК. Щодо загальної суми активів 100 найбільших компаній світу, то на дві країни США і Японію припадає 70% активів 100 ТНК. Регіональний розподіл активів ТНК: 40% вартості майна 100 найбільших ТНК перебуває за межами країни базування.

В промислово-розвинених країнах іноземний капітал виробляє близько 25% промислової продукції, в країнах, що розвиваються – близько 50% і більше, наприклад, в Пуерто-Ріко 80% промислової продукції виробляють американські компанії. Обсяг випуску всіх закордонних філіалів ТНК США рівний обсягу матеріального виробництва в самих США, інколи філіали американських ТНК за кордоном називають «другою економікою США».

Основними галузями діяльності ТНК є (галузева структура 100 ТНК): хімія-фармацевтика (21 ТНК); електронна і електротехнічна промисловість (18 ТНК); автомобілебудівна (14 ТНК); нафтопереробна (13 ТНК); харчова промисловість (9 ТНК); диверсифікована галузева структура (7 ТНК).

У найбідніших країнах світу ТНК віддають перевагу капіталовкладенням у видобувну промисловість, але головним чином вони нарощують товарний експорт. В даному випадку розгортається жорстока конкурентна боротьба між ТНК за просування своїх товарів на місцеві ринки. Сфери діяльності ТНК: 60% міжнародних компаній зайняті у сфері виробництва; 37% – у сфері послуг; 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві.

Головною тенденцією кін. ХХ – поч. ХХІ століть є зростання інвестицій у сферу послуг і наукомісткі виробництва, а також паралельно зниження частки інвестицій у видобувну промисловість, сільське господарство і ресурсомістке виробництво.

На думку експертів ООН, активна виробнича, інвестиційна, торгівельна діяльність ТНК сприяє економічній інтеграції (конвергенції) у світі. Загалом вплив ТНК на світову економіку можна вважати позитивним. Однак існують різні погляди, щодо впливу ТНК на економіку окремої країни, особливо на країни-периферії (третього світу). Розглянемо позитивні та негативні аспекти зумовлені діяльністю ТНК.

Переваги чи позитивні аспекти, зумовлені діяльністю ТНК:

- зростання зайнятості, зниження безробіття, соціальної напруженості;
- підвищення рівня кваліфікації робочої сили, зростання доходів населення;
- збільшення податків до державного та місцевого бюджетів;
- зростання капіталовкладень у країні, підвищення технічного рівня виробництва;
- впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу;
- зниження товарного імпорту (імпортозаміщуючий тип виробництва), або зростання експорту (експортоорієнтований тип виробництва) і, як наслідок, зміцнення зовнішньоторгівельних позицій країни, а це, в свою чергу, зумовлює стабілізацію курсу національної грошової одиниці;

стимулювання національних виробників впроваджувати останні досягнення НТП, підвищувати кваліфікацію персоналу, якість продукції, обслуговування споживачів;

зростання доходів постачальників та суміжних організацій.

Негативні аспекти, зумовлені діяльністю ТНК:

забруднення навколишнього середовища – в кінці ХХ століття спостерігалася тенденція переміщення шкідливих виробництв з розвинутих країн з високими екологічними нормами і стандартами у країни, що розвиваються;

вилучення ресурсів з країн, що розвиваються шляхом застосування внутрішньофірмових трансфертних цін;

розорення місцевих виробників і, як наслідок, збільшення безробіття, соціальної напруженості, зниження податкових надходжень;

ТНК можуть здійснювати тиск на уряди країн, через міжнародні організації, такі як Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Світову організацію торгівлі;

порушення національного законодавства внаслідок поширеної практики підкупів чиновників;

підриг економічної політики держав, коли інтереси ТНК не співпадають з інтересами держави.

Загалом вплив ТНК на економіку окремої держави залежить від багатьох чинників та від специфіки кожної країни, від рівня державного регулювання економіки. Але загалом, як засвідчила практика останніх десятиріч, він є позитивним на економіку приймаючої країни.

Висновок

Хоча сам феномен ТНК порівняно молодий (масове поширення цієї форми міжнародної монополії почалося лише з кінця 50-х рр.), наслідки їхньої діяльності не дозволяють обходити стороною цю тему. Незважаючи на значні досягнення, ріст ТНК в ширину практично не сповільнюється. Вони проникають в усі галузі економіки.

Транснаціональні корпорації сьогодні є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. ТНК відіграють провідну роль в інтер-

націоналізації виробництва, одержує усе більше поширення в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Розвиток сучасної системи економічних відносин відбувається під впливом прискореної глобалізації. ТНК пройшли певну еволюцію, результатом якої стало сьогоденне їх функціонування та вплив на економічну, політичну і соціальну сфери життя суспільства. Як вже зазначалося, цей вплив має як позитивні, так і негативні аспекти. Існують різноманітні класифікації корпорацій за різними критеріями. Серед основних сучасних тенденцій діяльності цих компаній можна виділити тенденції, пов'язані з концентрацією та централізацією капіталу. Йдуть інтенсивні об'єднавчі процеси злиттів і поглинань. Поряд з цим зростає значення малих і середніх ТНК, особливо в високотехнологічних галузях, де основний дохід підприємствам дає інтелектуальний капітал. ТНК високотехнологічних галузей промисловості утворили «нові економіки», що розвиваються більш інтенсивно, ніж «старі», при цьому технологічний і організаційний розрив між ними стає дедалі відчутнішим.

Сучасні тенденції розвитку ТНК пов'язані насамперед з новими інформаційними технологіями, завдяки яким стали можливими організація «горизонтальних» ТНК і виникнення різноманітних мережових структур управління. Існують різноманітні і суперечливі оцінки діяльності цих гігантських економічних корпорацій, які не беруть до уваги національні кордони. Це і проблема взаємозв'язку діяльності ТНК з національним інтересом, національною стратегією і волею. А також, проблема міжнародного права, і проблема глобальної картини світу, в якій діяльність ТНК розвертається на фоні розподілу світових ресурсів та глобальних проблем експлуатації ресурсів. Однак, як вважає «Economist», варто враховувати, що в порівнянні з недоліками, які є в діяльності підприємств, що знаходяться у власності ТНК, економічні вигоди від їх функціонування виявляються більшими.

Існують різноманітні і суперечливі оцінки діяльності цих гігантських економічних корпорацій, які не приймають до уваги національні кордони. Проведений аналіз економічних і політичних наслідків інтернаціоналізації економік показує, що не можна оцінювати ТНК тільки негативно чи позитивно. У зв'язку з цим феномен ТНК має потребу в подальшому дослідженні. Глибокого вивчення також вимагають проблеми, пов'язані з ТНК. Це і проблема взаємозв'язку діяльності ТНК із національним інтересом, національною стратегією і волею, і проблема міжнародного права, і проблема глобальної картини світу, у якій діяльність ТНК розвертається на тлі розподілу глобальних ресурсів і глобальних проблем (експлуатації, ресурсів і т.д.).

Дотепер ми не можемо дати однозначної відповіді на цілий ряд питань міжнародного розвитку. Однак, на мою думку, реалії що виникли останнім часом дозволяють дати відповідь на деякі з них. Одне з основних питань, що стоїть перед сучасним світом у плані суб'єкт-об'єктних відносин, – це проблеми ліквідації відсталості, бідності, відчуження, забезпечення свобод, прав громадян і т.п. На нинішньому етапі при дослідженні суб'єкт-об'єктних відносин необхідно звернути серйозну увагу на те, посилюється чи послабляється проблема суперечливості, конфліктності, суперництва в сучасному світі? Чи, навпаки, складаються відносини гармонійної рівноваги, стійкості, стабільності у світі? Перед усім світом стоїть проблема керованості, погодженості, вироблення певних норм і принципів взаємин суб'єктів на світовій арені. Або світ може бути втягнутий у безодню катастроф і потрясінь, або він може стати втіленням порядку, стабільності. Людство стоїть перед складним вибором. Різні сили діють у різному напрямку.

У статті я звертав увагу на діяльність одного з найважливіших інститутів сучасного світового політичного процесу, а саме діяльність ТНК, показується вся складність і супе-

речливість цього процесу, його неоднозначність і виявляються оптимістичні і песимістичні риси в рамках цього підходу. Дуже серйозними песимістичними висновками є висновки про те, що ТНК як інструмент, суб'єкт світової політики підсилює відношення конфронтації, конфліктності між основними суб'єктами і перетворює слаборозвинутість, відсталість в одну із самих істотних характеристик світу. Разом з тим, нам не хочеться бути песимістами. Не можна не відзначити, що багато інститутів і суб'єктів світового політичного процесу під впливом людства істотно трансформуються і, що самі ТНК можуть служити не тільки серйозним фактором технологічного прогресу, але, можливо, що в майбутньому вони будуть більш тісно взаємозв'язані з ліквідацією розриву між ядром і периферією, слаборозвинутості і відсталості.

Список використаних джерел

1. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Міжнародна економіка: Навч. посібник. – Видання 2-ге перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
2. Рогач Олександр. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005.
3. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, О.В. Савчука – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
4. www.economist.com.

Резникова Н.В.*

ПРОБЛЕМА ПОИСКА НОВОГО БАЛАНСА СИЛ В УСЛОВИЯХ БИПОЛЯРНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В статье анализируется роль США и ЕС в условиях биполярности международной валютной системы. Рассматривается влияние современного валютно-финансового кризиса на позиции евро и доллара США в глобальной валютной среде.

Ключевые слова: международная валютная система, биполярность, ЕС, США, доллар США, евро.

The paper analyzes the role of USA and EU in context of bipolarity of international monetary system. The article focuses on the influence of modern currency-financial crisis on positions of euro and dollar in a global currency environment.

Keywords: international monetary system, bipolarity, EU, USA, dollar, euro.

Постановка проблемы. Распределение экономического и финансового влияния в мире диктует сценарии развития всей мировой экономики. От способности Соединенных Штатов Америки сохранить за собой статус мирового лидерства при ожидаемом снижении их части в мировом ВВП и опережающем росте других экономических центров зависит начало становления мультиполярной финансовой архитектуры. Уже в ближайшее десятилетие ожидается подтверждение закономерности роста финансовой глубины мировой экономики - или ее так называемой финансиализации - по мере перехода все более численной группы стран к состоянию зрелости и трансформации части развивающихся экономик, до уровня «новых индустриальных». В то же время, следует отметить определенную инерционность валютных систем, несмотря на то, что жизнеспособность той или другой валюты полностью определяется мощностью ведущих экономик. Существенный дисбаланс влияния между несколькими центрами силы и остальным миром делает нереалистичным сценарий внедрения новой мировой резервной валюты, полностью исключая революционность таких изменений в пользу постепенной трансформации системы. В то же время, конкурирование нескольких эмиссионных центров за статус резервной валюты де-факто будет оставаться неотъемлемой чертой мировой финансовой системы [4]. Таким образом, самым достоверным сценарием изменения последнего является предоставление ей черт мультивалютности при свободном глобальном рынке этих валют и постепенному усилению международного финансового регулирования.

Анализ последних публикаций исследований и публикаций. Проблемам исследования валютного рынка и мировой валютной системы посвящены научные труды ученых Е. Авдокушина, А. Барсегяна, О. Булкот, И. Бураковского, А. Гальчинского, Н. Ершова, Б. Лапчука, З. Луцишин, Л. Красавиной, И. Платоновой, А. Рогача, А. Румянцева, О. Снижко, А.

* кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Филипенка, А. Шныркова, Т. Шемет и др. Изучению современных условий и факторов трансформации мировой валютной системы и валютного рынка уделено внимание в научных исследованиях западных ученых-экономистов, среди которых Б. Айхенгрин, Ф. Бергстен, П. Кенен, П. Кругман, Д. Кейн, Р. Мандел, А. Поусен, Дж. Писани-Фери, М. Флеминг, С. Фишер, Дж. Франкель. Теоретическим аспектам функционирования международной валютной системы в условиях многополярности посвящены исследования П. Гарбера, М. Дулей, Р. Триффина, Р. Хаасса и других.

Цель и задания статьи – определить тенденции регионализации валютных отношений, обозначив проблемы в экономике США и ЕС, способные существенно изменить баланс сил в биполярной валютной системе. Изучение влияния современного валютно-финансового кризиса на позиции евро и доллара США поможет воссоздать перспективы трансформаций глобальной валютной среды.

Изложение основного материала исследования. В мировой экономике на современном этапе ее развития складывается ситуация, которая во многом напоминает начало 1970-х годов. Именно тогда кризис американского доллара спровоцировал кризис всей мировой валютной системы и ее радикальную институциональную перестройку – замену Бреттон-Вудской валютной системы Ямайской. Хотя стоит заметить, что пока еще о необходимости подобных трансформаций дискуссияют исключительно на уровне научно-экспертных обобщений.

В то же время, все очевидней становится тенденция ускорения процессов регионализации валютных отношений, формирование чего-то наподобие евросистемы межгосударственных валютно-региональных группировок. А недавнее принятие странами АСЕАН Хартии об образовании к 2015 году экономического союза, который по своим принципам будет напоминать систему ЕС, служит одним из доказательств этого. Таким образом, речь идет об очевидном процессе: завершается эра единоличной мировой экономической гегемонии США и, соответственно, - мировая гегемония доллара.

Тем не менее, данная тенденция не должна восприниматься односторонне. Важно понимать, что американская экономика была и еще долго будет оставаться по своему инновационно-технологическому потенциалу одной из мощнейших экономик мира (в 2006 году на долю США приходилось 20,1% мирового ВВП). Ведь кризисные процессы, ее затронувшие, по своей остроте и природе не являются системными. Речь идет об угрозе углубления ипотечного кризиса, о существенном снижении экономической динамики. Но стоит заметить, что в целом экономическая система США имеет достаточный потенциал, чтобы преодолеть эти негативные явления.

Что же касается нынешнего снижения курса доллара, то важно видеть в этом не только фактор деградации, но и способ стимулирования экспортного потенциала с созданием предпосылок к последующему ускорению динамики американской экономики. И, безусловно, для понимания сложившейся в США ситуации было бы не только любопытным, но и необходимым провести ретроспективный анализ основных постулатов их экономической политики за треть столетия.

Американская стратегия первоначально исходила из интересов почти только внутреннего экономического развития США, что стало одной из существенных причин ее эффективности. Начиная с 80-х, реализация «политики тяжелого доллара», неожиданно для ее творцов, оказала колоссальное влияние на всю международную экономику и вывела США на орбиту могущества, превратив их в важнейший фактор мирового экономического регулирования. В результате реализации такой модели значительная часть долларов, уходивших из страны в результате превышения импорта над экспортом, возвращалась в виде

эффективных иностранных инвестиций. С другой стороны, благодаря специальным усилиям американского государства и общему увеличению привлекательности «потяжелевшего» доллара произошло кардинальное увеличение долларовой массы, «сбрасываемой» за пределы США, которое нейтрализовало краткосрочные негативные последствия беспрецедентного роста как бюджетного, так и внешнеторгового дефицита.

После достижения ключевой цели данного этапа – преодоления структурного кризиса и обеспечения устойчивого развития американской экономики на качественно новом уровне – произошла естественная смена концепции. Наступил долгий период девальвации доллара для стимулирования экспорта США, повышения их конкурентоспособности и притока финансовых средств в базирующиеся на их территории транснациональные корпорации. Девальвация доллара означала также относительную защиту от обратного влияния на развитие американского общества значительных долларовых средств, выведенных за пределы США на предыдущем – ревальвационном – этапе развития.

Изменение политики отражало смену ключевой стратегической задачи: после нормализации собственного экономического развития пришло время обеспечить экономическое и политическое господство. Это, в свою очередь, требовало качественного повышения конкурентоспособности уже собственно американских корпораций и закрепления их положения как мировых лидеров. Этому способствовал эффективный симбиоз американского государства и бизнеса, позволившего уверенно превратить последний в стратегическое продолжение первого.

Успех США в середине 90-х годов заставил их в третий раз решительно изменить свою геофинансовую политику. Непосредственной причиной этого стало распространение информационных технологий, послуживших толчком для формирования глобальных финансовых рынков. Их заслугой стало увеличение привлекательности именно спекулятивных финансовых ресурсов, ставших более эффективным инструментом развития в сравнении с традиционными прямыми инвестициями. Так как в целом управление американскими корпорациями было относительно эффективным, то и портфельные инвестиции в них стали более удачным способом вложения средств.

Развитие портфельных инвестиций сделало наиболее выгодными финансовые спекуляции, что превратило в ключевой фактор краткосрочного развития экономики не ее реальное состояние, но связанные с ней ожидания. Поскольку формирование позитивных ожиданий оказалось более простым делом, чем формирование здоровой экономики, возглавившие этот процесс США, собрали небывалый в истории урожай внешних инвестиций.

Приток капиталов превысил потребности американских корпораций в финансировании, что привело к беспрецедентному взлету котировок их акций: за вторую половину 90-х годов индекс Доу-Джонса увеличился втрое, а индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ – и вовсе в 6 раз. К осени 2001 года американский «фондовый пузырь» был уже проколот. Вероятно, тогдашняя коррекция рынка была связана с ликвидацией спекулятивной части «фондового пузыря», которая в масштабах экономики в целом оказалась на удивление незначительной. Существенно, что на фондовом рынке США примерно с начала 2001 года наблюдался малозаметный, но значимый процесс оздоровления, в результате чего колоссальный разрыв между капитализацией корпораций и стоимостью их активов начал снижаться.

Другая уже долгое время обсуждаемая угроза экономике США – «необеспеченность доллара». Популяризаторы связанных с нею страхов справедливо приводят разнообразные оценки обеспеченности американского доллара национальным богатством США – от «менее 45%» до «9-10%». При этом игнорируется тот факт, что доллар США обеспечен

не их национальным богатством в традиционном смысле слова – он обеспечен создаваемыми ими новыми технологическими принципами, которые в условиях глобализации и есть главное национальное богатство. Эти принципы не просто имеют стоимость как продаваемый товар. Главное их значение в том, что они «привязывают» экономики всех стран мира к американской, обеспечивая их зависимость уже не на финансовом, а на более фундаментальном, технологическом уровне.

Таким образом, угроза «необеспеченности доллара также является мнимой. Реальной, непосредственной проблемой современных США видится их зависимость от притока капитала, который покрывает колоссальный и уверенно нарастающий внешнеторговый дефицит [3]. И именно необходимость покрытия внешнеторгового дефицита и вновь возникшего и стремительно нарастающего бюджетного дефицита за счет импорта капитала определяет всю модель современного функционирования американской экономики и, соответственно, ее ключевые проблемы. Решаемая при этом органами государственного управления США локальная задача достаточно проста: обеспечить не процветание американской экономики как таковой, но лишь сохранение в ней устойчиво лучших условий для инвестиций, чем в остальном мире.

В современных условиях реализация этой задачи обеспечивается за счет так называемой «стратегии управляемых кризисов» или «экспорта нестабильности», экспорта проблем, который обеспечивает приток капитала в США путем формирования у потенциальных инвесторов стойкого стереотипа: какие бы трудности не наблюдались в США, в остальных потенциальных объектах инвестирования дела обстоят и будут обстоять еще хуже. Инструментом достижения этой цели служат разработки новых технологических принципов, в первую очередь именно в сфере управления обществом, то есть в области информационно-финансовых технологий, качественный рывок в развитии которых и получил название информационной революции.

В то же время, стратегия экспорта нестабильности при длительном применении не только дискредитирует США, но и подрывает свою собственную неэффективность, так как создаваемые США зоны нестабильности за их пределами начинают оказывать все большее дестабилизирующее действие и на них самих. В частности, смягчая и отдаляя внешние проявления кризиса американской экономики, стратегия экспорта нестабильности дестабилизирует весь мир и объективно обостряет общемировые проблемы, от которых, просто в силу своих масштабов и ключевой роли, страдают и сами США.

В свою очередь, теракт 11 сентября 2001 года, ровным счетом, как и последующие попытки США исправить впечатление за счет демонстрации могущества в навязывании своей политической воли, подстегнули переориентацию потоков капитала с США на их нынешнего (Евросоюз) и стратегического (Китай) конкурентов. В результате приток иностранных инвестиций за 2001-2002 годы сократился более чем вчетверо, из-за чего США впервые уступили пальму первенства по привлечению ПИИ в мировом масштабе, – причем не кому-нибудь, а Китаю.

Попытки подстегнуть экономику при помощи военных акций и всемерного стимулирования спроса, а также многократного снижения процентной ставки (из-за чего реальный процент по потребительским кредитам и банковским вкладам, а также части непотребительских кредитов стал отрицательным) усугубили последствия изменения потоков мировых капиталов для доллара. Политика «сильного доллара», притягивающего иностранные капиталы, потерпела крах, окончательно сменившись его девальвацией.

Понятно, что перенапряжение Европы в результате очередного этапа интеграции и подрыва конкурентоспособности европейской экономики из-за ревальвации евро, пугающей уже самих европейцев, будут способствовать переориентации мировых капиталов. В

свою очередь, ключевой проблемой Европы является внутренняя неоднородность, высокая не только экономическая, но и культурная дифференциация, имеющая своим естественным следствием сосуществование различных, по-разному функционирующих и далеко не всегда совместимых друг с другом моделей не только общественного, но и государственного управления.

Вторая проблема Евросоюза – обострение конкуренции по мере его расширения, формирования единых рынков и, собственно, интеграции валютных систем, к которой в полном объеме готовы далеко не все даже нынешние члены еврозоны. Несмотря на меньшую, по сравнению с глобальной, интенсивность, внутриевропейская конкуренция вполне может оказаться непосильной для новых членов ЕС.

Третья долгосрочная проблема Евросоюза – в несогласованности действий ключевых уровней общеевропейской системы управления. Кроме того, в кругах западных экономических исследователей в последнее время обсуждается реальная угроза дезинтеграции валютной зоны Евросоюза. Подобные сценарии рассматривались уже спустя 5 лет после введения евро, когда подорожание европейской валюты по отношению к доллару и проблемы медленного экономического роста в большинстве стран-членов ЕС заставили политиков выступить с рядом обвинений в адрес руководства Европейского центрального банка о неадекватности осуществляемых им действий. В то же время, существуют реальные экономические, политические и технические барьеры для выхода из еврозоны.

Более того: у каждой из стран свои мотивы, побуждающие допускать возможность подобного шага. К примеру, для Португалии, страдающей от высоких цен на рынке трудовых ресурсов и хронически низких темпов роста, введение эскудо может стать попыткой реализации политики резкой девальвации с целью увеличения экспорта и борьбы с безработицей. В свою очередь, для Германии введение марки могло бы решить ряд проблем, связанных с выполнением взятых на себя обязательств по поддержанию ценовой стабильности. В Италии – подобные проблемы, усугубляемые высоким государственным долгом, стоимость которого позволил бы существенно обесценить предполагаемый возврат к лире. Проблемы же в экономике Испании во многом напоминают ситуацию, наблюдаемую в Португалии. По разным оценкам, Греция и Словения, в случае возникновения прецедента, уж точно не смогут устоять перед соблазном возврата к национальной валюте.

В то же время, введение странами ранее функционирующих валют будет означать для них отказ от привилегий единого рынка, оплату компенсаторного налога, таможенных сборов, повышение транзакционных издержек. С другой стороны, в рамках ЕС известен опыт таких стран, как Англия и Швеция, не отказавшихся от своих национальных валют и, в то же время, активно пользующихся преимуществами европейской интеграции. Таким образом, попытка выйти из еврозоны должна сопровождаться введением такой монетарной политики, которая позволила бы противопоставить низкую конкурентоспособность «здоровой» дозе инфляции.

Важный вопрос связан с определением влияния современного валютно-финансового кризиса на позиции евро в глобальной валютной среде: способно ли евро утвердить свои позиции и укрепиться в статусе глобальной валюты, или наоборот – останется валютой с сильным региональным фокусом? Давая ответ на этот вопрос, заметим, что функционирование евро осуществило значительное влияние на макроэкономическую стабильность не только зоны евро, но и соседних стран. Однако будем объективными – современный кризис выявил значительные слабости и недостатки, связанные с функционированием единственной европейской валюты, прежде всего несостоятельность руководящих органов адекватно реагировать на возникающие шоки.

Развитие глобальной роли евро – ограничено по многим причинам. Во-первых, имеются фундаментальные факторы, сдерживающие международное использование евро и вызывающие его относительную слабость даже в пределах европейской экономической интеграции. Во-вторых, угрозы, возникающие от отсутствия монетарной доминанты, коей были до определенного времени США в период экономической нестабильности. Кроме того, неготовность евро стать реальной международной валютой является важным фактором, способным привести к значительному углублению нестабильности мировой валютной системы. И, наконец, нежелание Еврозоны разрабатывать общие программы преодоления последствий кризиса в Восточной Европе, в частности среди новых стран-членов ЕС. Здесь стоит отметить, что критерии присоединения к Евросоюзу стали более релевантными и теряют свою строгость: критерий соблюдения уровня инфляции является одним из самых простых, в то время как критерий выполнения бюджета становится практически невозможным для реализации.

Таким образом, угрозы стабильному функционированию евро разделяются на внутренние/региональные и внешние/глобальные. Во внутренние угрозы включается замедление темпов экономического развития стран-членов Еврозоны, фрагментированность финансового рынка, наличие различной правительственной политики в пределах единого экономического пространства, ограничения неэкономичного характера, нехватка поддержки глобального статуса евро со стороны Еврозоны, недостатки в общей монетарной политике и в ее слабом институциональном обеспечении. Внешние же угрозы главным образом связаны с ограниченностью использования евро мировыми региональными объединениями [1].

О. Булкот настаивает: ни одна из валют не способна заменить доллар США в глобальной экономике, а лишь может создать равноценную конкуренцию. Доллар США – валюта с беспрекословным международным статусом, в то время как евро все еще остается валютой с сильным региональным фокусом. Все это и предопределяет новейшие тенденции формирования биполярного мирового валютного рынка, причем доминантная роль в валютных отношениях отводится двум полюсам – долларовому и евро [1].

Понятие «биполярность мирового валютного рынка», по мнению О. Булкот, стоит интерпретировать с точки зрения формирования в глобальной валютной среде двух идентичных по своим характеристикам эндогенных переменных – международных валют евро и доллара США. Сама их конкуренция предопределяет специфические особенности функционирования мирового валютного рынка, связанные с выполнением функции мировых денег двумя валютами одновременно в условиях трансформационных процессов. Согласованность интересов субъектов биполярного мирового валютного рынка происходит на принципах рыночных механизмов путем эквивалентного использования двух международных валют [2].

Таким образом, важно осознать следующее: принципиальной ошибкой в сложившейся ситуации может стать безоговорочное предпочтение евро. Американская экономика в несколько раз мощнее экономик стран еврозоны. В последние два десятилетия темпы ее роста в 1,5-2 раза превышали европейские, а инвестиции США в модернизацию основного капитала ежегодно увеличивались в среднем на 4,1%, тогда как в странах еврозоны – на 2,9%.

«Старая» же Европа фактически «села на мель» в своем экономическом развитии, не имея при этом реальных рычагов для изменения сложившейся ситуации. В первую очередь, речь идет о преодолении системных диспропорций в социальной сфере, глубокого демографического кризиса. И провал лиссабонской стратегии, которая могла бы обеспе-

чить Євросоюзу ведучі позиції в інноваційному оновленні економіки, також являється переконливим доказом цього.

Якщо додати до всього цього безперспективність політичного устрою Євросоюзу, то суть загальної картини, яка характеризує співвідношення між США та ЄС, а, відповідно, доллара та євро, стає очевидною. Крім того, варто враховувати принципову різницю між факторами, здатними забезпечити стабільність колективної валюти та валюти окремої країни. В одних і тих же умовах національна валюта окремої країни має принципові функціональні переваги. Розмова йде, в першу чергу, про інституційні основи забезпечення стійкості однієї та іншої валюти. К тому ж, у національній валюті вони на порядок важливіші. І це – аксіоматична істина. Колективна валюта є розрахунковою одиницею тільки в межах свого регіону (саме ця функція і є її основним призначенням) і функціонально недостатньою на рівні міжрегіональних (світових) трансакцій. І саме в цьому аспекті переваги доллара перед євро очевидні. Це відчуває і великий бізнес. Неслучайно сьогодні, коли пошатнулася стійкість доллара, немало серйозних світових практиків віддають перевагу не євро, а кошику з фунтів стерлінгів, ієни та інших національних валют.

Висновки. Історія міжнародної валютної системи вказує на значущу ступінь інертності в використанні валют. Тому відхід від домінування доллара США буде процесом поступовим. Вперше в історії виникли умови, які здатні сприяти євро в створенні реальної конкуренції доллару США [2]. Ключовим стає питання: як і коли євро зможе реалізувати свій потенціал таким чином, щоб в результаті функціонування біполярного світового валютного ринку безсумнівна гегемонія доллара буде знищена, а валютні відносини в світі будуть ґрунтуватися на основі рівноправного функціонування двох міжнародних валют. Для досягнення цього Європейському Союзу, в першу чергу, необхідно продовжувати сприяти більшій інтеграції валютного ринку та ринку капіталів з тим, щоб в повній мірі забезпечити реалізацію потенціалу євро в глобальній валютній середовищі [5].

Список использованных источников

1. Булкот О.В. Проблеми та перспективи функціонування світової валютної системи на сучасному етапі / О.В. Булкот // VII Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців: Транснаціоналізація міжнародної економіки та пошук шляхів інноваційної співпраці. Збірник матеріалів – К.: УДУФМТ, 2008. – С. 79-81.
2. Булкот О.В. Формування біполярності світового валютного ринку / О.В. Булкот // Економіка : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 205: Т. I.
3. Ершов М.В. Перспективы мировой валютной системы и роль доллара в условиях кризиса [Електронний ресурс] / М.В. Ершов. – Режим доступу: <http://www.forex.ua/analit/ershov.shtml>.
4. Журавка Ф.О. Проблемні аспекти вибору резервної валюти при формуванні та управлінні золотовалютними резервами: світові тенденції та Україна / Ф.О. Журавка // Вісник СевДТУ.: Економіка і фінанси: зб. наук. пр. – Севастополь: Вид-во СевНТУ. – 2008. – Вип. 92.
5. Міжнародна економіка: підручник / [А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.]; за ред. А.П. Румянцева. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2004. – 449 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

Прохорова М.Е., Матвієнко А. В.***

РУХ РОБОЧОЇ СИЛИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто основні особливості функціонування міжнародного руху робочої сили у Європейському Союзі в період фінансової кризи. Проаналізовано характер та наслідки руху трудових ресурсів країн-учасників ЄС. Зосереджено основну увагу на взаємозалежності руху робочої сили у до кризовий та після кризовий періоди.

Ключові слова: емігранти, рух робочої сили, фінансова криза, країни-експортери, країни-імпортери, Європейський Союз, ринок праці.

В статье рассмотрены основные особенности функционирования международного движения рабочей силы в Европейском Союзе в период финансового кризиса. Проведен анализ характера и последствий движения трудовых ресурсов стран-участников ЕС. Сосредоточено основное внимание на взаимозависимости движения рабочей силы в до-кризисный и послекризисный периоды.

Ключевые слова: эмигранты, движение рабочей силы, финансовый кризис, страны-экспортеры, страны-импортеры, Европейский союз, рынок труда.

The article deals with the main features of the international labor movement in the European Union during the financial crisis. The nature and consequences of the labor movement resources of the EU's Member States are analyzed. The main attention is emphasized the interdependence of labor movement in pre-crisis and post crisis periods.

Keywords: immigrants, labor movement, financial crisis, exporting countries, importing countries, the European Union, the labor market.

Постановка проблеми. В сучасних умовах домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є глобалізація, одним з проявів якої виступає міжнародна міграція робочої сили. Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство. На даний момент Європейський Союз є одним з традиційних центрів притягання робочої сили, де загальна кількість зайнятих іноземців щорічно коливається в межах 4-7,5 млн. чоловік. Досліджуючи міграцію як економічне явище, не можна залишити поза увагою світову фі-

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету.

** студент Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету.

нансову кризу, що в останні місяці корінним чином змінила хід розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало експертів розглядає міжнародний рух робочої сили як один з основних елементів сучасного розвитку світового ринку праці та міжнародних економічних відносин. Серед дослідників, які оцінюють європейський ринок праці у системі міжнародного руху трудових ресурсів варто відзначити В. Ю. Ткач, Б. І. Дяченко, В. Ю. Андреюк, А. В. Дмитрієв, Г. А. Падухов, О. Варецька, Б. Довжик. Проблема переміщення робочої сили присвячені праці вчених, таких як С. Рязанцев, О. Леонтенко, О. Малиновський, В. Новик, Ю. Олефір, С. Пірожкова, О. Позняк та інші, які охарактеризували основні риси, масштаби і важливість міграційних процесів.

Формування основних тенденцій, наслідків фінансової кризи аналізуються у звітах міжнародних організацій, зокрема Міжнародній організації праці, Євростату, Європейському інституту профспілок.

Невирішена частина загальної проблеми. Міграція стає все більш важливим явищем для європейських суспільств. Моделі міграційних потоків можуть значно змінюватися з часом, розмір і склад мігрантів відображає поточні та історичні закономірності міграційних потоків. Досліджуючи стан ринку робочої сили у ЄС та тенденції його розвитку в період кризи, все частіше зустрічаються такі явища як стаф-лізинг, аутстафінг та флексибілізація. Як результат, рівень повної зайнятості постійно зростає, відбувається підвищення економічної «пристосованості» ринку праці, вираженої в загальному зниженні трудових витрат з боку підприємців, пом'якшенні трудового законодавства на користь роботодавців, стимулюванні створення робочих місць з неповним робочим днем і погодинною оплатою праці. Тобто, відбувається широке поширення гнучких і мінливих форм зайнятості, які в порівнянні з недалеким минулим можуть бути названі нестандартними або нетрадиційними. Економічні наслідки такого розвитку різноманітні і охоплюють всі сфери соціального та економічного життя суспільства.

Мета статті. Метою роботи є виявлення основних особливостей функціонування міжнародного руху робочої сили у Європейському Союзі в період фінансової кризи, у розвитку якого наявні як переваги так і недоліки для усіх учасників уже згаданого процесу. Для досягнення визначеної мети необхідно з'ясувати характер та результати мобільності трудових ресурсів країн-членів ЄС в період кризи. Необхідним вбачається розкриття наслідків від руху робочої сили як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап міжнародної міграції робочої сили характеризується певними особливостями, серед яких найбільш вагомими є: зростання ролі демографічних факторів; розширення географії міжнародної міграції робочої сили, що проявилось у зростанні кількості країн, охоплених міграційними потоками; розширення структури міграційних потоків в результаті масової міграції вчених, спеціалістів та висококваліфікованих робітників; збільшення обсягів нелегальної міграції робочої сили, особливо між країнами, що мають спільні кордони (за оцінками відповідних служб, в Західній Європі постійно перебуває не менше 3 млн. чоловік); підвищення інтенсивності міжнародної міграції робочої сили в результаті збільшення кількості та швидкості міграції населення.

В межах ЄС створено спільний ринок робочої сили, який забезпечує свободу пересування працівників між країнами - учасницями й уніфікацію трудового законодавства. Як результат, станом на 2011 р. загальна кількість іноземних робітників в Західній Європі становить понад 6,5 млн. чоловік [3]. Іноземними є половина гірників Бельгії, понад 40 % будівельників Швейцарії, майже 35 % автомобілебудівників Франції.

У 2008 р. 27 держав-членів ЄС отримали близько 2 млн мігрантів. Румуни були найбільш мобільними, наступними вважаються поляки і німці, а саме: 384 000 румунських громадян, 266 000 польських громадян і 91 000 болгарських громадян. Решта 1250 000 іммігрантів ЄС не належали до громадян країн-членів ЄС. Серед них, марокканці були найбільшою групою, кількість яких перевищує 100 000 чоловік, потім слідують громадяни Китаю, Індії, Албанії та України [1, с.18].

Більшість марокканських мігрантів в 2008 р. відправилися в Іспанію (майже 94 000) або Італію (37 000). У тому ж році, Іспанія отримала найбільшу частку китайських іммігрантів (28% або 27 000 в абсолютному вираженні). Британія була головним пунктом для громадян з Індії.

В абсолютному вираженні, Іспанія, Німеччина і Великобританія належать до країн ЄС з найвищим рівнем імміграції. Вони отримали більше половини (53%) всіх іммігрантів в 2008 р., але в той же час у них спостерігається високий рівень еміграції. Німеччина – країна, призначена для мігрантів Центральної та Східної Європи за історично сформованими передумовами, яка зберегла обмеження щодо вільного доступу до свого ринку праці до травня 2011 р., не показуючи вражаючого росту, як і раніше демонструє стійке й помірне зростання населення з Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії, без видимого ефекту кризи.

Якщо ж взяти відношення кількості національного населення і мігрантів, то Люксембург, будучи однією із найменших країн в ЄС з точки зору чисельності населення, мав найвищий рівень еміграції (20,6 емігрантів на 1000 жителів) та імміграції в ЄС у 2008 р. (36,3 іммігрантів на 1000 жителів), потім за рівнем імміграції йде Мальта (21,9) і Кіпр (17,8) [3].

Помітний вплив кризи стався в Ірландії та Великобританії – найбільших країнах-імпортерах робочої сили, де поглинається велика кількість праці емігрантів з Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії після розширення ЄС.

Британський ринок праці продемонстрував ознаки насичення у період кризи 2008 р., а Ірландія пережила значне падіння рівня населення з країн Центральної та Східної Європи. Криза у Великобританії означає, що попередній динамічний ріст населення з вищезгаданих країн восьмого розширення ЄС зупинився в 2008 р. і почав поступово знижуватися. Дійсно, до кінця 2007 р. чистий приплив міграції до Великобританії від Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії досяг свого піку в 85 000 чоловік, а потім впав до нуля до кінця 2009 р. [5]. Більш детальні дані показують, що реструктуризація мігрантів у згаданій групі країн Центральної та Східної частини ЄС відбулася в основні етапи.

У той час як загальна кількість населення з країн, які приєдналися у 2004 р. до ЄС, у Великобританії сягнула нерухомості, масова хвиля рееміграції польських громадян почала проявлятися з 2008 р. Відповідно до даних Євростату, число польських жителів у Великобританії скоротилося на 135 000 на кінець 2008 - 2009 р. [8]. У той же час приплив мігрантів з Болгарії (14,5 %) та Румунії (5,7 %) у Великобританії зріс, незважаючи на обмеження, і в результаті призвів до чистого збільшення всіх громадян з країн, які приєдналися до ЄС у 2004 р. і 2007 р. на британському ринку праці. Слідом за Британією йде Німеччина, де кількість болгарських та румунських емігрантів становить 13,4 % та 3,6 % відповідно, потім знаходиться Греція з 10,2 % болгарських громадян та Франція з 3,1 % румунів [5, с. 4].

У 2010 р., румунське населення склало 27% всіх переміщень робочої сили серед країн-учасниць ЄС, потім польські громадяни - 21%. Болгари склали 5% від усіх міграцій гро-

мадян працездатного віку у ЄС, такий ж відсоток міграцій у громадян Німеччини, Франції та Великобританії.

У більшості країн-членів ЄС спостерігаються великі потрясіння, зокрема рівень безробіття помітно збільшився з 7,1 % в 2008 р. до 9,7 % в 2010 р. Рівень безробіття коливається з нижче 5 % в Люксембурзі, Нідерландах і Австрії до 20 % в Іспанії та Латвії. У ряді країн рівень безробіття протягом 2-річного періоду (Іспанія, Ірландія, Данія) подвоївся, а в деяких країнах (країни Балтії) навіть потроївся [6, с.17].

За різними тенденціями щодо розвитку рівня безробіття у період 2007-2008 рр. видно, що європейські країни постраждали від кризи в різні моменти часу. Коли такі країни як Іспанія, Ірландія та країни Балтії вже бачили істотне збільшення безробіття, інші країни, особливо Польща, продовжували відчувати яскраво виражене зниження.

Ірландія пережила радикальні зміни міграційних тенденцій в період кризи. Кількість громадян, Центральної та Східної Європи, які досягли рекордного рівня в 2008 р. у 8% серед усієї робочої сили Ірландії, скоротилася на 25% до кінця 2010 р. [3].

Ефект від факторів тяжіння з точки зору існуючого доступу на ринок праці, попиту на робочу силу, а також культурна та мовна подібність демонструють мігранти Болгарії та Румунії. В Іспанії та Італії спостерігається вражаюче зростання населення з Болгарії та Румунії в останні кілька років (в загальній кількості 1,45 млн емігрантів в 2009 р., проте вони не набагато відстають від 1,68 млн емігрантів групи країн восьмого розширення ЄС на Схід у всьому ЄС 15 в тому ж році). У процентному вираженні громадяни у віці від 15 до 64 років мігрують серед держав-учасниць ЄС, а саме: в Іспанію мігрувало 32,2 % болгарських мігрантів і 37,3 % румунів; в Італію – 40,6 % румунів та 11,5 % болгарського населення [2, с. 29].

Особливої уваги в період фінансової кризи заслуговує флексибілізація зайнятості, яка є одним з найбільш поширених інструментів мінімізації негативних наслідків впливу кризи на зайнятість. Використання практики вимушеної неповної зайнятості роботодавцями спрямоване, з одного боку, на збереження найбільш кваліфікованого кадрового потенціалу підприємств, з другого – на стимулювання звільнень за власним бажанням або за згодою сторін. За даними Євростату, неповна зайнятість безперервно зростає в 27 країнах - членах ЄС від близько 17,6 % в 2008 р. до 18,5 % в 2010 р. від загальної зайнятості в регіоні. Частка тимчасової зайнятості у загальній чисельності зайнятих зросла до 14,6 % в 2007 р., коли вона досягла свого піку і помітно знизилася під час кризи до 13,9 % в 2010 р., таким чином повернувшись до рівня 2000 р. [6, с. 15]. Це, у свою чергу, забезпечує економію на виплаті вихідної допомоги та поліпшує показники статистичної звітності підприємств щодо вивільнення працівників внаслідок структурної кризи.

Часткова зайнятість помітно різниться в Європі, особливо у Центральній та Східній частинах держав-членів ЄС, що мають дуже малу частку, в інших – частка неповної зайнятості у загальній чисельності зайнятих становить більш ніж 25%. В Нідерландах, майже половина працездатного населення належить до працівників з неповним робочим днем. Гендерні відмінності в неповній зайнятості виражені дуже яскраво: 31,4 % жінок і лише 7,8 % чоловіків працювали неповний робочий день в 27 країнах ЄС в 2010 р. [4, с. 41]. Тим не менш, тенденція зростання неповної зайнятості починаючи з 2008 р. була у всіх країнах, крім Люксембургу, Польщі та Португалії, де відбулось незначне зниження. Естонія, Латвія, Ірландія, Угорщина, Словенія та Словаччина відображають збільшення неповної зайнятості вище середнього рівня. У чотирьох країнах з дуже високим рівнем безробіття (Естонія, Латвія, Ірландія і Словаччина), ріст частки чоловіків значно випереджає рівень частки жінок у неповній зайнятості. Важливо відзначити, що країни також істотно різ-

няться щодо середньої кількості годин при неповному робочому дню. Наприклад, в Німеччині та Швеції, які мають приблизно однакову частку неповної зайнятості у 25%, але мають значно велику різницю у середній кількості робочих годин на тиждень: 18,1 (найнижча в ЄС) і 23,5 відповідно [5, с. 7].

Щодо тимчасової зайнятості, то серед країн-членів ЄС відзначаються Польща та Іспанія (більше 25 %) і Португалія (близько 23 %), яким належать лідируючі позиції. З іншої сторони, в Румунії, Литві та Естонії частка тимчасової зайнятості становить менше ніж 5 %. За даними звіту щодо зайнятості Ради Європейського Союзу, тимчасові робітники були першими, хто втратив роботу під час кризи, скорочення робочих місць серед тимчасових працівників було майже у чотири рази вище, ніж серед працюючих на постійній основі. Пік тимчасової зайнятості у ЄС 27 припав на 2007 р. і становив 14,6 %, а у 2008 р. знизився до 14,1 % і до 13,6 % в 2009 р. [7]. Проте, останнє збільшення до 13,9% в 2010 р. показує, що існує тенденція для компаній знову наймати працівників на основі строкових контрактів або шляхом звернення до тимчасових рекрутингових агентств, що займаються лізингом персоналу, щоб отримати компетентних працівників. У 15 країнах - учасниках ЄС 1,4 млн чоловік (1,4%) належить до числа лізингового персоналу. Стаф-лізинг найбільш активно застосовується у Великобританії - 5,3% та Нідерландах - 4,4%, де велика кількість лізингового персоналу працює у державному секторі. У німецьких агентствах зайнятості, які займаються стаф-лізингом, починаючи з 2008 р. щороку працюють близько 325 000 нових працівників [6, с. 21].

За відомостями Італійського союзу торгових палат на 13 вересня 2011 р. 138 тис. іноземців прийняті на роботу на італійські підприємства (на 23,6 % менше, ніж у 2010 р.), що становить 16,3 % від загального числа прийнятих на роботу в 2011 р. В основному це підприємства з колективом більше 50-ти осіб (40,1 %), що шукають будівельників (18,2 %), робітників-фахівців (26,9 %), насамперед чоловіків (45,3 %) [3]. Такі провінції як Мантуя, Парма і Равенна вважаються з найбільшим числом прийнятих на роботу іноземців.

За даними 2010 р., в Італії перебувало 274 тис. безробітних і 2 млн 81 тис. зайнятих іноземців, з яких 628 000 - підприємців-іммігрантів [8]. Незважаючи на економічну кризу, 85,4 % іммігрантів-підприємців збираються продовжувати підприємницьку діяльність, близько 10 % мають намір покинути приватне виробництво і стати підлеглими, 3,2 % думають про повернення на батьківщину і 1,5 % хочуть застосувати свої сили в іншому напрямку.

Основними країнами походження емігрантів у 2010-2011 рр. є Марокко (16 %), Албанія (12,9 %), Румунія (11,3 %). Працюючі іммігранти щорічно відправляють додому близько 6,3 млрд євро. Середній річний дохід працюючих іноземців становить 12,5 тис. євро, середній щомісячний заробіток - 987 євро [4, с. 74]. Число мігрантів з Болгарії і Румунії залишається на дуже низькому рівні в Ірландії та Великобританії, демонструючи, що, на відміну від першого етапу приєднання в 2004 р. було введено в дію ефект перехідних заходів для працівників, коли Румунія і Болгарія вступили в ЄС в 2007 р. Те ж саме спостерігається і в Німеччині в контексті болгарських та румунських мігрантів.

Крім того, за офіційними даними Євростату, мобільність населення з Болгарії та Румунії підвищили рівень сукупного ВВП в країнах ЄС приблизно на 0,2% в короткостроковій перспективі. За даними оцінками, в Іспанії позитивний вплив на ВВП становив +1,7 %, а в Італії - +1,3 %. У той же час, ріст ВВП у Болгарії та Румунії був негативним (-9,2%), хоча грошові перекази можуть поліпшити ситуацію. Що стосується впливу на рівень заробітної плати та зайнятості в Болгарії та Румунії, то рівень заробітної плати в найближчій перспективі становить близько 0,24 %, що вище на 0,7 % ніж в Італії та Іспанії. Щодо

безробіття, то в цілому, громадяни Болгарії та Румунії становлять лише 1 % від усіх безробітних працездатного віку в країнах ЄС 15, найбільша частка, яких зосереджена в Іспанії 2,4 % та Італії 2 % [3].

У той час як число мігрантів з країн восьмого розширення ЄС досягло дуже високого рівня в Іспанії та Італії (2008 р.), емігранти з Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії не використовували можливість вільного доступу до ринків праці цих двох країн, які зняли обмеження в середині 2006 р. Іспанія та Італія послідовно показують низький рівень мігрантів з Центральної та Східної Європи протягом 2005-2009 р., який, може бути аргументовано мовними перешкодами та менш сприятливими умовами на ринку праці, ніж у Великобританії та Ірландії.

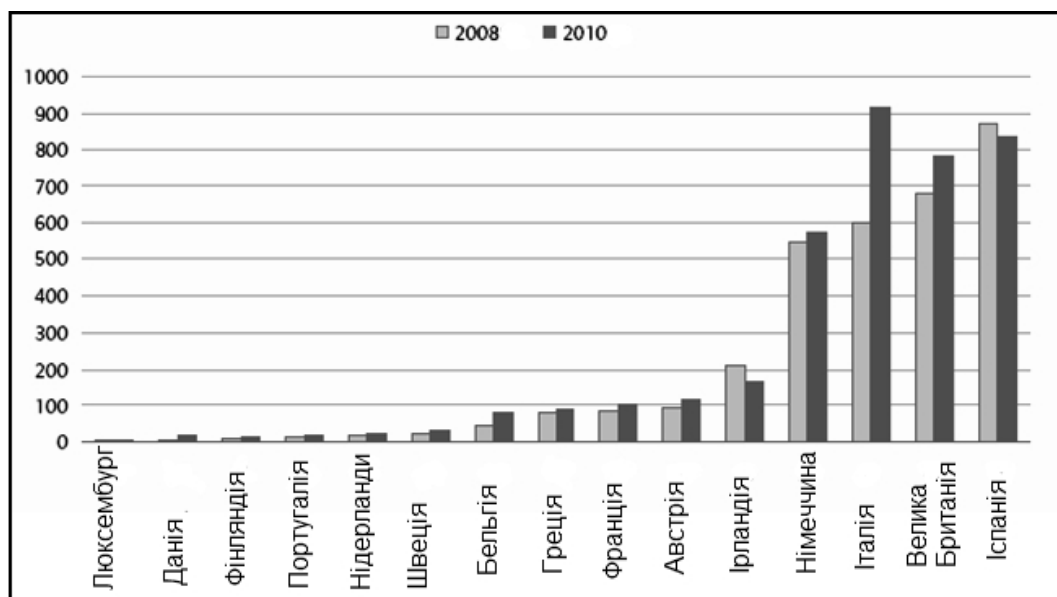


Рис. 1. Вплив кризи на емігрантів працездатного віку з країн-членів ЄС, які приєдналися у 2004 р. у ЄС 15 (тис.)

Джерело: Office for National Statistics (ONS) (2010) *Migration Statistics Quarterly Report*, No. 6: 26 August 2010.

На рис. 1 видно, що тільки в двох приймаючих країнах, Іспанії та Ірландії, спостерігається зниження населення працездатного віку з країн-членів Східної частини ЄС в найінтенсивніший період кризи. Це в значній мірі можна пояснити впливом фінансової кризи на їх ринку праці на зростання безробіття (з 4,6 % - 2008 р. до 12 % - 2010 р. Ірландія та з 8,3 % - 2008 р. до 18,1 % - 2010 р. Іспанія) і зниження рівня зайнятості. Всі інші країни ЄС 15 відзначаються ростом з вражаючим збільшенням у понад 300 тис. мігрантів Центральної та Східної Європи (переважна більшість з Болгарії та Румунії). У період 2008-2010 рр. польське населення працездатного віку збільшилося на 342 тис., з яких значна частина являє собою чисту реєміграцію [7].

За офіційними статистичними даними Латвії, наведено дуже оптимістичні показники щодо жителів Латвії, що відправилися в тривалу міграцію закордон (в середньому 6-8 тис. на рік). Оброблені дані Центрального статистичного бюро стверджують, що в 2010 р., в Латвії, через тривалу міграцію, число жителів зменшилося на 7912 осіб, що більше ніж в 2009 р., коли число жителів Латвії через цей ж фактор, скоротилися на 4700 осіб. Країнами, в які найбільше емігрувало жителів Латвії, були Великобританія (2,9 тис.) та Ірландія (1,1 тис.). Еміграція у Великобританію збільшилася в 2,2 рази, в Данію в 2,1, в

США в 2 рази, до Ірландії в 1,9 рази, до Франції в 1,6 разів [9]. Однак, за неофіційними підрахунками виходять більші дані: за 10 місяців 2010 р. країну покинуло близько 30 000 чоловік - стільки ж, скільки за відомостями 2009 р. [1, с. 67]. Тенденція останнього часу – країну залишають кваліфіковані працівники, проте порівняно небагато з них, виїхавши, працюють по своїй спеціальності. Більшість виконує малокваліфіковану роботу, заробляючи більше, ніж у Латвії. Нова хвиля міграції робочої сили передбачалася після відкриття в 2011 р. ринків праці Німеччини та Австрії.

Через низьку заробітну плату Латвія не цікава іноземним робітникам (гастарбайтерам) з третіх країн світу. Окрім того, громадян цих країн можна приймати на роботу, якщо отримано дозвіл на проживання або є віза з правом працювати в країні. Найбільше офіційно зареєстрованих іноземних робітників надходить з країн СНД: Росії, України і Білорусії.

У той час як число зайнятих громадян почало знижуватись у всіх країнах-імпортерах робочої сили під час кризи, за винятком Німеччини (рівень безробіття становив у 2008 р. 8,7%, а у 2010 р. – 7,8%) і Люксембурга (рівень безробіття у 2008 р. 4,1%, а у 2010 р. – 5,2%), кількість емігрантів з Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини, Болгарії, Румунії та Чехії зросла у всіх країнах, за винятком Іспанії та Ірландії. [2, с. 33]. У цих двох країнах-імпортерів робочої сили, де рівень зайнятості емігрантів з Центральної та Східної Європи впав, мігранти постраждали більше місцевого населення, які зазнали менших невдач у сфері зайнятості.

З урахуванням абсолютної чисельності мігрантів працездатного населення і робітників, можна звернути увагу на розміри цих груп населення у сфері зайнятості та безробіття в країнах-експортерах.

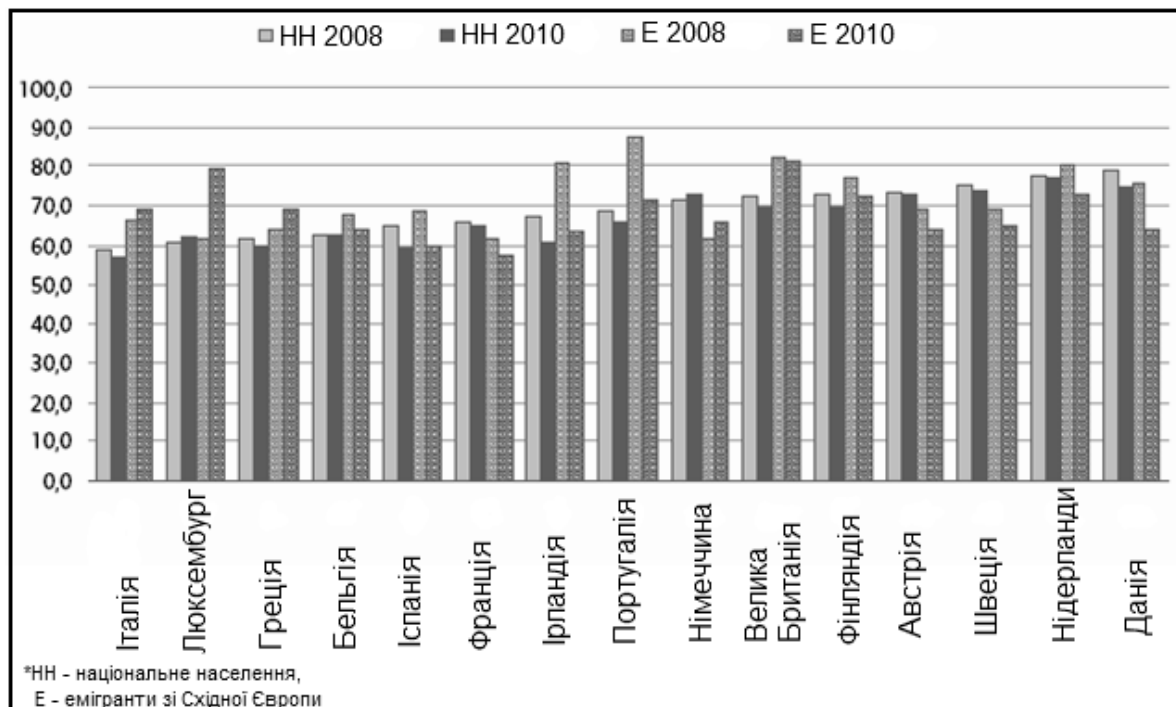


Рис. 2. Рівень зайнятості національного населення та емігрантів зі Східної Європи до і після кризи, (%)
Джерело: Eurostat, European Labour Force Survey.

На рис. 2 показано розвиток рівня зайнятості національного населення і мігрантів з країн-членів Центральної та Східної Європи в період кризи. До кризи рівень трудящих-мігрантів з уже згаданого регіону був вищий, ніж рівень зайнятості громадян у більшості

приймаючих країн. Винятком в цьому відношенні є Франція, Німеччина, Австрія, Швеція і Данія.

В ході кризи відносини між рівнем зайнятості місцевого та іноземного населення змінилися в різних країнах. Наприклад, зміни динаміки зайнятості в період кризи (2008 - 2010 р.) для громадян і емігрантів у приймаючих країнах більш чітко показано на рис. 3.

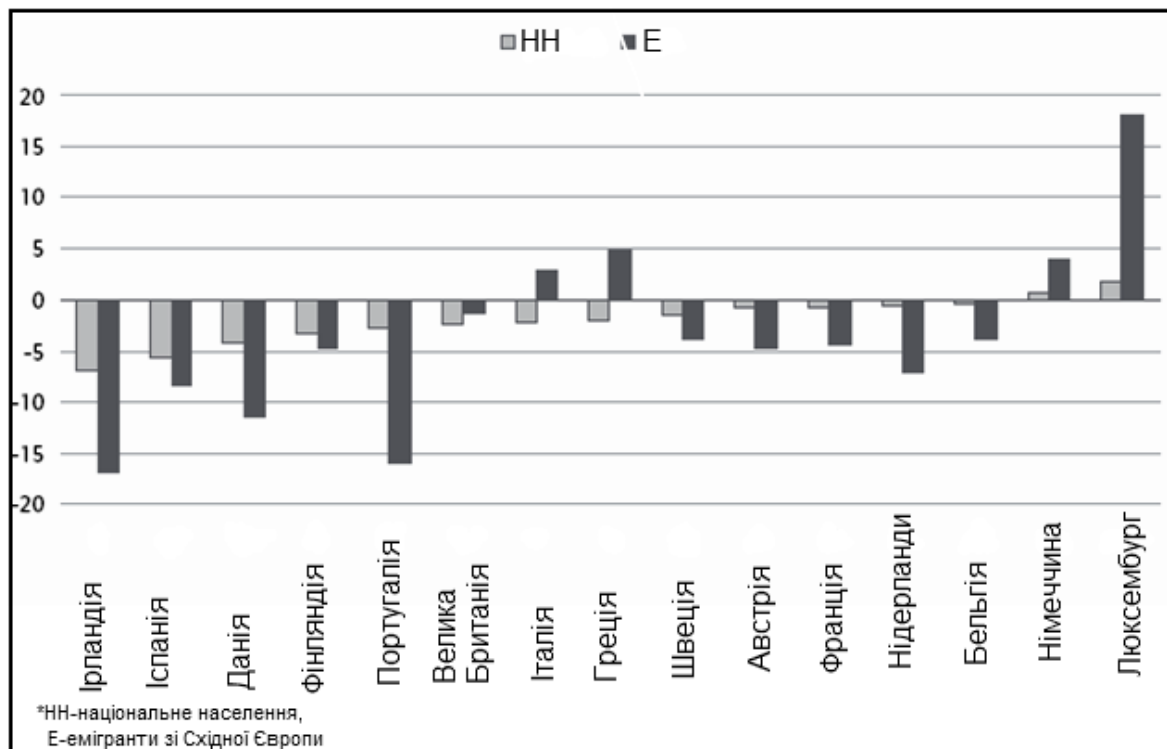


Рис. 3. Зміна рівня зайнятості серед національного населення та емігрантів до ЄС 15 протягом кризи, (%)
Джерело: Leschke, J. *Has the economic crisis contributed to more segmentation in labour market and welfare outcomes?* Brussels: ETUI, 2012. – P. 41.

У 10 з 15 приймаючих країн ЄС в період кризи рівень зайнятості громадян-мігрантів зі Східної частини ЄС, які постраждали зменшується в порівнянні з місцевими громадянами. Це стосується Іспанії, Ірландії та Португалії. У Великобританії швидкість падіння зайнятості робочих зі Східної Європи менша, ніж у місцевих жителів, у той час як в Греції та в Італії рівень зайнятості громадян даного регіону зріс, а рівень зайнятості місцевих громадян зменшився. У Німеччині та Люксембурзі під час фінансової кризи рівень зайнятості емігрантів зі Східної Європи збільшився більше ніж національного населення (рис. 3).

До кризи, рівень безробіття серед емігрантів Східної частини ЄС був вищим, ніж громадян у всіх приймаючих країнах, для яких наявні дані, за винятком Великої Британії та Нідерландів. Рівень безробіття серед емігрантів з Естонії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії змінився в приймаючих країнах в період кризи на користь національного населення.

В Бельгії, Ірландії, Іспанії, Франції, Нідерландах і Швеції рівень безробіття серед мігрантів значно збільшився, ніж для національного населення під час кризи, тоді як у Німеччині та Люксембурзі рівень безробіття знижувався відповідно до розвитку серед громадян. Великобританія продемонструвала подібне зростання безробіття серед національного населення і працівників-емігрантів. Ріст і рівень безробіття мігрантів Цент-

ральної та Східної Європи особливо високі в Іспанії та Ірландії, де ці показники значно перевищують середній показник безробіття по країні.

Висновки. Таким чином, для основних тенденцій руху робочої сили всередині ЄС протягом кризи характерні складні процеси у швидко мінливому середовищі. Основними рушійними силами змін були наслідки кризи на ринку праці країн-експортерів та імпортерів робочої сили, а також зміна політики в різних країнах, які застосовували або скасовували різні перехідні заходи в різний час.

Основні тенденції можна підсумувати наступним чином:

- продовження чистого припливу населення з Центральної та Східної Європи до ЄС 15 (за винятком Ірландії та Іспанії);
- цей чистий приплив приховує зміни в країнах-імпортерах робочої сили, такі як рееміграції, наприклад Польща;
- у той час як число зайнятих громадян скоротилося у всіх приймаючих країнах за винятком Німеччини і Люксембурга, число зайнятих емігрантів з країн Центральної та Східної Європи збільшилось у всіх країнах, крім Іспанії та Ірландії;
- у той же час рівень зайнятості емігрантів з Центральної та Східної Європи прямує до зниження швидше, ніж у національного населення;
- рівень безробіття серед емігрантів ЦЄ в цілому збільшився в більшій мірі, ніж національного населення.

Криза мала прямий вплив на тимчасову роботу в тому, що в більшості країн, на першому етапі кризи, тимчасові робітники були першими, хто втратив свої робочі місця, в той час як у другій фазі кризи для великої частини робітників були створенні нові робочі місця на тимчасовій основі. З іншого боку, часткова зайнятість продовжує зростати під час кризи. Люди з низьким рівнем освіти та молодь особливо постраждали від безробіття. Крім того, в результаті кризи у країнах спостерігався не тільки ріст безробіття, а й – ріст неповної зайнятості. Тенденції тимчасової зайнятості були більш різноманітними в країнах, які особливо сильно постраждали під час кризи, використовуючи тимчасову зайнятість в якості стратегії до зовнішньої адаптації (зокрема, Іспанія) та інші (Ірландія, Латвія і Естонія), де частка тимчасових робочих місць в загальній зайнятості зростала незважаючи на зростаючий рівень безробіття.

Як правило, рівень зайнятості трудових мігрантів більш чутливо реагував на потрясіння на ринку праці, ніж рівень зайнятості місцевого населення. В певній мірі праця мігрантів функціонує в якості буфера на ринку робочої сили в більшості приймаючих країн. Водночас, на тлі тривалого припливу населення працездатного віку, було зниження ступеня використання праці мігрантів в країнах-імпортерах робочої сили під час кризи, як це відображено у вищій активності та темпах безробіття громадян-емігрантів з країн Центральної та Східної Європи.

Список використаної літератури:

1. Anthony Albertinelli, Bettina Knauth, Katarzyna Kraszewska, David Thorogood. Migrants in Europe: a statistical portrait of the first and second generation. European Union, 2011. – 155 p.
2. Bela Galgyczi, Janine Leschke, Andrew Watt. Intra-EU labour migration: flows, effects and policy responses. European trade union institute, 2011. – 46 p.
3. Eurostat (2012) European Labour Force Survey. – [Електр. Ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/introduction

4. Eurostat: Labour market statistics. European Union, 2011 – 115 p.
5. Elspeth Guild, Sergio Carrera. Labour Migration and Unemployment What can we learn from EU rules on the free movement of workers? Centre for European Policy Studies, 2012. – 14 p.
6. Leschke, J. Has the economic crisis contributed to more segmentation in labour market and welfare outcomes? Brussels: ETUI, 2012. – 51 p.
7. Leschke, J., A. Watt (2010) 'How do institutions affect the labour market adjustment to the economic crisis in different EU countries?' Working Paper 2010, Brussels: ETUI. – [Електр. Ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etui.org/research/activities/Employment-and-social-policies/Reports-and-working-papers/WP-2010.04>
8. Office for National Statistics (ONS) (2010) Migration Statistics Quarterly Report, No. 6: 26 August 2010. – [Електр. Ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statistics.gov.uk/pdftdir/mig0810.pdf>
9. Центральне статистичне бюро Латвії. – [Електр. Ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csb.gov.lv/en>

*Шнирков О.О.**

РІВНІ ТАРИФНОГО ЗАХИСТУ КРАЇН МИТНОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ

Створення Митного союзу у складі Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації є одним з найамбітішніх регіональних інтеграційних проєктів на пострадянському просторі з часів розпаду СРСР. Митний союз визначає не лише інтеграційний вектор розвитку пострадянського простору сучасності, а і субрегіона загальном. Його безпосередня близькість до економічної території України і, відповідно, значний економічний, політичний та інформаційний вплив на її внутрішнє та зовнішнє середовище зумовили необхідність всебічного аналізу сучасного стану розвитку Митного союзу, а також перспектив та наслідків співробітництва України з останнім.

Митний союз є похідною формою інтеграційних процесів від численних форм співробітництва на просторах СНД, а також одним з перших повноцінних та ефективних економічних об'єднань. Можна стверджувати, що це – якісно новий етап розвитку інтеграції на пострадянському просторі. Його формування почалося в січні 1995 р., коли стали очевидним провали спроб інтеграції всередині СНД. Низький рівень ефективності інтеграції країн СНД в умовах значної успадкованої взаємопов'язаності їхніх економік обумовив активні субрегіональні інтеграційні процеси між республіками колишнього Радянського Союзу.

До створення Митного союзу уніфікація імпортного тарифу перебувала на рівні 65%, при цьому гармонізація між Білоруссю й Росією становила 95%, у той час як Росії й Казахстану тільки 38% (внаслідок цього країна повинна була збільшити тарифи майже на 5000 товарів). За основу (92%) при формуванні Єдиного митного тарифу були взяті російські імпортні мита. У зв'язку з високим рівнем уніфікації ставок митного тарифу між Росією і Білоруссю для останньої по 74,6% позицій не відбудеться ніяких змін, по 18,7 – мита будуть знижені, а по 6,7% – підвищені. Також був прийнятий перелік з 1141 чутливих позицій (632 з них стосуються Білорусь), по яких ставки не можуть бути змінені [2].

Оскільки з 1 липня 2010 р. почала діяти єдина митна територія Білорусі, Казахстану і Росії, запрацював механізм розподілу між країнами доходів від імпортних мит. Відповідно до домовленостей Беларусь одержує 4.7% від загальної суми імпортних мит, Казахстан – 7,33%, Росія – 87,97% [3].

Таблиця 1 свідчить, що рівень тарифного захисту в Білорусі був нижче, ніж в Росії, але вище, ніж у Казахстані. Білоруський середньозважений тариф був на рівні 8,4%, у той час як у Росії він рівнявся 12%, також більш низькою у порівнянні з Росією й Казахстаном була тарифна дисперсія (1,1% проти 1,3% й 1,6% відповідно). У той же час рівень тарифного захисту в Білорусі був вище, ніж у середньому по ЄС-27. В Україні рівень тарифного захисту був нижчий, ніж у всіх країнах Митного союзу, але не на багато більший, ніж в ЄС.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.
Рівні тарифного захисту Білорусі, Росії та Казахстану до створення
Митного союзу, ЄС-27 та України

2006-2009	Білорусь	Казахстан	Росія	ЄС-27	Україна
MNF діючий тариф (AV + AVE)					
MNF діючий тариф (AV + AVE) простий середній, %	11,2	7	11,2	5,46	3,9
MNF діючий тариф (AV + AVE) максимальний	162,5	85	514	228	283
MNF діючий тариф (AV + AVE) дисперсія, %	1,1	1,6	1,3	1,97	2,7
MNF діючий тариф (AV + AVE) середньозважений %	8,4	5,6	12	3,15	3,6

Джерело: розраховано автором за: [5].

Таблиця 2.
Рівні тарифного захисту після встановлення загального митного тарифу
в країнах Митного союзу, ЄС-27 та Україні

2010	Білорусь	Казахстан	Росія	ЄС-27	Україна
MNF діючий тариф (AV + AVE)					
MNF діючий тариф (AV + AVE) простий середній, %	11,1	6,2	11,1	4,09	4,2
MNF діючий тариф (AV + AVE) максимальний	201,6	92,5	565,4	215	166
MNF діючий тариф (AV + AVE) дисперсія, %	1,2	1,8	1,4	1,88	2,6
MNF діючий тариф (AV + AVE) середньозважений %	8,3	5,1	11,8	3,01	3,6

Джерело: розраховано автором за: [5].

Слід зазначити, що отримані результати дуже чутливі до методики, яка була використана при перерахуванні специфічного тарифу в адвалорний. Саме тому порівнювати між собою безпосередньо дані табл. 1 й 2 не представляється можливим. Як видно з табл. 2, після введення єдиного митного тарифу рівень захисту істотно не змінився в усіх країнах Митного союзу. Можна відмітити незначне зниження простого середнього тарифу в усіх країнах, однак, у той же час середньозважений тариф зменшився, а також збільшилася тарифна дисперсія, що свідчить про зростання варіації в тарифній шкалі й більш значне відхилення ставок мита від середнього рівня.

За умов приєднання України до Митного союзу може відбутись зниження простого середнього тарифу, зменшення середньозваженого тарифу, а також збільшення тарифної дисперсії. Треба зазначити, що Україна як член СОТ має виконувати Угоди СОТ, які є частиною нормативної бази країни. Водночас, Білорусь та Казахстан лише ведуть переговори

про членство в СОТ і, відповідно, не «зв'язані» правилами та нормами СОТ. Росія стане членом СОТ у 2012р. Ця різниця у нормативній базі створює додаткові перешкоди на шляху приєднання України до Митного союзу. У тих сферах, де відповідне регулювання має здійснюватись узгоджено для всіх країн-учасниць Митного союзу, виникають питання щодо узгодження зобов'язань в рамках СОТ з принципами і нормами, що діють в рамках Митного союзу.

Україна – країна з неємним внутрішнім ринком, відкритою економікою, яка значною мірою залежить від зовнішньої торгівлі. Експорт товарів та послуг склав 50,2% від номінального ВВП у 2011 році, тоді як співвідношення імпорту до ВВП сягнуло 53,0%. Нещодавно створений Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану та ЄС-27 є найбільшими торговельними партнерами України. Разом на ці два митні союзи припадало близько двох третин загального зовнішнього товарообігу України у 2011 році. Рисунок 1 демонструє Географічну структуру торгівлі товарами України у 2011р.

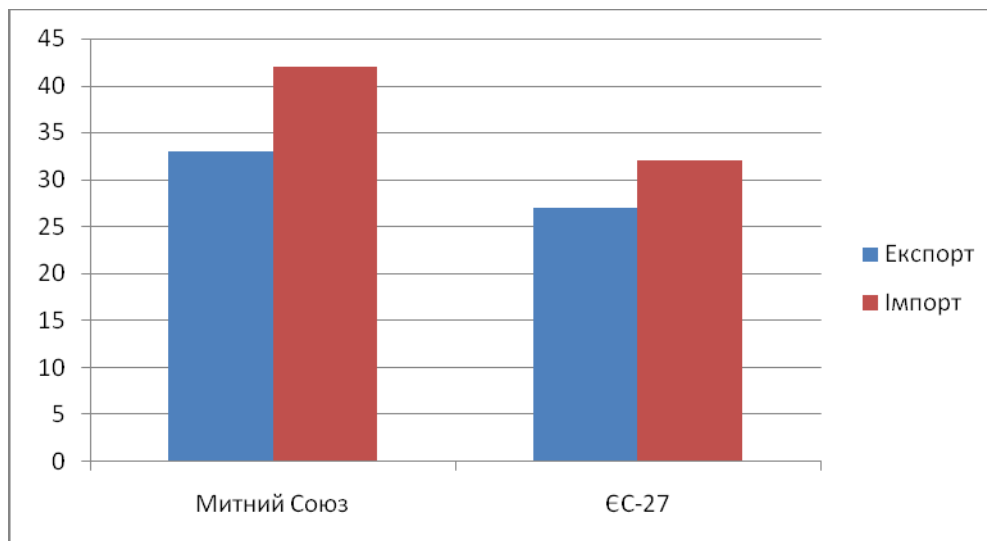


Рисунок 1. Географічна структура торгівлі товарами України у 2011 р.

Джерело: розраховано автором за: [4].

Торговельні режими, що діють між Україною та ЄС та між Україною та Митним союзом, є різними. У випадку торгівлі з ЄС діє режим найбільшого сприяння, а також тарифні знижки, які надає ЄС в рамках Генеральної системи преференцій. Торгівля з Росією, Білоруссю та Казахстаном вже майже два десятиріччя відбувається в рамках угод про вільну торгівлю. Ці угоди стосуються переважно мит і передбачають вилучення з режиму вільної торгівлі, які стосуються певних товарів. Нетарифні заходи відіграють важливу роль у товарній торгівлі України як з Митним союзом, так і з ЄС [1].

Україна взяла на себе зобов'язання перед СОТ щодо зв'язаних ввізних мит. Перегляд цих зобов'язань є теоретично можливим, але витратним, оскільки інші країни-члени мають право вимагати компенсації у формі еквівалентних поступок по інших позиціях або встановлювати додаткові мита на українські товари, щоб компенсувати втрати, пов'язані зі зміною зобов'язань.

Порівняння середніх ввізних мит Митного союзу та середніх зв'язаних мит України вказує на значну різницю у рівнях тарифного захисту. Рівень захисту є вищим у випадку Митного союзу в більшості секторів економіки. Рисок 2 демонструє ставки ввізних мит в Україні та в країнах Митного союзу.

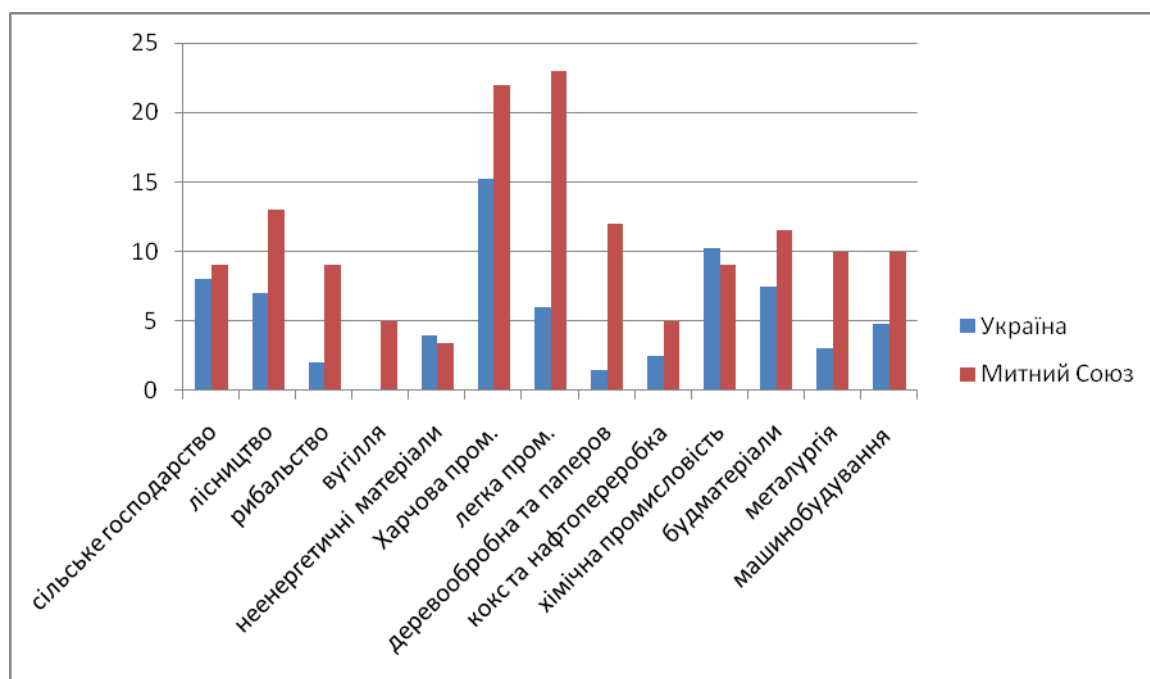


Рисунок 2. Ставки ввізних мит в Україні та в країнах Митного Союзу

Джерело: розраховано автором за: [4].

Механізм врегулювання суперечок СОТ, у тому числі щодо перегляду тарифних зобов'язань, передбачає кілька етапів. По-перше, договірна сторона, яка бажає змінити чи відкликати поступку, повинна:

- провести переговори зі сторонами, які мають першочергові переговорні права, тобто з країнами, з якими поступка була узгоджена в рамках двосторонніх переговорів щодо відповідної тарифної лінії відповідно до інформації з розкладу тарифних зобов'язань,
- провести переговори з головними постачальниками, тобто з тими країнами, які, разом зі стороною-заявником, є сторонами, які мають першочергову зацікавленість,
- провести консультації з іншими сторонами, які є значно зацікавленими у поступках. За результатами переговорів та консультацій можливе прийняття кількох варіантів рішення:

а. Сторони, які мають першочергову зацікавленість, досягли згоди, і ті, які є значно зацікавленими, досягли домовленості. Вносяться зміни у графік поступок;

б. Сторони, які мають першочергову зацікавленість, досягли домовленості, але ті сторони, які є значно зацікавленими, не задоволені. Тоді останні мають право відкликати в основному рівноцінні поступки;

в. Сторони не досягли домовленості. У цьому випадку сторона, яка бажає змінити чи скасувати поступки, має право це зробити. Однак тоді всі інші сторони мають право скасувати в основному рівноцінні поступки.

Важливо, що вимоги щодо еквівалентних поступок або відкликання в основному рівноцінних поступок відбуваються щодо найважливіших торговельних позицій сторони, яка бажає змінити чи скасувати поступки.

Важливим для України є той висновок, що структура торгівлі країн-учасниць Митного союзу є орієнтованою на ринок поза межами СНД, незважаючи на існуючі угоди про вільну торгівлю та досить високий тарифний захист. Наприклад, для Росії експорт в Україну складає близько 5% загального експорту товарів, а імпорт з України – близько 6%

загального імпорту. Нема економічних підстав прогнозувати суттєву зміну цих пропорцій в разі членства України в МС.

Окремо цікаво подивитись на торгівлю високотехнологічними товарами, які є джерелом модернізації економік. Росія імпортує лише 2% високотехнологічних товарів з України, ще 1% з решти країн СНД, враховуючи Білорусь та Казахстан, 35% з країн ЄС та 62% з решти країн світу. Більш того, навіть для України країни-учасниці Митного союзу вже не є основними споживачами високотехнологічного експорту. Майже дві третини українського високотехнологічного експорту продаються в країні поза межами угруповання, у тому числі 37% – в країні ЄС-27. Таким чином, власне членство в Митному союзі не створює суттєвих додаткових конкурентних переваг або нових товарних ніш для українських експортерів, а існуючі бар'єри у торгівлі з країнами-учасницями можуть бути усунені в рамках інших форм регіональної інтеграції.

Список використаних джерел.

1. Бураковський І., Гончар М., Мовчан В., Хоролський Р. Недоцільність участі України в Митному союзі Білорусі, Казахстану та Росії: експертна аргументація. Аналітична записка. – Київ, 2011.
2. Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. – М., 2011.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. Протокола от 16 апреля 2010 года). – М., 2010.
4. www.ukrstat.gov.ua.
5. www.worldbank.org.

УДК 339.9.012.23

Лазебна І.В.*

ВПЛИВ ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ

В статті розкрито вплив експортно-імпортних операцій зі споживчими товарами на розвиток внутрішнього ринку. Визначено позитивні та негативні наслідки членства України в СОТ, та її вплив на експортоорієнтовні ринки. Також досліджено роль іноземних товарів на вітчизняному ринку.

Ключові слова: СОТ, експорт, імпорт, споживчі товари.

В статье рассмотрено влияние экспортно-импортных операций с потребительскими товарами на развитие внутреннего рынка. Определены положительные и негативные последствия членства Украины в ВТО, и ее влияние на экспортноориентированные рынки. Также исследовано роль иностранных товаров на отечественном рынке.

Ключевые слова: ВТО, экспорт, импорт, потребительские товары.

The effect of export-import operations with consumer goods for domestic market development is under consideration in this article. We define positive and negative consequences of the Ukraine's membership in WTO, and her influence on markets that is oriented to the export. Also there were researched the part of foreign goods on the native market.

Kay words: WTO, export, import, consumer goods.

Вступ. Розвиток ринку споживчих товарів повинен характеризуватися не тільки дотриманням принципів ринкових відносин, але й розвитком торговельних послуг як невід'ємної його частини.

Стратегічним завданням України є інтеграція до ЄС. Передумовами вступу було отримання статусу країни з ринковою економікою та набуття членства у СОТ. Це розглядається як вигідний крок до подолання торговельно-економічної ізоляції, лібералізації зовнішньої торгівлі, досягнення добросовісної конкуренції, створення прозорого і передбачуваного бізнесового середовища, що, своєю чергою, сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату в Україні та залученню іноземних інвесторів.

Проте вступ до СОТ має як позитивні так і негативні моменти. Серед позитивних моментів можна виділити: подолання дискримінаційного ставлення до України у світовій антидемпінговій політиці; прискорення реструктуризації та модернізації національного виробництва; розширення експортного потенціалу; відкриття можливостей виходу на нові ринки; високий наплив іноземних інвесторів (покращення інвестиційного клімату); лібералізацію ринку фінансових послуг; захист українських експортерів. До негативних та

* асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

Науковий керівник: проф. Лагутін В.Д.

проблемних моментів відносять: збільшення обсягів імпорту й можливість використання України розвиненими країнами як ринку збуту своєї продукції, що призведе до занепаду неконкурентоспроможних галузей економіки; зменшення золотовалютних резервів та перетворення України на імпортоорієнтовану країну з вузькою спеціалізацією [1; 2].

Особливості розвитку внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі України висвітлювалися у працях таких вітчизняних учених як: Л. Антоненко, Т. Вахненко, Л. Масловська, Т. Мельник, Г. Петрова, О. Саліханова, І. Скорнякова, Ю. Руденко, І. Фомін.

Мета статті. Розкрити вплив експортно-імпортних операцій зі споживчими товарами на розвиток внутрішнього ринку. Проаналізувати яким чином членство України в СОТ вплинуло на становище українського ринку і особливо, ринків, які можуть бути експортоорієнтованими для України.

Основний зміст. Вступ України у СОТ спричиняє ускладнення у сфері державного регулювання ринку споживчих товарів та економічного розвитку країни загалом через необхідність переходу на нові, узгоджені на міжнародному рівні, умови державного регулювання економіки; відмову від використання традиційних методів впливу економічної політики на ринок споживчих товарів (можливості застосовувати пільги в оподаткуванні, митах та інших платежах, списувати заборгованість підприємств перед державою, використовувати державні закупівлі як інструмент стимулювання вітчизняного виробника, контролювати та регулювати фінансові потоки, напрям збуту товарів).

Членство України в СОТ не призвело до автоматичного відкриття західних ринків для національних виробників споживчих товарів на відміну від імпортних постачальників продовольства з розвинених країн, для яких внутрішній ринок відкритий і обмеження майже відсутні. Так, наприклад, низькосортне м'ясо свинини та птиці імпортується по демпінговим цінам, що є причиною спаду виробництва в Україні, незважаючи на те, що українські підприємства мають всі можливості для експорту такого м'яса в країни ЄС. І, таким чином, Україна, яка має можливості на 100% забезпечити внутрішній ринок в цих продуктах (при цьому 20-30% ще експортувати), з експортоздатної країни перетворюється в імпортозалежну [3].

Вітчизняним виробникам м'яса дуже важко конкурувати з іноземними, для експорту продукції яких надаються дотації. Крім того кредити для українських аграрних підприємств значно дорожчі ніж в США і ЄС, і, відповідно, становлять 30%, 0%, 2-4% річних. І тому замість того, щоб обмежити ввіз іноземної продукції, тим більше низькосортної, захистивши при цьому національного товаровиробника, членство України у СОТ відкриває внутрішній ринок і тим самим нищить його. Зокрема, Україна не буде вводити заборону на ввіз м'ясної продукції, якщо це не відповідає нормам СОТ, і буде встановлювати прозорі та науково обґрунтовані стандарти на торгівлю цією продукцією. Проте в найближчі два роки Україна планує відмовитися від імпорту м'ясних продуктів і повністю покрити свої потреби власним виробництвом.

Стабільність спостерігається лише на ринках зерна та соняшникової олії, які були експортними товарами ще до вступу України у СОТ. На відміну від цих двох товарів, експорт харчового спирту змінився, а саме, при вступі України до СОТ, ЄС, по-перше, розділив його на харчовий та технічний, а, по-друге, ввів для харчового спирту спеціальне мито, яке є майже заборонним, що робить українську продукцію неконкурентоспроможною порівняно з бразильським спиртом, який також ввозиться до ЄС. Крім того українські виробники змушені пройти тривалу процедуру сертифікації якості продукту. А от до технічного спирту ніяких претензій ЄС не має і зацікавлений в його придбанні [4].

В цілому аграрний сектор економіки вимагає постійної турботи держави у вигляді бюджетного фінансування (державна підтримка сільськогосподарського виробництва),

що сприятиме режиму інноваційного забезпечення розвитку та підвищення ефективності великих і дрібних підприємств аграрного сектора економіки, нарощування експорту виробленої продукції і протидії засиллям імпорту харчових продуктів. Кошти державного бюджету доцільно спрямовувати на техніко-технологічне оновлення виробництва, інвестування ключових заходів, що впливають на скорочення витрат, поліпшення якості робіт і продукції, виконання державних замовлень, проведення наукових досліджень, зокрема з елітного насінництва і племінного тваринництва, організацію технологічних ярмарків, освіти, професійне навчання і перепідготовку кадрів. Рівень технологічного забезпечення суб'єктів господарювання, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, прибутковість організаційно-правових структур показує ефективність державної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам [5].

Найбільшою проблемою для експорту вітчизняної продукції до ЄС є невідповідність сировини європейським стандартам. Оскільки показники якості українських товарів залишають бажати кращого, вони майже не вивізні в європейські країни. Проблема невідповідності системи стандартів української продукції до європейської є ключовим питанням в переговорах щодо зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Ще однією проблемою національних виробників в умовах членства України в СОТ є відсутність власної сировинної бази. Це змушує їх виробляти продукцію з імпоротної сировини, а вона має безпосередню прив'язаність до іноземної валюти, і таким чином в кінцевій продукції також присутня валютна складова.

Питання збільшення експорту продукції вітчизняного виробництва в ЄС та інші розвинені країни, так же як і вирішення питання гармонізації стандартів з європейськими вимогами якості повинно вирішуватись на державному рівні і не під силу окремим підприємствам, які б бажали розширити свої ринки збуту не лише Україною.

Слід звернути також увагу і на те, що відкриття світового ринку внаслідок вступу України у СОТ майже не змінило географію експортних та імпорتنих поставок. В цілому основні зовнішньоторговельні партнери Україні в 2011 р. залишалися незмінним. На першому місці по товарообігу, безумовно, лідирувала Росія, з якою відбулося деяке «вирівнювання» торгівлі. Якщо імпорт російських товарів в Україну зріс на 2,2%, то експорт виріс на 37,3%, у зв'язку з чим відбулося зменшення негативного сальдо в торгівлі з РФ.

У 2010 р. порівняно з 2009 р. експорт збільшився на 29,8%, імпорт – на 33,9%. За підсумками 2011 р. імпорт товарів збільшився на 36% і склав 82606,9 млн. дол. США, а експорт виріс на 33,1% – до 68409,8 млн. дол. США, і якщо врахувати, що в 2010 р. сальдо зовнішньої торгівлі було негативним (9337 млн. дол. США), то за підсумками 2011 р. воно різко збільшилося і склало 14197,1 млн. дол. США (табл. 1) [6].

Таблиця 1.
Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2010-2011 рр.

Експорт				
	2010 р. (тис. дол. США)	у % до 2009 р.	2011 р. (тис. дол. США)	у % до 2010 р.
Всього	51430522	129,6	68409849	133,1
Країни СНД	18744497	139,1	26178688	139,7
Європа	13839371	134,8	18442343	133,4
Азія	13722129	113,1	17751983	129,4
Африка	3018692,1	114,9	3344238,3	110,8
Америка	2004956,9	178,3	2552305,4	127,6
Австралія і Океанія	28398,3	131,4	29780,2	104,9

Імпорт				
	2010 р. (тис. дол. США)	у % до 2009 р.	2011 р. (тис. дол. США)	у % до 2010 р.
Всього	60739969	133,7	82606902	136
Країни СНД	26697422	135,6	37212382	139,4
Європа	20002749	123,2	27064766	135,3
Азія	10023365	153,3	13279814	132,5
Африка	874429	141,6	940638,8	107,6
Америка	2878918,5	131	3913855,2	135,9
Австралія і Океанія	261358,6	174,9	193991,1	74,2

Джерело: [6].

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 216 країн світу. До країн СНД у 2011 р. було експортовано 38,3%, у 2010 р. 36,5% усіх товарів, до країн ЄС відповідно – 26,3%, 25,3%. Російська Федерація залишається найбільшим торговельним партнером України (26,3% експортних та 36,5% імпорتنих поставок). Збільшився експорт товарів до всіх основних країн-партнерів: Італії – на 99,4%, Російської Федерації – на 61,5%, Білорусі – на 49,2%, Польщі – на 47,5%, Туреччини – на 39,2%, Німеччини – на 22,9%, Індії – на 13,8%. До країн Азії було експортовано товарів у 2011 р. – 25,9%, Африки – 4,9%, Америки – 3,7% від загальної кількості експорту товарів.

Із країн СНД імпортовано у 2011 р. 45%, у 2010 р. 44% усіх товарів, із країн ЄС відповідно – 31,2%, 31,5%. Збільшились проти 2009р. обсяги імпорتنих поставок із Російської Федерації (на 74,7%), Китаю (на 71,3%), Білорусі (на 54,4%), Сполучених Штатів (на 35%), Польщі (на 28,5%), Італії (на 21,6%), Німеччини (на 17,9%). Імпорт з країн Азії у 2011 р. становив – 16,1%, Америки – 4,7%, Африки – 1,1%, Австралії і Океанії – 0,2% від загальної кількості імпорту товарів [6].

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції з товарами підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської та Одеської областей.

Зменшення експортних поставок до країн СНД та ЄС пов'язано з обмеженим попитом на продукцію металургійної галузі та сільського господарства унаслідок негативних процесів у світовій економіці, спричинених економічною кризою. Стосовно сільського господарства, то європейський ринок є дуже перспективним для нарощування обсягів експорту, але за умов наявності відповідних сертифікатів та відповідності досить високим стандартам європейського внутрішнього ринку.

Пожвавлення торговельних відносин з Азією є важливим, зважаючи на стабільну потребу країн даного регіону, навіть у період фінансової кризи, у продовольстві. Але спостерігається скорочення імпорту з країн Азії, що вплинуло на зростання частки країн СНД, тенденція попередніх років до скорочення частки яких припинилась. Такі зрушення пов'язані з тим що, по-перше, падіння національних валют країн СНД відносно основних світових валют – долара США та євро – зробило товари з даних країн більш конкурентоспроможними, враховуючи девальвацію гривні; а, по-друге, з країнами СНД та Україною продовжує діяти режим вільної торгівлі.

Присутність іноземних товарів на вітчизняному ринку може мати позитивні наслідки для національних виробників: полегшений доступ до іноземних факторів виробництва – сировини, ресурсів, технологій; присутність на національному ринку нових зразків про-

дукції, що може стати стимулом до вдосконалення аналогічної національної продукції [7].

Такі галузі як харчова і легка промисловість, тобто галузі, що характеризуються високим рівнем конкуренції на внутрішньому ринку, а тому досить конкурентоспроможні для того, щоб витримати конкуренцію з боку іноземних виробників, скоріше за все виграють у приєднанні до СОТ.

З моменту вступу до СОТ в Україні почали діяти нові мита, значно нижчі як на про-дтовари так і непродтовари. Це стало причиною різкого приросту ввезення товарів в країну. Приплив імпорту зіграв свою позитивну роль, так як нашій країні вдалося наситити ринок продовольчими товарами і товарами тривалого користування, потреби в яких в останні кілька років збільшилися у зв'язку з розширенням кредитування й зростанні доходів населення. З іншого боку істотне зниження мит позначилося значним падінням рівня надходження до казни.

Головними експортними позиціями України, як і раніше, залишаються зерно, метал і продукція машинобудування, яка поставляється насамперед до країн СНД, де умови руху товарів більш ліберальні, аніж у СОТ. Зате аграрна промисловість і металургія отримали дивіденди від членства країни у СОТ. Перша, за рахунок скасування квот на експорт зернових (липень 2008 р.), друга – за рахунок значного скорочення антидемпінгових розслідувань.

Висновки. Вступ в СОТ є необхідною умовою для інтеграції України в ЄС, що є ключовим пріоритетом нашої держави, також важливими є створення зони вільної торгівлі з ЄС та участь в митному союзі. Це напрямки діяльності державних органів, які можуть вивести український ринок споживчих товарів на новий рівень розвитку.

Проте після вступу до СОТ Україна так і не змогла розширити свою присутність на зовнішніх ринках розвинених країн, це пояснюється тим, що:

1) як зазначалося раніше, велику частину імпорту становить сировина, а нашій країні нічого запропонувати. Тому головними ринками збуту українських товарів залишаються країни СНД та Азія;

2) невідповідність стандартів – наприклад, у ЄС перевіряють 74 норми вмісту антибіотиків у сільськогосподарській продукції, а в Україні лише три. Вітчизняні норми вмісту свинцю у молоці і м'ясі вп'ятеро перевищують західноєвропейські. Мікробіологічні показники безпеки українського молока в три-десять разів перевищують норми ЄС.

Список використаної літератури

1. Попов Є.В., Божков В.П. Проблеми та перспективи країни на шляху вступу та участі у СОТ / Є.В. Попов, В.П. Божков // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – №2. – С. 3-6.
2. Демко Б. Что даст Украине вступление в ВТО / Б. Демко // Налоговое планирование. – 2008. – №2(47). – С. 19-27.
3. Союз птицеводов призвал защитить производителя от импорта мяса [Електронний ресурс]. – // Режим доступу: <http://www.biz.liga.net>.
4. Антоненко Л.А., Нго Чунг Хоа. Сочетание региональных и отраслевых аспектов в системе государственного регулирования АПК Украины / Л.А. Антоненко, Чунг Хоа Нго // Вісник Харківського національного університету. Економічна серія. – 2006. – № 719. – С. 45-49.
5. Россоха В.В. Механізм державної підтримки аграрного сектора економіки в умовах членства України у СОТ / В.В. Россоха // Вісник аграрної науки. – 2010. – №1. – С. 69-73.

6. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами. – // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Петрова Г.Є. Вступ України до СОТ: умови та наслідки / Г.Є. Петрова // Держава та регіони. – 2009. – №2. – С. 146-152.

УДК 330.339.9

Торб`як М.П.*

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті проаналізовано форми та методи державного регулювання регіонального розвитку в умовах глобалізації. Визначено інструментарій здійснення регіональної економічної політики. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення системи державного регулювання розвитку регіонів в Україні.

Ключові слова: регіон, територіальні системи, державна регіональна політика.

В статье проанализированы формы и методы государственного регулирования регионального развития в условиях глобализации. Определенно инструментарий осуществления региональной экономической политики. Сформулированы предложения относительно совершенствования системы государственного регулирования развития регионов в Украине.

Ключевые слова: регион, территориальные системы, государственная региональная политика

In the article forms and methods of government control of regional development are analysed in the conditions of globalization. Certainly tool of realization of regional economic policy. Suggestions are formulated in relation to perfection of the system of government control of development of regions in Ukraine.

Keywords: region, the territorial systems, the state regional policy.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки показує, що головною рушійною силою національної господарської системи є регіони. Саме на рівні регіонів реалізуються проекти соціально-економічного розвитку, задовольняються основні соціальні потреби населення. Показники, що характеризують стан регіональної економіки, є вагомими критеріями визначення рівня економічного розвитку держави.

Аналіз досліджень та публікацій. Українські вчені Скарга М., Шелегеда Б. та Баєвська Р. звертають увагу на те, що усунення значних диспропорцій у територіальному розвитку є одним з пріоритетних завдань економічної політики держави [1, с. 78]. Російські дослідники Григор'єв Л., Зубаревич Н. та Урожаєва Ю. цілком логічно зазначають, що якраз на локалізованих територіях створюється значна частка доданої вартості, а регіональні умови значною мірою визначають конкурентоспроможність національної економіки загалом [2, с. 205-206]. Вітчизняний економіст В. Пилипів звертає увагу на те, що надзвичайна складність регіону як системи дозволяє встановити кореляційні залежності між різноманітними індикаторами, що характеризують її функціонування [3, с. 170-171]. Від-

* старший викладач Інституту підвищення кваліфікації Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

бувається зростання значення і ролі регіональних економічних систем у межах структуризації національної економіки [4, с. 139; 5, с. 538]. Природні територіальні відмінності, як справедливо стверджують деякі науковці, є навіть суспільно корисними, оскільки саме вони вносять динамізм в економічно та соціально виправдане розміщення виробничих потужностей, у структуру поселень тощо. Об'єктом аналізу мають бути перш за все не територіальні відмінності, що значною мірою формуються природно-кліматичними умовами та соціально-історичним фоном, а потужна динаміка спаду або відставання від інших регіонів [6, с. 56-57].

Незважаючи на численні наукові праці, серед дослідників до цього часу не прийнято єдиний понятійний апарат та не завершено процес формування методології досліджень, пов'язаних із вивченням особливостей й структуризацією регіонального розвитку.

Метою статті є аналіз особливостей регіонального розвитку України та спроба сформулювати напрями вдосконалення державної регіональної політики.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз дає змогу стверджувати, регіоналізація є одним зі способів розв'язання національних проблем суспільного розвитку шляхом створення паритетних форм взаємодії між регіонами, що дає змогу окремій державі гармонізувати свої інтереси з інтересами територіальних утворень. Механізми створення таких паритетних форм взаємодії є різними, оскільки вони визначаються рівнем розвитку як держави загалом, так і регіону зокрема [14, с. 191]. У цьому зв'язку В. Маргасова звертає увагу на те, що «регіональна економічна безпека полягає в максимізації позитивного та мінімізації негативного впливу на соціально-економічний розвиток України територіальних чинників, природно-географічних і соціально-історичних умов функціонування регіонів» [7, с. 191].

У цьому зв'язку дослідження регіонального управління соціально-економічними процесами, формування нової якості територіального менеджменту стають надзвичайно важливими науково-практичними проблемами, від вирішення якої залежать вихід з кризи і подальший розвиток усієї країни. Проведений аналіз свідчить, що в Україні існують значні розбіжності у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, зумовлені недосконалістю механізмів державного управління, і що процес диференціації неухильно поглиблюється.

Виникає необхідність у проведенні більш глибоких досліджень економічної природи виникнення та співвідношення таких явищ, як нерівномірність й регіональні диспропорції в національній економіці, обґрунтування критеріїв визначення та формування сучасних методологічних підходів щодо їхнього аналізу. Сучасний стан регіонального розвитку України характеризується нестабільністю, що виявилися в результаті проведення реформ і призвели до значних трансформаційних зрушень у структурі регіональних господарських комплексів. Незважаючи на те, що подібні процеси регіональних трансформацій проявлялися в багатьох країнах, економіці України властива певна специфіка, що зумовлюється територіальними, історичними, демографічними та іншими факторами, а також глобальністю змін, які відбуваються.

Вивченням основ регіонального розвитку, виявленням певних особливостей, закономірностей і формуванням на цій основі тих чи інших парадигм регіонального розвитку займалися представники різних закордонних наукових шкіл регіональної економіки. Теоретичне обґрунтування концептуальних підходів до різних аспектів регіонального розвитку та комплекс практичних шляхів вирішення цієї проблеми розкрито в роботах вітчизняних дослідників. У той же час складність і багатогранність питань регіонального розвитку спричиняють необхідність їхнього вивчення у системі координат, що задається різними рівнями методології дослідження.

Розвиток економіки відбувається під впливом ендегенних (внутрішньорегіональних) та екзогенних (національних, глобальних) чинників. Показовою є тенденція розвитку економіки регіонів, що ґрунтується на прагненні до зменшення витрат виробництва у найважливішу умову конкурентної боротьби сформуvala три групи теорій. Протягом XIX – на початку XX ст. найбільш актуальними були питання раціонального розміщення об'єктів господарства та розселення як бази формування ринкових зон. Структурні деформації одного рівня регіональної економічної системи проектується на інші. Практика господарювання вказує на те, що структурна цілісність регіону – основа його сталого існування в ринковому середовищі – виявилася порушеною, а внутрішні механізми функціонування – розбалансованими.

В умовах посилення процесів глобалізації рівень розвитку як кожної держави, так і окремого регіону все більше залежить від їх спроможності реалізувати наявний потенціал з врахуванням стратегічних орієнтирів розвитку. Поглиблення диспропорцій у рівнях ресурсної забезпеченості супроводжується неефективною спеціалізацією регіонів держави, неврахуванням їх потенційних можливостей та специфічних особливостей розвитку, що негативно впливає на стратегію розвитку та стратегічний потенціал регіонів у цілому. У зв'язку з цим актуального значення набувають питання, що пов'язані із розробкою механізму нарощення стратегічного потенціалу регіону [8, с. 473-474].

Складовими елементами механізму нарощення стратегічного потенціалу регіону є його оцінка; визначення системи цілей нарощення стратегічного потенціалу регіону; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії; реалізація стратегії нарощення потенціалу регіону; оцінка реалізації стратегії; контроль за реалізацією стратегії, які за допомогою принципів, методів та інструментів забезпечать вирішення важливих макроекономічних завдань. У цьому зв'язку заслуговує на увагу типологія стратегій нарощення потенціалу регіонів держави на основі рівня ресурсної забезпеченості, рівня та ефективності спеціалізації, що дозволило виділити чотири групи регіонів (таблиця 1).

У сучасних умовах розвитку процесів інтеграції, глобалізації, взаємного переплетення та проникнення не тільки національних, але й регіональних економічних систем комплексне дослідження регіональної конкурентоспроможності України на міжнародній арені, її трансформацій є вкрай важливим як у теоретичному, так і в прикладному плані. З нашої точки зору, комплексну оцінку трансформації регіональної конкурентоспроможності слід проводити за певним алгоритмом узгоджених між собою дій, які систематизовані за блоками і включають, зокрема, підготовчий блок, основну частину дослідження та результативний блок з елементами прогнозування подальшого розвитку регіональної системи та рівня її конкурентоспроможності.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що серед ризиків сучасного етапу глобалізації для економічного розвитку України та її регіонів слід назвати:

- загострення міжнародної конкуренції за фактори виробництва;
- зростання конкуренції з боку виробників країн, що розвиваються, на ринках товарів з низьким вмістом доданої вартості;
- посилення міжнародної конкуренції у сфері інноваційних та інтелектуальних ресурсів для створення національних конкурентних переваг;
- зростання взаємозалежності національних (та регіональних) фінансових ринків;
- зростання впливу спекулятивних валютних та фінансових потоків па кон'юнктуру національного ринку;
- збільшення «економічного тиску» ТНК на національних товаровиробників, посилення монополізації світових товарних ринків, підвищення впливовості ТНК;

- зростання ризиків загрози національній економічній безпеці країни тощо [9, с. 220-221].

Таблиця 1.
Типологія стратегій нарощення потенціалу регіонів України

Регіони	Вид стратегії
Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Харківська області	Стратегія міжрегіональної інтеграції
АР Крим, Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Полтавська області та м. Київ	Стратегія нарощення ресурсної забезпеченості
Рівненська, Херсонська, Хмельницька області	Інноваційна стратегія
Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Одеська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Севастополь	Стратегія підвищення ефективності спеціалізації регіону

Джерело: Складено автором на основі [10, с. 52-55].

Суттєвими є регіональні диспропорції між показниками валового регіонального продукту у розрахунку на душу населення, що мають тенденцію до подальшого зростання (таблиця 2). Як бачимо, у м. Києві валовий регіональний продукт у п'ять-шість разів перевищує аналогічний показник у таких областях, як Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Чернівецька, Чернігівська, Тернопільська. За цим же показником у три рази і більше становить розрив між м. Києвом та рештою регіонів країни.

Характерною ознакою розвитку більшості національних економік на сучасному етапі є посилення його нерівномірності, яка проявляється на різних рівнях – міжнародному (міжкрайовому), всередині окремих країн, на рівні окремих регіонів країни.

Територіальна нерівномірність виступає потужним чинником, що зумовлює суттєві зміни у розвитку всіх сфер життя суспільства, істотно впливає на ефективність функціонування національних економік в цілому та на формування міжнародних економічних відносин. Наслідком нерівномірності економічного розвитку дуже часто є порушення пропорційності та виникнення проблемних ситуацій в окремих частинах (регіонах) національної економіки. На рисунку 1 наведено комплекс заходів, спрямованих на стимулювання розвитку українських регіонів.

Неоднозначне трактування регіональних диспропорцій значно ускладнює виявлення причин, що зумовлюють їх виникнення. Внаслідок цього обмежуються можливості щодо здійснення класифікації та кількісної оцінки рівня диспропорційності розвитку національної економіки та, найголовніше, гальмується процес розроблення рекомендацій та заходів щодо зменшення їх негативного впливу. Необхідність виявлення та аналізу територіальних пропорцій зумовлена, насамперед, тим, що саме за їх допомогою можливе визначення рівня господарського розвитку всієї системи регіонів країни та співвідношень між регіонами, а також масштабів і характеру регіональних та міжрегіональних виробничих зв'язків. Економічна сутність територіальної пропорційності полягає в регіональному розподілі сукупної суспільної праці, що забезпечує постійне підвищення ефективності громадського виробництва.

Таблиця 2.

Валовий регіональний продукт, середньомісячна оплата праці та витрати населення у розрахунку на одну особу у 2010 році

Регіони	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну людину, грн.	у відсотках до середньоукраїнського рівня	Середньомісячна оплата праці у розрахунку на одного працівника, грн.	у відсотках до середньоукраїнського рівня	Витрати на населення у розрахунку на одну людину, грн. (III квартал 2010 р.)	у відсотках до середньоукраїнського рівня
Україна	19951	100	2239	100	4465,3	100
АР Крим	14438	72,3	1991	88,9	4227,5	103,6
Вінницький	12496	62,3	1782	79,6	3459,2	77,5
Волинський	11787	59	1692	75,6	3764	84,3
Дніпропетровський	27973	140,2	2369	101,3	4467,6	100,1
Донецький	23402	117,2	2549	113,8	4144,2	92,8
Житомирський	11518	57,7	1785	79,7	3420,2	76,6
Закарпатський	10055	50,4	1846	82,4	3323,7	74,4
Запорізький	20788	104,2	2187	97,6	4564,3	102,2
Івано-Франківський	12495	62,6	1927	86,1	3414,4	76,5
Київський	20593	103,2	2295	102,5	3906	87,5
Кіровоградський	13256	66,4	1815	81,1	3492,8	78,2
Луганський	16781	84,1	2271	101,4	3510,4	78,6
Львівський	14129	70,8	1942	86,7	3728,3	83,5
Миколаївський	17186	86,1	2122	94,8	4025,3	90,1
Одеський	20365	102,1	2046	91,4	5077,4	113,7
Полтавський	22603	113,3	2102	93,9	3999,3	89,6
Рівненський	11843	59,4	1960	87,5	3126	70
Сумський	16827	84,3	1866	83,3	3340,7	74,8
Тернопільський	10306	51,7	1659	74,1	2986,9	66,9
Харківський	21387	107,2	2060	92	4961,6	111,1
Херсонський	12264	61,7	1726	77,1	3762,7	84,3
Хмельницький	11875	59,5	1789	79,8	3481,3	78
Черкаський	14553	72,9	1835	81,9	3581,6	80,2
Чернівецький	9382	47	1712	79,1	3352,1	75,1
Чернігівський	13584	68	1711	76,4	3069,5	68,7
Київ	61592	308,7	3431	153,2	12248,8	274,3
Севастополь	16592	83,2	2167	96,8	6210,9	139,1

Складено на основі: [Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України, с. 203, 204, 350, 353 та даними офіційного сайту Держстату України].

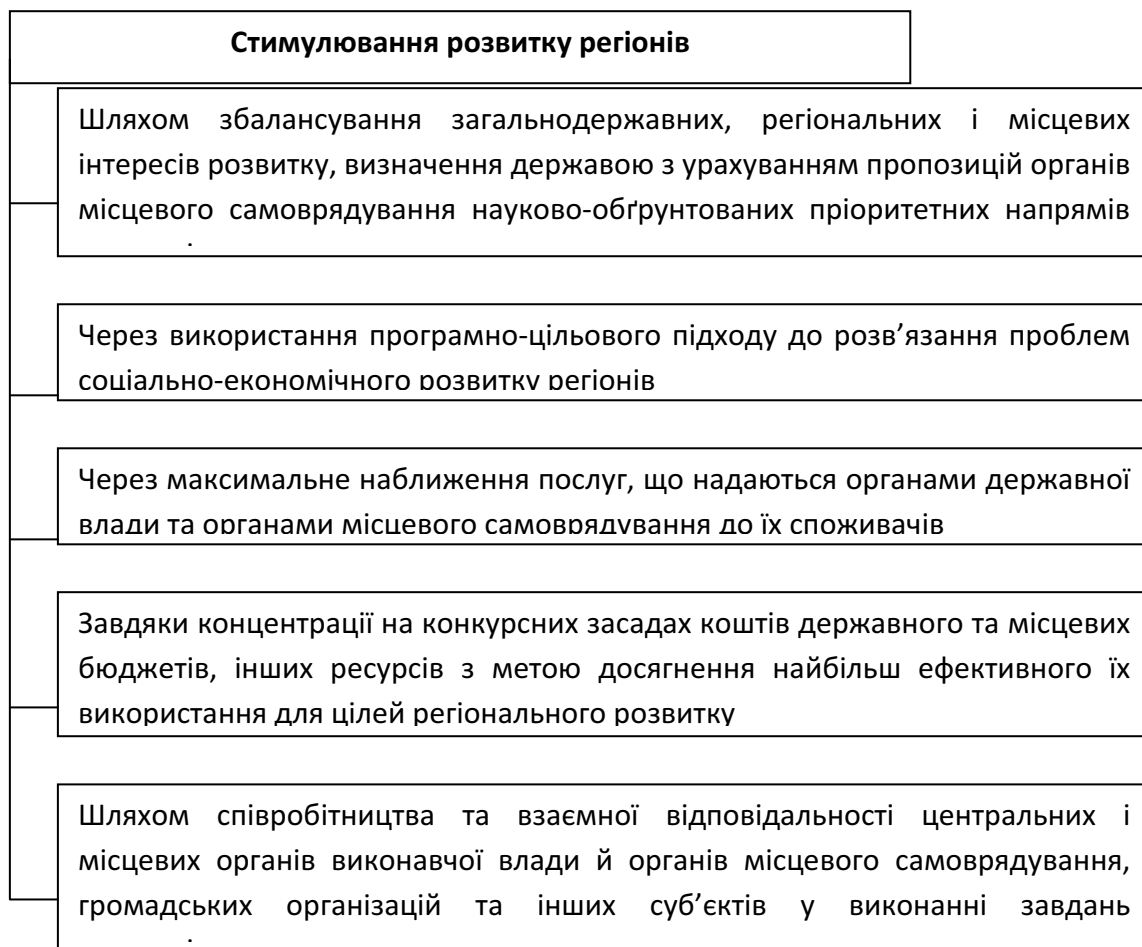


Рис. 1. Напрями та інструменти стимулювання розвитку регіонів
Складено автором самостійно.

При цьому необхідно систематично аналізувати територіальні пропорції, що формуються, з метою своєчасного запобігання можливості виникнення диспропорцій у регіональному розвитку народного господарства, планомірної підтримки та покращення його територіальної пропорційності. Доцільно виокремити шість основних класифікаційних груп територіальних пропорцій: регіональний розподіл природного комплексу, соціально-економічні регіональні пропорції, територіальні пропорції енергетичного комплексу, територіальні пропорції промисловості, територіальні пропорції агропромислового комплексу, територіальний розподіл транспортного комплексу [11, с. 20-22].

Диспропорції свідчать про порушення балансу у розвитку секторів економіки. При цьому розвиток одних економічних процесів відбувається за рахунок інших. У масштабах всієї економіки це може проявлятися у тому, що внаслідок порушення пропорційності в рамках певного регіону відбувається прискорений розвиток іншого (наприклад, за рахунок перетоку робочої сили чи капіталу) [13, с. 57-58].

Висновки. Таким чином, проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що кризові наслідки трансформаційних перетворень у регіонах України обумовлюють пріоритетні завдання просторового розвитку з метою врівноваження пропорцій регіональних процесів. Питання необхідності формування механізму регулювання регіонів України зумовлюють доцільність розробки його методологічного та методичного забезпечення на основі об'єктивної оцінки проблемності регіонів за певною сукупністю ознак, розробки нових принципових підходів до виявлення існуючих резервів прискореного розвитку еко-

номіки регіонів. У цьому зв'язку можна стверджувати, що широкий спектр проблем державної регіональної політики має бути предметом подальших системних наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Скарга М. Коригування відмінностей у соціально-економічному розвитку територій / М.Скарга, Б.Шелегеда, Р.Баєвська // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 77-87.
2. Григорьев Л. Политика регионального развития / Л.Григорьев, Н.Зубаревич, Ю.Урожаева. Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса. Ч. 2. – М.: Экон-Информ, 2009. – 365 с.
3. Пилипів В.В. Управління відтворенням територіальних економічних систем у фінансовому просторі / В.В. Пилипів. – К.: РВПС України НАН України, 2011. – 400 с.
4. Мазур А.Г. Науково-теоретичні засади формування та розвитку вітчизняної регіоналістики / А.Г. Мазур // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 139-145.
5. Голікова Т.В. Регіональний аспект структурних змін / Структурні зміни та економічний розвиток України / Т.В. Голікова / [Геець В.М., Шинкарук Л.В., Артёмова Т.І. та ін.]; за ред. Л.В.Шинкарук. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2011. – 696 с.
6. Тонышева Л. Социально ориентированная экономика региона: оценка уровня и приоритетов развития / Л.Тонышева, Ю.Трофимова // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №1. – С. 55-59.
7. Маргасова В.Г. Теоретико-методологічні основи забезпечення економічної безпеки регіону / В.Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №10. – С. 186-193.
8. Герасимчук З.В. Теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону / З.В.Герасимчук, В.Г. Поліщук // Регіональна економіка. – 2011. – №4. – С. 469-483.
9. Исмаилов Т. Стратегии развития регионов и европейский выбор России / Т. Исмаилов // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2011. – №4. – С. 219-221.
10. Державне управління регіональним розвитком України / За заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
11. Оксенюк К.І. Кластерна модель нарощення стратегічного потенціалу регіону / К.І. Оксенюк // Економічний форум. – 2011. – №2. – С. 19-29.
12. Полтерович В.М. Региональные институты модернизации / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2011. – №4. – С. 8-19.
13. Тищенко О.П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія визначення та оцінка / О.П. Тищенко // Економічна теорія. – 2011. – №4. – С. 55-64.
14. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління: теоретико-методологічний аналіз / Р.В. Войтович. – К.: НАДУ, 2007. – 640 с.

Овчарова Л.П. , Бодєко В.П.** , Охріменко Н. О.****

ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА БОЛГАРІЄЮ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглядаються тенденції, проблеми та перспективи зовнішньоторговельних зв'язків України та Болгарії.

Ключові слова: зовнішньоторговельні зв'язки, структура зовнішньої торгівлі, експорт, імпорт, диверсифікація.

В статье рассматриваются тенденции, проблемы и перспективы внешнеторговых связей Украины и Болгарии.

Ключевые слова: внешнеторговые связи, структура внешней торговли, экспорт, импорт, диверсификация.

The article examines trends, problems and prospects of foreign trade of Ukraine and Bulgaria.

Key words: foreign trade relations, the structure of foreign trade, exports, imports, diversification.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки й світогосподарських зв'язків для багатьох країн, у тому числі й для України, актуальним є дослідження перспективних напрямків зовнішньоекономічних відносин з урахуванням тенденцій розвитку реалізації міжнародної економічної інтеграції.

Процеси поглиблення й розширення європейської інтеграції в рамках Євросоюзу (ЄС) змушують по-новому поглянути на торгово-економічні відносини України як з європейським інтеграційним блоком у цілому, так і з окремими країнами-членами ЄС.

Розвиток цих процесів позначається на ефективності функціонування європейської інтеграційної моделі та впливає на вибудовування сучасних зовнішньоекономічних зв'язків з Євросоюзом.

У цій ситуації вироблення програми «стратегічного партнерства» між Україною та країнами ЄС стає одним із ключових напрямків у зовнішньоекономічній і торговельній політиці України, що відображається в основних зовнішньополітичних документах нашої держави.

Відносини України та ЄС, у значній мірі, ґрунтуються на положеннях Угоди про партнерство та співробітництво, яка набула чинності в 1998 році. Ця угода регулює політичні, економічні й культурні відносини України та ЄС, і є правовою основою двосторонньої торгівлі. Однією з головних цілей цієї угоди є сприяння торгівлі й залученню інвестицій, а також розвитку економічних відносин між Україною і ЄС.

* науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

** молодший науковий співробітник Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва

*** економіст Національного банку України

Новим етапом у розвитку договірних відносин між Україною і Євросоюзом є підготовка до парафування положень Угоди щодо створення зони вільної торгівлі.

Економічні реформи в Україні, прагнення до більш конструктивної зовнішньоекономічної взаємодії з учасниками єдиного європейського ринку роблять актуальною проблему оцінки сучасного стану зв'язків як з Євросоюзом, так і українсько-болгарських двосторонніх зв'язків.

Україна зацікавлена у використанні зовнішньоекономічних зв'язків з Болгарією для структурної перебудови національної економіки й підвищення її ефективності в процесі більш дієвого включення країни в систему міжнародного поділу праці (МПП).

Актуальність розвитку й підтримки Україною зовнішньоторговельних відносин зводиться до головного питання, які ринки вважати пріоритетними і сприятливими сьогодні, а також вихід, на які є стратегічно важливим. Якісні зміни в детермінантах, що впливають на рішення в сфері визначення стратегічних ринків, можуть принести не тільки економічні, але й політичні дивіденди.

Безумовно, до таких ринків для України відноситься ринок Болгарії, який є одним з елементів підвищення конкурентоспроможності українських товарів не тільки на ринку окремої країни, але й на ринках Євросоюзу в цілому.

Зростання впливу інтеграційних процесів на розвиток економік різних країн і світову економіку в цілому зумовили значний інтерес до проблем економічної інтеграції на європейському просторі з боку відомих вчених та експертів.

Аналіз досліджень та публікацій. В українській, європейській економічній літературі досить широко висвітлюються взаємний вплив економік країн-членів ЄС, а також вплив на економіки країн, з якими співробітничає Євросоюз.

Так, в працях відомих російських учених-економістів з питань міжнародної економічної інтеграції й торгівлі: Сафонова І., Бусигіної І., Гутника В., Хесина Є., Борко Ю., Волкова В., Капусткина В., Кузнєцової Н., Линдерт П., Соколовської О., Черкасова М., а також українських фахівців Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України: Білоруса О., Новицького В., Пахомова Ю., Плотнікова О., Сіденка В., Філіпенка А., Шниркова О. досліджено процеси європейської інтеграції й зовнішньоекономічних зв'язків країн СНД з країнами Євросоюзу [1].

Однак, питання участі України в системі міжнародних економічних відносин країн не повною мірою розкрито у наукових дослідженнях. Так, з об'єктивних причин, акцент у вітчизняній літературі ставиться, в більшій мірі, на еволюцію ЄС і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з найбільшими країнами учасницями, і в меншій на аналізі основних напрямків зовнішньої торгівлі між окремими країнами Євросоюзу, в тому числі з Болгарією та на ефективності використання українського експортного потенціалу.

У європейській економічній літературі в основному вивчаються тенденції й темпи розвитку болгарської та української економік, теоретичні аспекти даної тематики, питання інтеграції інших країн Європи в ЄС, однак такі важливі питання як розробка ефективних механізмів залучення й використання іноземних інвестицій не знайшли відображення. На жаль, залишилися не дослідженими як у вітчизняній, так і в західній літературі питання щодо можливості активізації інтеграції України з країнами ЄС через співробітництво з Болгарією, щодо механізмів залучення й ефективного управління українсько-болгарськими інвестиціями з урахуванням особливостей економічного зростання обох країн.

З огляду на це, дослідження стану зовнішньоекономічних зв'язків України та Болгарії є актуальним. Україна зацікавлена в максимальній реалізації потенціалу партнерства

у відносинах з Болгарією, що обумовлено географічними, геополітичними, історичними й іншими факторами.

Болгарія традиційно є одним з імпортерів українських товарів. З іншого боку, Болгарія є членом ЄС, що дає можливість Україні знаходити шляхи виходу на ринки Європи. Таким чином, вибудовуючи ефективні торгово-економічні відносини з Болгарією, Україна пришвидшує розвиток економічних відносин з Євросоюзом.

В зв'язку з цим важливо проаналізувати стан двосторонніх економічних відносин між Україною й Болгарією, оцінити українсько-болгарські інвестиційні та торговельні зв'язки й можливі шляхи їх розширення; визначити пріоритетні напрямки співробітництва. Розробка цих напрямків надалі може створити основу для зміцнення позицій України в третіх країнах.

Мета статті: визначити основні тенденції зовнішньоторговельного співробітництва України та Болгарії в сучасних умовах, обґрунтувати перспективи торговельних й інвестиційних відносин в посткризовий період, а також розробити практичні рекомендації щодо найбільш ефективних напрямків розширення українсько-болгарських економічних взаємовідносин.

Економічна оцінка особливостей інвестиційних і торгово-економічних відносин нашої країни з Болгарією дасть можливість українським підприємствам, фірмам, організаціям визначити перспективність і економічний ефект від участі в тих або інших проектах торгово-економічної кооперації з болгарськими партнерами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна після отримання статусу незалежної держави перейшла в нову фазу розвитку й стала грати важливу роль у міжнародних економічних відносинах. Істотно збільшилися річні темпи експорту – імпорту, зросла частка участі України у світових потоках зовнішньої торгівлі, в інвестиційній сфері.

Економічна оцінка товарної структури зовнішньої торгівлі України та Болгарії свідчить про зростання товарних потоків з обох країн. За десять років співробітництва обох держав експорт товарів з України збільшився більш як в 2,7 разів, експорт з Болгарії – в 4,6 разів (див. табл. 1).

Таблиця 1.
Зовнішня торгівля товарами України та Болгарії за 2002-2011 рр. [2].

Показники	Роки								Зміна 2011/2002
	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
	млн. дол. США								%
Експорт	274,2	543,5	595,7	554	1105,9	395,5	450,9	755,4	275,5
Імпорт	58,4	108,7	130,4	169,6	239,4	151,8	218	269,6	461,6
Сальдо	215,8	434,8	465,3	384,4	866,5	243,7	232,9	485,8	225,1

Україна має позитивне сальдо в торгівлі товарами з Болгарією, яке в 2011 р. порівняно з 2002 р. збільшилося більш як в 2,2 рази і складало 485,8 млн. дол.

Найбільші обсяги експорту товарів до Болгарії були в 2008 році – 1,1 млрд. дол. США. Сьогодні обсяги експорту значно скоротилися. Так, за даними Держкомстату за січень-лютий 2012 р. порівняно з відповідним періодом 2011 р. експорт до Болгарії скоротився більш як на 40%, в той же час імпорт зріс в 1,7 разів, торгівельне сальдо склало 47,6 млн. дол. [3].

Слід зауважити, що річні дані про обсяги торгівлі можуть змінитися. Так, за інформацією Держкомстату за період із січня по грудень 2011 р. обсяги експорту товарів в Бол-

гарію порівняно з 2010 р. зросли на 67,7% і склали 755,4 млн. дол. По окремим товарним групам, таким як добрива експорт збільшився більш як в 10 разів; чорні метали, залізничні локомотиви – в 2 рази; значно скоротився експорт електричних машин та засобів наземного транспорту.

В загальному обсязі українського експорту до Болгарії переважну частину складають: палива мінеральні, нафта й продукти її перегонки – 25,9%, чорні метали й вироби з них – 61,2%; залізничні локомотиви – 2,1% (див. табл. 2) [2].

Слід звернути увагу, що по окремим товарним позиціям Болгарія має позитивне торговельне сальдо. Основу товарного експорту Болгарії складають: фармацевтична продукція – 24%, палива мінеральні, нафта й продукти її перегонки – 22,6%, машини та обладнання – близько 14%, пластмаси й полімерні матеріали – 5,8%.

В 2011 році експорт товарів з Болгарії в Україну збільшився на 23,7%, а по окремим товарним групам, таким як чорні метали, електричні машини та засоби наземного транспорту – більш як 1,5 рази, котли та машини – в 1,7 разів (див. табл. 2).

Таблиця 2.

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України з Болгарією за січень-грудень 2011 р. [2].

Код і назва товарів	Вартість, тис. дол.			Структура, в % до загального обсягу		Зміна, в % до 2010 р.	
	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Всього	755413,8	269654,6	485759,2	100	100	167,7	123,7
09 кава, чай	0,1	7 378,90	-7 378,80	0	2,7	-	131,6
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-	10 342,70	-10 342,70	-	3,8	-	185,3
27 палива мінеральні; нафта й продукти її перегонки	195443,1	60 820,70	134 622,50	25,9	22,6	132,8	129,1
30 фармацевтична продукція	414,3	64269	-63 854,60	0,1	23,8	147,7	118,8
31 добрива	14 408,80	-	14 408,80	1,9	-	1 133,60	-
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	126,7	7 181,50	-7 054,80	0	2,7	23,7	60,1
39 пластмаси, полімерні матеріали	2 437,20	15 567,20	-13 130,00	0,3	5,8	121,3	90,6
72 чорні метали	462 664,70	16 835,20	445 829,60	61,2	6,2	212,3	147,9
73 вироби з чорних металів	13 145,80	2 275,50	10 870,30	1,7	0,8	263,7	164,4
84 реактори ядерні, котли, машини	8 148,00	23 583,20	-15 435,20	1,1	8,7	89,7	169,5
85 електричні машини	3 962,30	13 601,90	-9 639,60	0,5	5	14,2	156,8
86 залізничні локомотиви	15 884,40	-	15 884,40	2,1	-	199,8	-
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	920,3	1 310,00	-389,7	0,1	0,5	76,9	154,2

На підставі проведеного аналізу, можемо стверджувати, що український експорт до Болгарії характеризується низьким рівнем диверсифікації, так в 2011 р. на 2 товарні позиції припадало більш як 87% експорту, у той час як основну частину в експорті Болгарії в Україну (близько 53%) складає фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали та складне машинне устаткування (див. табл. 2).

У цілому можна відзначити, що товарна структура експорту залишається незбалансованою, характеризується сировинною направленістю, вкрай низькою часткою високотехнологічного експорту та товарів машинобудування. У зв'язку із цим необхідно вжити заходів по частковому заміщенню традиційних товарних груп на високотехнологічну продукцію.

Суттєве значення в зовнішньоторговельних відносинах обох країн має торгівля послугами, про що свідчать дані наведені нижче: в 2011 р. українською стороною було надано послуг на 37,8 млн. дол., що на 25% більше ніж в 2010 р. Однак, необхідно відзначити, що у докризовий період: у 2008 р. експорт послуг складав – 48,4 млн. дол. (див. табл. 3).

В зовнішній торгівлі послугами Україна також має позитивне сальдо, яке в 2011 р. складало 17,4 млн. дол.

Таблиця 3.
Зовнішня торгівля послугами України та Болгарії за 2005-2011 рр. [2].

Показники	Роки							Зміна	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2005	2011/2010
	<i>млн. дол. США</i>							<i>в %</i>	
Експорт	32,3	35	41,9	48,4	30,7	30,1	37,8	117	125,6
Імпорт	10,4	17,3	23,9	32,3	19,1	17,5	20,4	196,1	116,6
Сальдо	21,9	17,7	18	16,1	11,6	12,6	17,4	79,0	138,1

Оцінка даних про зовнішню торгівлю послугами за 1 півріччя 2011 р. показала, що в структурі послуг, які були надані Болгарії найбільшу питому вагу займають транспортні послуги – 65,1%, з них майже 61% – послуги морського транспорту, 17,3% – повітряного транспорту, на комп'ютерні послуги припадає – 20,9% (див. табл. 4).

Аналіз структури послуг, що були надані Україні болгарською стороною у 1 півріччі 2011 р., свідчить, що на транспортні послуги припадає – 43,6%, на подорожі – 14,9%, на операційний лізинг – 29% (табл. 4). Значні обсяги послуг здійснювалися морським вантажним транспортом – 2,7 млн. дол., повітряним транспортом – 1,5 млн. дол.; більш як в три рази зросли туристичні послуги – до 1,7 млн. дол.; по операційному лізингу було надано послуг більш ніж на 3,2 млн. дол.

Таблиця 4.
Зовнішня торгівля послугами України та Болгарії в 1 півріччі 2011 р. [2].

	Експорт послуг			Імпорт послуг		
	<i>тис. дол. США</i>	<i>в % до 1 півріччя 2010 р.</i>	<i>в % до загальної підсумку розділу</i>	<i>тис. дол. США</i>	<i>в % до 1 півріччя 2010 р.</i>	<i>в % до загальної підсумку розділу</i>
Всього	17908,3	146,9	100	11148,3	213,6	100
<i>у тому числі</i>						
Транспортні послуги	11650,3	112,3	65,1	4838,9	146,7	43,4
<i>Морський транспорт</i>	7069,5	99,2	60,7	2965,3	110,3	61,3
<i>вантажний</i>	825,7	131,9	11,7	2728	112,6	92

	Експорт послуг			Імпорт послуг		
	тис. дол. США	в % до 1 півріччя 2010 р.	в % до загально го підсумку розділу	тис. дол. США	в % до 1 півріччя 2010 р.	в % до загально го підсумку розділу
Повітряний транспорт	2011,8	243,6	17,3	1506,3	318,8	31,1
пасажирський	1993,1	245,6	99,1	256,2	1271,3	17
інше	18,8	129,9	0,9	1250,1	276,4	83
Залізничний транспорт	415,4	96,7	3,6	166,7	651,8	3,5
пасажирський	103,9	83,2	25	28,5	125,7	17,1
інше	300,1	121,1	72,3	138,3	4719,1	82,9
Інший транспорт	2153,6	108,2	18,5	200,7	178,9	4,2
Подорожі	592,3	86,6	3,3	1665,2	322,7	14,9
Комп'ютерні послуги	3740,5	—	20,9	21	—	0,2
Інші ділові послуги	100,7	107,3	0,6	3228,5	—	29
операційний лізинг	33,8	1445,3	33,6	3228,5	—	100
Різні ділові, професійні й технічні послуги	1442,2	236,4	8,1	613,8	91,4	5,5

В перспективі тенденція до збільшення обсягів з надання транспортних послуг, послуг в сфері туризму, різних ділових послуг збережеться, оскільки і Україна, і Болгарія мають значний потенціал розвитку.

Україна входить до сфери інтересу інвесторів із країн ЄС як держава з високими технологічним потенціалом, потенційно містким ринком збуту, розвинутою промисловою інфраструктурою та вигідним географічним розташуванням. Відносно співробітництва Болгарії та України в інвестиційній сфері, слід відзначити трьохкратне зростання за роки співробітництва: на початок 2011 р. прямі іноземні інвестиції (ПІІ) з Болгарії досягли 18,5 млн. дол. США, а на кінець року – 23 млн. дол. (див. табл. 5 та 6).

Водночас, на думку експертів, дані офіційної статистики реально не відображають дійсний стан інвестиційного співробітництва, оскільки часто інвестиції «де-факто» здійснюються болгарськими або українськими фірмами, але «де-юре» – компаніями, зареєстрованими в офшорних зонах.

Таблиця 5.
Прямі іноземні інвестиції з Болгарії в Україну [4].

1996	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
на початок року; млн. дол. США									
6,4	10,7	12,7	14,2	12,4	15,5	17,6	20	18,3	18,5

Значні обсяги болгарських прямих інвестицій в Україні сконцентровано в промисловості – 10,4 млн. дол., що складає 45,3% від загального обсягу ПІІ. Інвестори з Болгарії вкладають капітал як у добувну промисловість, так і в обробну. У добувну промисловість інвестовано 5,4 млн. дол., що становить 23,6% від загальної суми інвестицій у промисловість.

Основними галузями обробної промисловості, в яких зосереджені болгарські інвестиції в Україні є: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 1,9 млн. дол.; хімічна і нафтохімічна промисловість – 1,8 млн. дол. В оптовій торгівлі й посередництві в оптовій торгівлі зосереджено 2,4 млн. дол., що складає 10,3% від загального обсягу ПІІ.

Слід зазначити, що на кінець 2011 р. більш ніж в 4,7 рази збільшилися інвестиції в додаткові транспортні послуги й допоміжні операції, досягнувши 4,7 млн. дол. (20,7% від загального обсягу ПІІ).

В організаціях, які здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцями акумульовано майже 2,6 млн. дол. болгарських інвестицій, що складає 11,3% від загального обсягу ПІІ. Незначні обсяги ПІІ вкладені в сільське господарство й будівництво (див. табл. 6).

Про підвищення зацікавленості до України з боку провідних інвесторів з Болгарії свідчать той факт, що на початок 2010 р. в Україні діяло 200 підприємств за участю болгарського капіталу й 67 представництв болгарських компаній. Найбільше вкладення болгарського бізнесу в Україні – будівництво заводу з виробництва піску. Компанія Kaolin вклала в підприємство 15 млн. дол. і планує здійснити новий проект в Україні, який передбачає інвестування 1 млн. дол. США на першому етапі у розробку родовища кварцового піску у Запорізькій області.

Таблиця 6.
Прямі іноземні інвестиції з Болгарії в економіку України
за видами економічної діяльності в 2011 р. [4].

Іноземні інвестиції				
	01.01.2011 р.		31.12.2011 р.	
	тис. дол. США	в % до загальног о підсумку	тис. дол. США	в % до загального підсумку
Всього	18787,4	100	22968,1	100
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	229,2	1,2	228,9	1
Промисловість: у т.ч.	10158,2	54,1	10408,7	45,3
Добувна промисловість	5448,2	29	5430,3	23,6
Обробна промисловість	4710	25,1	4978,4	21,7
– виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	1802	9,6	1942,5	8,5
– хімічна й нафтохімічна промисловість	1831,8	9,8	1825,5	9,8
Будівництво	452,3	2,4	451,6	2
Торгівля автомобілями й мотоциклами, їхнє технічне обслуговування й ремонт	2773,8	14,8	2764,5	12
Оптова торгівля й посередництво в оптовій торгівлі	2378,1	12,7	2373,1	10,3
Діяльність транспорту й зв'язку	1251,2	6,7	4979,4	21,7
Додаткові транспортні послуги й допоміжні операції	995,4	5,3	4722,6	20,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	2596,5	13,8	2595,8	11,3

Компанія «Пріста ойл» здійснила реалізацію інвестиційного проекту на території Одеського морського торговельного порту, загальна сума інвестицій болгарської компанії оцінюється в 6 млн. дол. США та планує другий великий інвестиційний проект зі створення національної системи для збору відпрацьованих промислових мастил з подальшою їхньою переробкою.

Болгарські підприємці, які очолюють підприємства текстильної промисловості, планують здійснити інвестиції у швейне виробництво в районах Одеської області, в яких компактно проживають етнічні болгари.

Представники болгарського бізнесу повинні враховувати, що найбільш привабливими секторами для іноземних інвесторів в Україні в перспективі буде: інфраструктура, порти, модернізація мережі газопроводів і будівництво терміналів для зжиженого газу, сільське господарство, машинобудування, туризм і торгівля. Значних інвестицій в Україні потребує сектор енергетики та сектори, пов'язані з підвищенням енергоефективності, харчова та легка галузі промисловості. Традиційно значний інтерес представлятиме недостатньо розвинутий фінансовий сектор, особливо в частині небанківського сектора – страхові компанії, пенсійні фонди.

Аналіз зовнішньоторговельного співробітництва в інвестиційній сфері України і Болгарії показав, що найбільш важливими сферами вкладання капіталу з боку болгарських підприємців є транспортні послуги, добувна галузь та обробна, тобто значні обсяги болгарського капіталу концентруються в галузях з низькою доданою вартістю. Надходження ПП в ці галузі не сприяє технологічному оновленню підприємств реального сектора.

Болгарський ринок для українських інвесторів, також є привабливим. Так, українці проявляють зацікавленість у придбанні нерухомості в Болгарії: з 15 мільйонів євро українських інвестицій в Болгарію за останнє десятиліття 10 мільйонів євро припадає на об'єкти нерухомості.

За даними аналітиків, в Болгарії зареєстровано більш як 6 представництв українських установ, фірм та компаній, зокрема «Аеросвіт», «Українське дунайське пароплавство», представництво «Укрзалізниці», поромної переправи «Іллічівськ-Варна» тощо; діє 270 спільних підприємств за участю українського капіталу [5].

Прикладом є успішно працюючий на території Болгарії металургійний комбінат «Промет Стіл» за участю компанії з українським капіталом «Метінвест», що виробляє сортовий і фасонний прокат, використовуючи для свого виробництва українську сировину; продукція якого продається на ринку Болгарії, а також прилеглих країн Південно-Східної Європи.

В Болгарії успішно працює українсько-болгарське СП «Евіфрусіч», яке в рамках контракту на суму 30 млн. євро поставляло свою продукцію для модернізації газокompресорних станцій «Кардам» та «Лозенец».

Кіровоградське НВО «Радій» в рамках контракту на суму 67,7 млн. євро закінчило модернізації систем безпеки 5 та 6 блоків АЕС «Козлодуй» з використанням українського обладнання, що свідчить про реальну можливість нарощування експорту високотехнологічної продукції до Болгарії.

Наступні 10 років пріоритетом для Болгарії буде розбудова інфраструктури, розвиток туристичної галузі, розвиток біоземлеробства, виробництво продуктів харчування, інформаційно-комунікаційні технології, індустрія здоров'я людини.

Для збільшення обсягів взаємної торгівлі необхідно докласти зусиль, спрямованих, з одного боку, на диверсифікацію торгівлі, а з іншого – лобіювання української продукції: машинобудування, металокопункції, труб для спорудження інфраструктурних проектів в Болгарії.

Суттєвим фактором збільшення обсягів взаємного товарообігу може бути просування через болгарський ринок – на ринки третіх країн, з якими Болгарія має режим вільної торгівлі, високотехнологічної продукції українського машинобудування, авіаційної та суднобудівної галузей, організація спільного виробництва, кооперація у виробництві та постачанні комплектуючих. Резервом нарощування товарообігу може стати співробітництво у військово-технічній галузі, зокрема, можливість постачання до Болгарії окремих видів української спецпродукції, яка відповідає стандартам НАТО, а також «ноу-хау» у цій сфері, можливе спільне виробництво цієї продукції на підприємствах ОПК України та Болгарії.

З огляду на можливості активізації двосторонніх зв'язків, можлива участь провідних українських виробників у проєктах, які здійснюються в Болгарії із залученням коштів міжнародних фінансових установ по модернізації болгарського енергетичного комплексу, зокрема, теплоелектростанцій, будівництво метрополітену, залізниць, мостів.

Одним з пріоритетних напрямів може бути співробітництво в галузі машинобудування. Українські виробники сільськогосподарської техніки для обробки ґрунтів можуть поставляти на аграрний ринок Болгарії свою продукцію.

Підприємства України можуть здійснювати поставки обладнання важкого машинобудування для гірничої металургійної та енергетичної галузей промисловості Болгарії. Перспективним може бути спільне виробництво цього обладнання з можливістю його подальшої реалізації як на болгарському ринку, так і на ринках третіх країн.

Досвід українських підприємств по модернізації блоків АЕС свідчить про перспективне співробітництво в галузі енергетики.

Висновки. Вищевикладене свідчить про необхідність пошуку нових форм співробітництва, поступового відходу від класичної торгівлі товарами. В першу чергу, це стосується створення спільних виробничих підприємств як на території України, так і Болгарії з можливістю реалізації продукції на ринках інших країн Євросоюзу.

Для реалізації пріоритетних напрямків зовнішньоекономічної політики необхідно впровадження нових інструментів і документів оперативного управління, а саме: короткострокових програм просування промислового експорту, які визначають ключові напрямки, з урахуванням пріоритетності й специфіки конкретних зарубіжних ринків і потреб вітчизняних експортерів; двосторонніх планів торгово-економічного співробітництва з ключовими країнами-партнерами України, які можна реалізовувати шляхом залученням потенціалу торгпредств України за кордоном.

Необхідно визначити першочергові напрямки зовнішньоекономічної політики (ЗЕП) країни в довгостроковій перспективі; виділяючи пріоритети України стосовно окремих країн і регіонів світу; виокремити адекватні інструменти реалізації ЗЕП; визначити вектори розвитку інститутів ЗЕП й регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Невід'ємною умовою для підвищення конкурентоспроможності українських експортних товарів на ринку ЄС, в тому числі в Болгарії, є розробка програми підтримки несиловинного експорту, яка повинна включати: розвиток експортної інфраструктури, систему податкових преференцій для тих інвестиційних проєктів, реалізація яких дозволить налагодити канали експорту виробленої продукції в країни Євросоюзу.

Необхідно розробити інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір та визначити шляхи й напрямки формування спільної з Євросоюзом інвестиційної стратегії. Інтеграція України в інвестиційно-виробничий комплекс ЄС, через створення системи спільних координаційних програм, організаційних і фінансово-кредитних інститутів, участь в галузевих, регіональних і інноваційних програмах ЄС, налагодження вза-

ємних інвестиційних потоків, дозволить знайти Україні власну нішу в європейському інвестиційному просторі, і тим самим, сформувавши поле національних інвестиційних пріоритетів.

При розробці конкретних механізмів реалізації зовнішньоекономічної й інвестиційної політики, а також адаптації українських законів до європейських норм наша країна могла б мати всі підстави для більш тісного економічного партнерства як з Євросоюзом так і з Болгарією.

Для досягнення поставлених цілей, урядам України і Болгарії необхідно вести активний діалог з потенційними інвесторами, найбільш активними політиками й бізнесменами.

Створення Україною зони вільної торгівлі з ЄС і парафування Угоди про асоціацію дасть можливість активізувати економічне співробітництво в рамках стратегії розвитку ЄС, збільшити потоки ПІІ, поліпшити бізнес-клімат, спростити доступ до високих технологій і полегшити вихід вітчизняного бізнесу на ринки країн Євросоюзу.

Список використаних джерел

1. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / О.Г. Білорус. – К.: ІСЕМВ НАНУ, КНЕУ, 2003. – 357 с.; Новицький В.Є., Мартинюк О. В., Руденко Ю. М. Міжнародна економічна діяльність України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.; Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розв'язання: українська модель. Том 1: Глобалізація і економічне розв'язання / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – 376 с.; Світова економіка / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2003. – 582 с.; Геоекономічні сценарії розвитку і Україна: монографія / М.З.Згуровський, Ю.М.Пахомов, А.С.Філіпенко та ін. – К.: ВЦ Академія, – 2010. – 328 с.; Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України. Том 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
2. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2011 рік. – Експрес-випуск. Державна служба статистики України. К. 2012. [Електронний ресурс] – // Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
3. Про соціально-економічне становище України за січень – березень 2012 року. – Державна служба статистики України. К. 2012. [Електронний ресурс] – // Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
4. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності» 2011 р. – Державна служба статистики України. К. 2012. [Електронний ресурс] – // Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
5. <http://www.ukrexport.gov.ua/ukrbul/4296.html>.

УДК 005.942.061.66 [:339.9]

Рак Ю.А.*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій розвитку світового ринку консалтингових послуг. В статті розглядається еволюція консалтингу як виду діяльності. З метою виявлення особливостей світового ринку консалтингових послуг в сучасних умовах проведено його дослідження відповідно до методики М. Портера.

Ключові слова: світовий ринок консалтингових послуг, конкуренція, розвиток, глобалізація.

Статья посвящена исследованию основных тенденций развития мирового рынка консалтинговых услуг. В статье рассматривается эволюция консалтинга как вида деятельности. С целью выявления особенностей мирового рынка консалтинговых услуг в современных условиях проведен его анализ в соответствии с методикой М. Портера.

Ключевые слова: мировой рынок консалтинговых услуг, конкуренция, развитие, глобализация.

The article is devoted to research of the main trends in the global market of consulting services. The article describes the evolution of consulting activity. We also analyze the market of consulting services in accordance with the method of M. Porter. It helps us to detect some features of the world market of consulting services.

Key words: the global market of consulting services, competition, development, globalization.

*«При недостатній опіці занепадає народ,
А при багатьох радниках процвітає»
Книга притч Соломонових, 11-14*

Постановка проблеми. Виграти ринкову боротьбу в межах світового ринку тільки матеріальними ресурсами сучасній компанії стало практично неможливо, оскільки конкурентні переваги сьогодні формуються передусім нематеріальними активами, які забезпечують формування стратегічних компетенцій. Це змушує фірму шукати нові шляхи управління людськими, інформаційними, виробничими та іншими ресурсами. З метою виявлення власних потенційних можливостей та розробки існуючих переваг сучасні фірми все частіше звертаються за допомогою до консалтингових компаній. Консалтингова діяльність давно вийшла за межі конкретної держави. Сучасні глобалізаційні про-

* асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: проф. Гриценко О.Г.

цеси сприяють стрімкому зростанню світового ринку консалтингових послуг, адже консалтинг відіграє непересічну роль в процесі активізації діяльності компаній на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управлінське консультування як важливу сферу економічного життя досліджували такі вчені як: Е. Бейч, П. Блок, М. Зільберман, М. Кубр, Л. Кухлен, К. Левін, Г. Ліппіт, Р. Ліппіт, Д. Майстр, К. Макхем, Ф. Стилль, Ф. Уікхем та інші; серед вітчизняних науковців динамічний розвиток ринку консалтингових послуг на міжнародному рівні розглядали в своїх працях Т. Алієв, О. Амош, В. Верба, В. Давиденко, І. Кацал, Т. Маляренко, О. Марченко, А. Павлуцький, Т. Решетняк та інші.

Метою роботи було виявлення основних тенденцій розвитку світового ринку консалтингових послуг. У запропонованій статті наводяться результати виконаних нами досліджень.

Виклад основного матеріалу. Консалтинг – це вид діяльності, основним завданням якого є аналіз, обґрунтування перспектив розвитку і використання науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з урахуванням предметної сфери та проблем клієнта. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження та прогнозування ринків збуту, руху цін тощо. В основі консалтингової діяльності – розробка і реалізація проектів, пов'язаних з оптимізацією внутрішньої структури фірми-клієнта, налагодженням тісних взаємозв'язків зі споживачами, закріпленням міцної конкурентної позиції на ринку тощо. Продуктом консалтингу як виду діяльності є консалтингова послуга. По суті, консалтингова послуга являє собою інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування. Так само як і фізичні товари, послуги виконують функцію задоволення потреб споживачів.

Консалтинг як важлива сфера економічного життя пройшов тривалий шлях розвитку. З метою виявлення тенденцій розвитку світового ринку консалтингових послуг, коротко розглянемо його еволюцію. На нашу думку, період розвитку консалтингу можна розподілити на кілька основних етапів:

- 1) I Етап – кінець XIX – XX ст.
- 2) II Етап – 20-30-ті рр. XX ст.
- 3) III Етап – 40-60-ті рр. XX ст.
- 4) IV Етап – 60-ті рр. XX ст. – сьогодення

Розглянемо детальніше кожен з етапів.

Кінець XIX – початок XX ст. Ознаменувався появою сформованих консалтингових компаній. У 80-х роках XIX ст. діяли такі легендарні консультанти як Фредерік Тейлор, Тоуерс Перрін та інші. «Дідусем консалтингу» називають Артура Д. Літла, який у 1886 році заснував фактично першу консалтингову фірму [1]. Саме його ім'я пов'язують з розробкою матриці АДЛ/ЛС (матриця Артур Д. Літл), що обґрунтовує стратегічне планування на основі концепції життєвого циклу товару, галузі. 1914 року в Чикаго Едвіном Бузом була створена «Служба ділових досліджень», яка згодом стала всесвітньо відома під назвою «Booz-Allen & Hamilton», і пропонувала клієнтам проведення робіт з підвищення ефективності функціонування промислових фірм. Виникали і інші консалтингові фірми з управління людськими ресурсами, з управління збутом і фінансами.

Другий етап розпочинається у 20-х рр. минулого століття. Кінець 1925 – початок 1926 рр. стали справді знаковими для розвитку консалтингу як окремого виду бізнесу [1]. Саме в цей час Джеймс О. МакКінзі та Ендрю Томас, до яких згодом приєднався Марвін Бауер, заснували спільну компанію, що дала життя компаніям «A.T. Kearney» та легендарній

«McKinsey & Co». Розробки «McKinsey & Co» в галузі практичного консалтингу стали фундаментальними для розвитку консалтингу як науки. Говорячи про конкуренцію на цьому етапі розвитку консалтингу, слід зазначити, що ринкова влада належала крупним фірмам – першопрохідцям консалтингового бізнесу, дрібних консалтингових компаній фактично не існувало [2-4].

Стрибком для розвитку консалтингу стали 30-ті рр. минулого століття. «Велика депресія» сприяла визнанню управлінського консалтингу в усіх промислово розвинених країнах світу. Знецінення грошей, зростання цін, процвітання безробіття – це наслідки економічної дестабілізації. Фірми, відчуючи на собі негативний вплив світової фінансової кризи, намагалися мінімізувати витрати усіма доступними шляхами. Основою консалтингу є, в першу чергу, теоретичні знання та вміння застосовувати їх на практиці. В умовах економічної кризи 30-х рр. особливо відчутною стала відсутність достатньої теоретичної підготовки керівництва переважної більшості компаній, неготовність вчасно змінити напрямки стратегічного розвитку фірм, враховуючи умови діяльності, що виникли як наслідок кризи. Саме тому консалтинг став особливо популярним видом діяльності спочатку в США, а потім і в Європі.

Провідні консалтингові компанії на початку ХХ ст. довели, що криза – це лише черговий етап розвитку людського суспільства, неминучий результат швидкісного прогресу людства. Частково криза вносить елементи регресу, але це явище слід сприймати не як крок назад, а як крок у іншому напрямку.

Після Другої Світової війни розпочався четвертий етап розвитку ринку. Сплеск ділової активності сприяв становленню консалтингу, як офіційно визнаної професії та прибуткового бізнесу. Цей період називають золотою ерою консалтингу. Ринок консалтингових послуг набув ознак ринку з монополістичною конкуренцією. Він характеризується загальним відновленням світової промисловості, фінансової і політичної системи, а також виникненням та закріпленням на ринку більшості провідних консалтингових фірм. В той час управлінське консультування набуло рис ринкової інфраструктури, більшість консалтингових компаній стало спеціалізованими. Характерною рисою управлінського консультування того періоду стала адаптація типових управлінських принципів і методів до потреб конкретних фірм. Саме в цей період виникає концепція реструктуризації бізнесу з метою досягнення синергетичного ефекту, що згодом стала основою однієї з найдорожчих консалтингових послуг.

Починаючи з 60-х рр. (завершальний етап) управлінським консалтингом почали займатися бухгалтерські компанії «Великої вісімки»: Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers and Lybrand; Deloitte Haskings and Sells; Ernst and Whinney; Peat, Marwick, Mitchell; Price Waterhouse; Touche Ross.

На міжнародній арені пальму першості впевнено тримають американські консалтингові компанії. На них припадає близько 50% світового обороту консалтингових послуг.

Професійні консалтингові асоціації набули значної популярності. В різний час подібні міжнародні об'єднання було створено у 47 країнах світу, серед них: Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки і управління (FEAKO), Асоціація менеджмент-консалтингових фірм (АМКФ), Європейський фонд розвитку менеджменту (EFMD), Асоціація розвитку менеджменту країн Центральної та Східної Європи (СЕЕ-MAN), Американська асоціація менеджменту (АМА), Всеяпонська федерація менеджмент-організацій (ZEN-NOH-REN) та інші [4; 5].

Сьогодні практично в усіх країнах поруч з вітчизняними консультаційними фірмами працюють транснаціональні консалтингові корпорації. За оцінками фахівців найбільш перспективними консалтинговими ринками є ринки Азії, Індії та Східної Європи, особ-

ливо успішно і динамічно розвивається ринок управлінського консультування у Китаї. Глобалізація ринкового простору сприяє розвитку міжнародного консалтингу.

Одним з найвідоміших досліджень факторів впливу на конкуренцію є робота М. Портера. Застосуємо загальновідому модель п'яти сил Портера для комплексного аналізу ринку консалтингових послуг України¹.

Нагадаємо, що згідно цієї моделі на ринок діє п'ять основних сил:

- a) потенційні конкуренти;
- b) постачальники;
- c) споживачі;
- d) товари-замінники;
- e) інтенсивність конкуренції всередині галузі [6, с. 76].

Потенційні конкуренти. Попередні дослідження показують, що на світовому ринку консалтингових послуг існує значна імовірність появи нових фірм. Розглянемо більш детально чинники, що сприяють посиленню впливу потенційних конкурентів. Однією з основних причин цього явища є невисокі бар'єри входу на ринок. Характер консалтингового бізнесу унеможливорює досягнення ефекту економії від масштабу виробництва, що сприяє низьким початковим затратам на ведення консалтингового бізнесу. Сервісні послуги є уніфікованими (ввічливість персоналу, спілкування в зручному для клієнта режимі (телефонний, електронний, зустрічі), зрозумілий інтерфейс інтернет-сайту, видача засвідчених сертифікатів про проходження навчальних програм, організація кава-брейків під час проведення тренінгів, відсутність територіальної прив'язаності консалтингових фірм тощо). Фундаментально значимими для успішного консалтингу є знання, застосування теоретичних основ на практиці, тому в переважній більшості фірми, що діють на ринку консалтингових послуг, не мають значних переваг (патенти, ноу-хау, зручне місцерозташування тощо) порівняно з новими конкурентами. Світовий ринок є диференційованим, і на ньому присутні сильні торгові марки. Крім того, спостерігається постійне зростання попиту на ринку консалтингових послуг, що свідчить про його привабливість для потенційних учасників.

Постачальники. Відповідно до моделі Портера, постачальники можуть здійснювати тиск при укладенні угод, через збільшення цін, зниження якості продукції. На ринку консалтингових послуг в ролі постачальників фактично виступають самі консультанти, які одночасно є найманою робочою силою консалтингових компаній, і постачають їм власні знання та навички – інтелектуальний продукт – консалтингову послугу. Особливість постачальників на ринку консалтингових послуг полягає в тому, що гіпотетично вони можуть сформувати окрему групу і створити нову консалтингову фірму. На світовому ринку серед консультантів існує значна конкуренція, в основному їх продукція диференційована, але не унікальна, а постійні витрати, які фірма несе у випадку зміни постачальника, незначні (це доводить той факт, що плинність кадрів в консалтинговому бізнесі складає близько 30% [8]). Таким чином, основний вплив постачальників на розвиток конкуренції на досліджуваному ринку проявляється в тому, що існує можливість їх перетворення в потенційних конкурентів.

Споживачі. Слід відмітити, що на ринку наявний деякий вплив на конкуренцію з боку великих корпорацій, що створюють власні консалтингові підрозділи або включають до штатного розділу посаду внутрішнього консультанта. В першу чергу при виборі консалтингової фірми клієнти керуються не ціною, а брендом, досягненнями фірми та кваліфікованістю її персоналу.

¹ Джерелом статистичних даних для дослідження є: Kennedy, «Financial Consulting Marketplace 2010-2013»; © Kennedy Information; used with permission [7].

Товари-замінники. Внаслідок диференціації продукції на досліджуваному ринку, одні консалтингові послуги можуть замінюватись іншими, частково задовольняючи потреби споживача (наприклад, підбір кадрів і планування трудових ресурсів). Фактично, в якості заміни консалтингової послуги в загальному розумінні можна розглядати самонавчання керівництва компаній, що є потенційними або існуючими споживачами консалтингу, навчальні курси та програми підвищення кваліфікації менеджерів, наявність в штатному розкладі фірми-клієнта (потенційного клієнта) посади внутрішнього консультанта тощо. Все ще має місце недовіра до консалтингу як виду діяльності, що викликано значною кількістю ненадійних фірм, тому зазначений фактор здійснює вагомий вплив на розвиток конкуренції на досліджуваному ринку.

Інтенсивність конкуренції всередині галузі. Конкуренція на світовому ринку консалтингових послуг досить висока [7; 8]. Низькі бар'єри входу на ринок сприяють появі на ньому нових учасників. Таблиця 1 ілюструє чинники привабливості світового ринку консалтингових послуг з погляду потенційного учасника ринку (фірми-продавця консалтингового продукту).

Таблиця 1.
Фактори привабливості світового ринку консалтингових послуг

№ п/п	Фактор	Поведінка фактору	Вплив на привабливість ринку
1	Ріст ринку	Обсяги ринку збільшуються	Позитивний
2	Рівень цін	Ціни на консалтингову послугу як на інтелектуальний продукт досить високі	Позитивний
3	Стан конкуренції	Інтенсивність конкуренції висока	Негативний
4	Бар'єри входу на ринок	Бар'єри входу на ринок дуже низькі	Позитивний
5	Правові обмеження	Ринок регулюється спеціальними нормативно-правовими актами	Позитивний
6	Рівень довіри до продукції	Вище середнього	Позитивний

Складено автором на основі зведених даних [7,8]

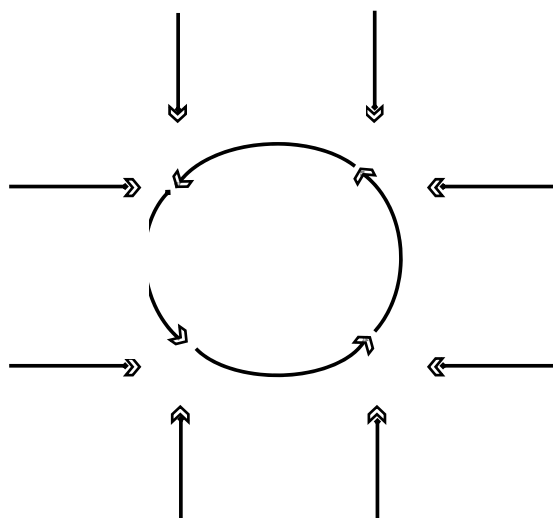


Рис. 1 Модель «П'яти сил М. Портера» для ринку консалтингових послуг України
Складено автором на основі моделі «П'яти Сил» М. Портера [6].

Розглянута модель М. Портера дає змогу проаналізувати характер конкуренції на світовому ринку консалтингових послуг. Застосувавши зазначену модель з урахуванням того, що на ринку існує високий ступінь інтенсивності конкуренції, а консалтинговий бізнес при цьому є досить прибутковим та інвестиційно привабливим, можна зробити висновок, що ні постачальники, ні споживачі не диктують умови підписання контрактів, відсутні абсолютно відповідні товари-замінники, які б задовольняли потреби споживчого попиту. Та все ж існує значна імовірність появи потенційних конкурентів. Щоб вистояти в конкурентній боротьбі, діючі компанії на думку М. Портера, повинні дотримуватися однієї з наступних стратегій:

- лідерство в зниженні витрат;
- диференціація;
- фокусування.

Швидкі темпи росту окремих фірм та галузей в цілому змушують конкурентів шукати нові шляхи завоювання більшої частки ринку з метою утримання лідерських позицій. Способи вирішення проблеми лідерства на ринку досліджуються в роботах американського економіста М. Портера [6]. Він виділяє п'ять основних факторів, що визначають прибутковість галузі:

- поява нових конкурентів;
- поява товарів-замінників;
- вплив постачальників;
- вплив покупців;
- суперництво уже існуючих конкурентів.

Вчений стверджує, що умовою успішного лідерства є ефективна конкурентна стратегія, заснована на використанні наявних конкурентних переваг (див. Табл. 2).

Таблиця 2.
Конкурентні стратегії за М. Портером

Вид стратегії	Характеристика стратегій та середовища їх впровадження			
	Сутність	Необхідні умови	Вигоди (для конкретної фірми)	Перепони
Лідерство у витратах	Максимальне зниження всіх можливих витрат	Диференціація товару неефективна; попит еластичний; переважає цінова конкуренція; фірма займає значну частку ринку	Підвищення рівня ринкової влади фірми за рахунок витіснення товарів-замінників та підвищення бар'єрів входу в галузь; зростання обсягів виробництва	Цієї ж стратегії притримуються конкуренти; споживачі малочутливі або байдужі до цінових коливань, попит орієнтований на якість; впровадження конкурентами інновацій, що здешевлюють виробництво
Диференціація	Прагнення акцентувати увагу споживачів на специфічних особливостях певного товару або його конкретної характеристики	Попит за структурою неоднорідний; переважає нецінова конкуренція	Зниження загрози потенційних конкурентів за рахунок підвищення бар'єрів входу в галузь на основі підвищення рівня взаємодії зі споживачами, зростання обсягів реалізації	Диференціацію активно використовують інші учасники ринку; високий рівень витрат у зв'язку з впровадженням диференціації, що призводить до зростання цін на продукцію; неефективна робота маркетингового підрозділу

Вид стратегії	Характеристика стратегій та середовища їх впровадження			
	Сутність	Необхідні умови	Вигоди (для конкретної фірми)	Перепони
Фокусування	Фірма орієнтована на окремо взятий сегмент ринку, в межах якого вона застосовує або стратегію мінімізації витрат, або стратегію диференціації	Неоднорідний попит; низька конкуренція на обраному сегменті; невеликі розміри фірми	Концентрація уваги фірми на обраному сегменті ринку сприяє закріпленню її конкурентної позиції; зростає рівень довіри з боку споживачів, оскільки обрана стратегія забезпечує найбільш повне задоволення їх потреб	На ринку діє фірма, яка виробляє схожий товар, але за нижчими цінами або товар, що в більшій мірі задовольняє потреби конкретної споживчої групи;

Таблицю складено на основі аналізу роботи М. Портера «Конкуренція» [6]

Висновки. Продукція консалтингових компаній – диференційована, спостерігається тенденція до зростання попиту на консалтингові послуги. На основі проведеного аналізу відповідно до моделі «П'яти сил М. Портера» можна припустити, що найоптимальнішою конкурентною стратегією для більшості консалтингових фірм, що працюють на міжнародній арені є диференціація. Позиціонуючи себе як компанію, що націлена задоволення потреб широкого кола споживачів, консалтингова фірма має змогу зайняти стабільні ринкові позиції, врахувати динамічність світових ринкових процесів.

Список використаних джерел

1. Greiner L.E. Consulting to management. Englewood Cliffs / Greiner L. E. , Metzger R. O. – NJ.: Prentice Hall, 1983. – 368 p.
2. Steele F. Consulting for organizational change. – Amherst, MA.: University of Massachusetts Press, 1975. – 202p.
3. Вебер А.В. Технологии в консалтинге и управлении предприятием. – СПб.: Наука и техника, 2003. – 172 с.
4. Кубр М. Управленческое консультирование: В 2 т. – М.: Интерэксперт, 1992. – 976 с.
5. Маккхем К. Управленческий консалтинг / Пер. с англ. М.: Издательство «Дело и сервис», 1999. – 288с.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005, – 608с.
7. Kennedy Financial Consulting Marketplace 2010-2013 [Електронний ресурс]. / Kennedy Information; used with permission. – режим доступу до ресурсу: <http://www.kennedy-info.com/consulting/research/financial-services-consulting-marketplace-2011-2014>.
8. Аналіз світового ринку консалтингових послуг за 2011 рік [Електронний ресурс]. / База маркетингової інформації, аналіз ринків Alliance Capital Management //— Режим доступу http://www.marketing.vc/view_markets.php.

Карп'юк О.П.*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У статті досліджено проблему взаємозв'язку глобалізації та інноваційної діяльності в процесі забезпечення країнами власної конкурентоспроможності. Було зроблено спробу синхронізувати причини недостатнього рівня інноваційної активності та цілі інноваційної діяльності, що зможуть їх подолати.

Ключові слова: глобалізація, інновації, конкурентоспроможність, конкуренція, інноваційна діяльність, інноваційна активність.

В работе исследовано проблему взаимосвязи глобализации и инновационной деятельности в процессе обеспечения странами собственной конкурентоспособности. Сделана попытка синхронизировать причины недостаточного уровня инновационной активности и цели инновационной деятельности, которые смогу их преодолеть.

Ключевые слова: глобализация, конкуренция, инновации, конкурентоспособность, инновационная деятельность, инновационная активность.

The article examines the problem of the relationship of globalization and innovative activity in the process of the countries of their own competitiveness. It was an attempt to synchronize the reasons for the low innovative activity and innovative goals that can overcome them.

Key words: globalization, innovations, competitiveness, competition, innovative activity.

Постановка проблеми. Динамізм глобалізації призвів до пошуку оптимальних шляхів забезпечення конкурентоспроможності багатьма країнами [1, с. 184]. Так, ще 20 років тому людство не могло уявити собі, що існуватиме австралійський аеростат, що транспортує будинки [2]; готель MORPHotel із плаваючим хребтом, який здатен при плаванні замикатися у кільце [3]; додаток для iPhone, за допомогою якого можна проводити віртуальні екскурсії [4]; музичний інтерактивний стіл, що проектує власну мелодію [5]. Сусіди-росіяни у 2016 році мають намір здивувати усю планету і запустити приватний космічний готель [6]. Усе вищенаведене можна охарактеризувати одним словом – «інновації» – ідеї та пропозиції, що можуть стати основою створення нових видів продукції чи значно поліпшити споживчі характеристики існуючих товарів, створити нові процеси, послуги, чи будь-що інше, що зможе покращити «якість життя» людства.

* аспірантка Київського національного торговельно-економічного університету
Науковий керівник: доц. Уманців Ю.М.

Безумовно, інновації – один із наслідків процесів глобалізації, передумовою розвитку яких є посилення конкурентної боротьби національних економічних систем та, зокрема, суб'єктів господарювання усіх рівнів.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження інноваційної діяльності зробили О. Амоша, З. Борисенко, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Денисенко, В. Єрмолаєва, К. Крістенсен, І. Піддубний, К. Прахалада, Л. Федулова, О. Шнипко, І. Ансофф, Д. Белл, Т. Браян, Ф. Котлер, М. Портер, Б. Санто, Дж. Холл, Й. Шумпетер.

Метою статті є аналіз взаємозв'язку глобалізації та інноваційної діяльності в процесі забезпечення країнами власної конкурентоспроможності, дослідження причин недостатнього рівня інноваційної діяльності та спроба визначення напрямів її активізації.

Виклад основного матеріалу. Бернд Гем у своїй книзі «Спустошене суспільство» пише: «Ніколи від часів Другої світової війни прості люди не почувалися настільки безжально задавленими небезпекою у сфері зайнятості і доходів... Ніколи ще міжнародне право – видатне досягнення цивілізації – не ігнорувалося так лицемірно та цинічно... Ніколи ще Четверта Влада, тобто засоби масової інформації, настільки явно не спотворювала свого завдання критичного спостереження і контролю над можновладцями» [7, с. 117]. Шпальти часопису Тартуського університету «Interlitteratia» проголошують, що під час глобалізації як найостаннішого вираження п'яти століть тріумфальної західної модернізації, вільний ринок і демократія проголошуються єдиними цілями розвитку людського суспільства [8, с. 10].

Конкуренція вже не заохочує відстаючих, не спонукає їх до нарощування конкурентних переваг, як це було до 70-х рр. ХХ ст., а знищує багатьох з тих, хто в інших умовах мав би шанс вижити. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, зокрема з країн колишнього СРСР, кредитують інновації. За рейтингами міжнародних економічних організацій, Україна за рівнем конкурентоспроможності посідає одне з останніх місць. Через неконкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а галузі, які функціонують, не повністю використовують свої виробничі потужності. Глобалізація як незворотній загальносвітовий процес є альтернативною даністю, проте це не виключає потреби уважного ставлення до специфіки країн перехідного типу в їхньому русі до світового цивілізаційного процесу [9, с. 28].

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки та застосування необхідних механізмів реалізації стратегії сталого розвитку виняткове значення мають оцінки відповідності функціонування окремих національних господарств певним принципам і пріоритетам. Результати порівняльних статистичних вимірів результативності переходу держав до моделі екологічно зрівноваженого сталого розвитку відбиваються у відповідних міжнародних рейтингах. Розглянемо їх детальніше (табл. 1).

Таблиця 1.
Україна у міжнародних рейтингах

Індекс	Інституція	Рік	Місце
Рейтинг глобалізації (Globalization Index)	Міжнародна консалтингова компанія «A.T. Kearney»	2010	46 серед 181
Інтегральний показник глобалізації	Швейцарський інститут дослідження бізнес-циклів в м. Цюрих	2007	73 серед 131

Індекс	Інституція	Рік	Місце
Рейтинг глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	публікується Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ)	2011	89 серед 139
Індекс економічної свободи	«The Heritage Foundation» журнал «The Wall Street Journal»	2011	164 серед 174 («задушена економіка»)
Індекс сприйняття корупції	Громадська організація «Transparency International»	2010	134 серед 182
Індекс розвитку людського потенціалу	ООН	2007	76 серед 175
Проект «Doing Business»	Світовий банк	2009	145 серед 178
Індекс якості життя	International Living Magazine	2008	62 серед 192
Дослідження «Оцінка соціально-економічних результатів і потенціалу України»	Міністерство економіки та Мінфін у співпраці з Міжнародним центром перспективних досліджень і посольством Канади в Україні	2008	57 серед 63
Експериментальний індекс суспільства, заснованого на знаннях (Knowledge society)	Департамент ООН з економічного та соціального розвитку	2005	43 серед 48
Індекс екологічних досягнень	ВЕФ	2006	75 серед 149
Рейтингова оцінка стану 215 великих міст світу (рівень забруднення повітря, придатність води)	Компанія «Mercer Human Resource Consulting»	2006-2007	Київ – 167
Для України сталий розвиток є поки що декларацією про наміри			

Джерело: [Україна в міжнародних рейтингах: оцінка впливу технологічного фактора]. Доступний з: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog>

Україна також увійшла в десятку найбільш глобалізованих країн за критерієм «членство в міжнародних організаціях». Україна проводить зовнішньоекономічну діяльність з 191 державою світу [10, с. 15]. Проте можна впевнено сказати, що та ж сама стрімка глобалізація та інтелектуалізація виробництва, ринку й економічної діяльності викликані небаченими темпами і масштабами інновацій, які докорінно змінюють соціально-економічну структуру суспільства та виробничих відносин. Досвід показує, що лише ті країни, які виробили національні глобально орієнтовані стратегії розвитку на 25-30 років, де враховано, поряд з позитивами, також і загрози, що їх несе глобалізація, змогли встояти перед чужоземними впливами і навіть забезпечити зростання своєї міжнародної конкурентос-

проможності. Це Китай, Індія та деякі країни Південно-Східної Азії. Повноцінна глобальна парадигма прийнятна тільки для найрозвинутіших великих і малих держав, які досягли максимально високого рівня конкурентоспроможності.

Потрібно зазначити, що хоч в Україні, як і в інших колишніх соціалістичних державах, показники рівня освіти населення і виробничих можливостей в промисловості є досить високими, рівень технологічного оновлення виробництва та інноваційної активності підприємств залишається відносно низьким (табл. 2).

Таблиця 2.
Україна у співставленні з ЕС25

Індикатор	Україна / ЕС25 (%)
Можливості в сфері інформаційних технологій	69
Можливості в сфері досліджень і розробок	68
Можливості структури промисловості	47,8
Патенти, торгові марки, промислові зразки	0,1

Джерело: [11, с. 73].

Ці результати – наслідок некомпетентної державної політики проведення неоліберальних ринкових реформ (приватизації, трансформації бюджетної, податкової, кредитної та інших фінансово-економічних систем) фактично без врахування науково-технологічного фактору та його впливу на ефективність і конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Зокрема, Державна служба статистики дає такі дані: частка вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку становить менше 0,1%. Для порівняння: США – 36%, Японія – 30%, Німеччина – 17%, Китай – 6%, Росія – 0,5%.

Усе перелічене вище створює проблеми, які свідчать про відсутність в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку – неадекватність технологічної структури економіки цілям і вимогам інноваційної моделі розвитку. За експертними оцінками, нині в Україні у 95% промислового виробництва домінують застарілі 3-й і 4-й технологічні уклади – на відміну від розвинених країн, де панівним став 5-й уклад і простежується бурхливе становлення найсучаснішого, 6-го технологічного укладу [12].

Технології 5-го укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні використовуються в мізерних масштабах (4,2%).

За оцінками експертів, пороговий рівень існування в країні інноваційної моделі економіки визначається 40% інновативності. Фактичний рівень забезпечення економічного росту за рахунок технологічних нововведень української економіки коливається в цей час у діапазоні лише 5-10% [13, с. 13].

У 2010 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1 462 підприємства, або 13,8% загальної кількості обстежених промислових підприємств проти 1 411 і 12,8% у 2009 році (табл. 4). На технологічні інновації у 2010 році 1 088 підприємств витратили 8,0 млрд. грн. Понад 70% інноваційно активних підприємств здійснювали нововведення за рахунок власних коштів, обсяг яких склав 4 775,2 млн. грн. Державну підтримку у розмірі 92,7 млн. грн. отримали 35 підприємств.

Важливу роль для інноваційної діяльності 19-ти підприємств мали кошти інвесторів (2 442,4 млн. грн.), у т.ч. кошти іноземних інвесторів – 11 (2 411,4 млн. грн.), вітчизняних інвесторів 12 (31,0 млн. грн.). Кредитами в обсязі 626,1 млн. грн. скористалися 36 підприємств.

Таблиця 3.
Інноваційна активність промислових підприємств України

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин та програмного забезпечення ⁴	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%	млн.грн.							
2000	18	1 760,10	266,2	X	X	72,8	163,9	1 074,50	182,7
2001	16,5	1 979,40	171,4	X	X	125	183,8	1 249,40	249,8
2002	18	3 018,30	270,1	X	X	149,7	325,2	1 865,60	407,7
2003	15,1	3 059,80	312,9	X	X	95,9	527,3	1 873,70	250
2004	13,7	4 534,60	445,3	X	X	143,5	808,5	2 717,50	419,8
2005	11,9	5 751,60	612,3	X	X	243,4	991,7	3 149,60	754,6
2006	11,2	6 160,00	992,9	X	X	159,5	954,7	3 489,20	563,7
2007	14,2	10 850,90	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7 471,10	2 064,90
2008	13	11 994,20	1 243,60	958,8	284,8	421,8	X	7 664,80	2 664,00
2009	12,8	7 949,90	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4 974,70	2 012,60
2010	13,8	8 045,50	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5 051,70	1 855,80

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році: Стат. Збірник / ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – К., 2011.

Аналіз причин недостатнього рівня інноваційної активності та цілей інноваційної діяльності дав змогу систематизувати їх (табл. 4).

Таблиця 4.
Причини недостатнього рівня інноваційної активності промислових підприємств України та цілі інноваційної діяльності

Причини	Цілі
Ризик втрати ринку збуту через торговельні обмеження.	Створення конкурентоспроможної наукомісткої продукції.
Перевищення періодом окупності інновацій прогнозного періоду розвитку українських підприємств.	Технологічна модернізація та заміна основних фондів у провідних галузях реальної економіки.
Непослідовність інноваційної політики в країні.	Забезпечення ресурсозбереження.
Недосконалість інституту інтелектуальної власності, зменшення привабливості інноваційної діяльності.	Створення широкого поля для чесної конкуренції та ефективне антимонопольне законодавство.
Обмеженість доступу до кредитних ресурсів, фінансування під впливом несприятливого інвестиційного клімату.	Здешевлення кредитів комерційних банків, фінансова підтримка держави.

Джерело: [14].

¹ з 2007 року сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² до 2007 року придбання нових технологій;

³ з 2007 року показник віднесено до інших витрат;

⁴ до 2007 року придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій.

Найбільшу інноваційну активність проявляють великі промислові підприємства. З-поміж підприємств цієї групи понад 40 % займаються інноваційною діяльністю [14, с. 120] (табл. 5).

Таблиця 5.
Витрати промислових підприємств України на інновації у 2010 році, тис. грн.

Підприємство	Витрати за звітний період, тис. грн.	Впроваджено:
ПрАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод»	7 051	впроваджено 8 нових препаратів: Глюкозамін-С, Меновален у формі капсул, Німодипін, Ліприл 5мг та Ліприл 20мг у формі таблеток, Цебопін порошок для ін'єкцій у флаконах, Клотрекс у формі мазі та Бофен суспензія;
Державне територіально-галузеве об'єднання «Південно-Західна залізниця»	566	-
ПАТ «Укртелеком»	2 280, 25	Виконано 19 НДДКР; які були направлені основним чином на: - розвиток та експлуатацію мереж доступу на базі технологій xDSL; - впровадження та експлуатацію системи IPTV; - розробку обладнання для технічної експлуатації волоконно-оптичних мереж; - експериментальне дослідження метрологічних характеристик обладнання, яке використовується на мережі NGN;
ПрАТ «Фармак»	2 295	-
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	586	-
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	42	-
Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча	228,981	виконувались 14 НДДКР, впроваджено у виробництво 85 раціоналізаторських пропозицій, подано 15 заявок на корисну модель; отримано 32 патенти України, з них 14 – на винаходи, 18 на корисну модель.

Джерело: [15].

Поглиблення диференціації технологічного рівня підприємств в українській промисловості характеризується змінною тенденцією кількості нових технологічних процесів, що впроваджені на промислових підприємствах (табл. 6). Так, у 2000-2002 рр. цей показник знизився з 1 403 до 1 142 процесів, у 2003-2005 рр. він збільшився до 1 808 процесів, і в 2006 році хоч різко і знизився до 1 145 процесів, проте у 2010 році цей показник становив 2 043 процеси, що майже на 8 % більше, ніж у 2009 році. Кількість освоєних у виробництві нових видів продукції промисловості, починаючи з 2002 року помітно зменшується: з 22 847 інноваційних видів продукції до 2 408 у 2010 році. Розбіжності у тенденціях вказаних індикаторів спричинені різними факторами, але суттєвим є вплив ринкових факторів, які зумовлені рівнем задоволення попиту на певних сегментах ринку, де вітчизняна продукція є конкурентоспроможною [14, с. 120-121].

Таблиця 6.
Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджен о нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції*, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1 403	430	15 323	631	
2001	14,3	1 421	469	19 484	610	6,8
2002	14,6	1 142	430	22 847	520	7
2003	11,5	1 482	606	7 416	710	5,6
2004	10	1 727	645	3 978	769	5,8
2005	8,2	1 808	690	3 152	657	6,5
2006	10	1 145	424	2 408	786	6,7
2007	11,5	1 419	634	2 526	881	6,7
2008	10,8	1 647	680	2 446	758	5,9
2009	10,7	1 893	753	2 685	641	4,8
2010	11,5	2 043	479	2 408	663	3,8

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році: Стат. Збірник / ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – К., 2011.

Тому неприпустимим є використання обмежених ресурсів держави на підтримку псевдоінновацій, що удосконалюють домінуючі, але морально застарілі генерації техніки, консервуючи тим самим технологічну відсталість і низьку конкурентоспроможність продукції. В той же час неправомірно концентрувати зусилля на реалізації інновацій, віддачу від яких доведеться очікувати десятиріччями.

Необхідний ретельний відбір та адаптація лише тих інноваційних елементів, що найбільш плідні у конкретних умовах країни. До них, на нашу думку, належать:

- дослідження наноструктур та розробка нанотехнологій;
- радіофізика мілі та субміліметрового діапазону;
- біотехнологія рослин;
- біосенсорика;
- молекулярна діагностика;
- нейрофізіологія;
- імунобіотехнологія;
- мікро- та оптоелектроніка;
- біофізика;
- аерокосмічні технології;
- кріобіологія та кріомедицина.

Аби не допустити втрати 10 млрд. дол. США, які за експертними оцінками Україна щорічно втрачає через недовикористання сучасних досягнень науки і технології у виробництві, потрібно не стояти осторонь та не залишатися байдужими до процесів реформування науково-технологічної системи при переході на інноваційну модель розвитку економіки.

* до 2003 року нових видів продукції

Наведена характеристика стану інноваційної діяльності України свідчить про існування широкого кола гострих проблем, подолання яких неможливе без ретельного визначення тих потенційних можливостей, які присутні в національній економіці і які мають стати опорними точками для переходу України на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Основними передумовами успішного інноваційного розвитку є:

- створення конкурентоспроможної наукомісткої продукції;
- створення широкого поля для чесної конкуренції та ефективне антимонопольне законодавство;
- відновлення довіри населення до держави і влади;
- зміна концептуальних засад, що визначають в теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці;
- структурна перебудова економіки, в першу чергу – промисловості.

Висновки. Для України глобалізація може породити певні проблеми: з одного боку, відкриваються перспективи залучення фінансових ресурсів, яких не вистачає для того, щоб розвивати інноваційний процес; але з іншого боку, загострюється міжнародна конкуренція за ці ресурси, і локальним фірмам не під силу змагатися, наприклад, з ТНК, що застосовують новітні досягнення у сфері управління та виробництва.

Щоб інтегрувати вітчизняну економіку у світогосподарський процес, треба підвищувати ефективність і конкурентоспроможність великих підприємств, зокрема, розвивати таку форму інноваційного підприємництва, як концерни.

Тому аби створити інноваційно-конкурентне середовище, економічна політика держави повинна сприяти формуванню потужних корпорацій та зростанню їхнього інноваційного потенціалу.

Якщо відкинути безперспективну позицію не бачити імперативів ХХІ століття і, таким чином, не реагувати на них взагалі, то очевидною є альтернатива:

- або змиритися із своєю нездатністю створити конкурентоспроможну у глобальному сенсі економіку і жити без «постіндустріальних» та «інформаційних» претензій;
- або знайти шлях і сили структурно і технологічно оновити економіку, здатну конкурувати на нових ринках, завойовувати і відстоювати свої позиції на окремих їх сегментах.

Список використаних джерел

1. Булавська Г., Смалюк Г. Проблеми інноваційного розвитку економіки України // Світ фінансів. – 2008. – №4. – С. 182-186.
2. Австралійський аеростат способен транспортировать здания. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trended.ru/2010/10/avstralijskij-aerostat-sposoben-transportirovat-zdaniya/>.
3. MORPHotel – плавающий отель с позвоночником. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ziza.qip.ru/others/1288595453-morphotel__plavajushhijj_otel_s_pozvonochnikom_5_foto.html.
4. iPhone-приложения для любителей искусства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.respublica.ru/articles/106-iphone-prilozheniya-dlya-lyubiteley-iskusstva>.
5. Інтерактивний стіл-дисплей від компанії EXOPC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cikavo.com/article/17251.html>.
6. Приватний космічний готель. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shnick.com.ua/archives/10419>.

7. Арсеєнко А. Глобалізація як вона є на порозі XXI ст // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – №4. – С. 114-137.
8. Gerald Gillespie. The conflict between Synthetic Globalism and the Desire for Cultural Identity // *Interlitteraria*. – 2003. – №8. – P. 23-45.
9. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 15-24.
10. Данилишин Б., Веклич О. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 13-23.
11. Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» Постанова ВРУ від 17.02. 2009 р. № 965-VI.
12. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали бізнес-форуму (Київ, 24.03.2011) / Відп. ред. Н.В. Притульська; Ред. кол.: К.С. Шклярук, Л.М. Шульгіна, Л.О. Лігоненко, С.І. Бай. – К.: КНТЕУ, 2011. – 246 с.
13. Біловодська О.А. Теоретичні засади формування та реалізації державної інноваційної політики // Проблеми науки. – 2007. – №11. – С. 2-8.
14. Никифоров А.Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – 243 с.
15. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». Доступний з: <http://smida.gov.ua>.
16. Самігулліна Ю.Р. Дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні // Економічний простір. – 2009. – №24. – С. 23-33.
17. Соболева Т.О. Інноваційна діяльність в контексті глобалізаційних процесів // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2010. – № 624. – С. 17-24.
18. Competing through innovations // *The Economist*. – 2005. – №51. – P. 23-43.
19. The Global Competitiveness Report 2010-2011. Доступний з: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Косьміна В.В.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТНК

В статті розглядається теоретичне обґрунтування експортної діяльності ТНК в найбільш відомих концепціях прямих іноземних інвестицій та транснаціональних корпорацій. Аналізується еволюція поглядів в межах різних напрямів економічної теорії на причини, стратегію та особливості експортних операцій дочірніх компаній міжнародних фірм.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, порівняльні переваги країни, промисловий експорт країни.

В статье рассматривается теоретическое обоснование экспортной деятельности ТНК в наиболее известных концепциях прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций. Анализируется эволюция взглядов в рамках разных направлений экономической теории по вопросам причин, стратегии и особенностей экспортных операций дочерних компаний международных фирм.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, сравнительные преимущества страны, промышленный экспорт страны.

The paper focuses on providing a theoretical grounding of TNC export activities in key theories of foreign direct investment and transnational corporations. It analyses the evolution of economic approaches to the issues of export determinants as well as specific key features of multinational firms export strategy.

Key words: foreign direct investment, transnational corporations, comparative advantages, industrial export.

Постановка проблеми. Еволюція теорій прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та транснаціональних корпорацій (ТНК) супроводжувалася поглибленням вивчення проблематики експортних операцій іноземних фірм. В 60-70-ті роки ХХ ст. теорії міжнародної торгівлі, вивозу капіталу та функціонування транснаціональних корпорацій лише побічно торкалися питань експортної діяльності зарубіжних підрозділів міжнародних компаній. Але стрімке зростання обсягів та інтенсивності експорту глобальної мережі підприємств ТНК за останні десятиріччя привернуло увагу різних економічних шкіл, особливо прихильників теорій промислової організації та еkleктичної парадигми. Саме в межах цих підходів сформувалися найбільш поширені теоретико-методологічні погляди на сутність, особливості та причини експортних операцій підрозділів транснаціональних фірм.

Аналіз досліджень і публікацій. В низці вітчизняних та зарубіжних публікацій уже

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

були розглянуті сучасні теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Так, О.Рогач показав еволюцію теорій ТНК, зокрема витоки парадигми Даннінга та її зв'язок з іншими концепціями транснаціональних корпорацій [1, с. 82-85]. Він також розглянув особливості внутріфірмової торгівлі та її сучасні тенденції, проаналізував трансфертні механізми ціноутворення при експорті філій компаній. І.Бураковський досліджував теорії міжнародної торгівлі, при цьому він торкався теоретичних питань зміни порівняльних переваг країни в процесі імпорту ПІІ та організації діяльності зарубіжних підприємств [2, с. 150, 239]. М.Камареро та С.Тамаріт досліджували взаємозв'язок між промисловим експортом зарубіжних підприємств ТНК та їхнім імпортом, при цьому значну увагу було приділено огляду сучасних поглядів на експорт компаній як альтернативу прямим іноземним інвестиціям [3]. Е.Деліос, Д. Ксу та П. Беміш з'ясували стратегію диверсифікації експортних операцій підрозділів ТНК в залежності від динаміки та особливостей внутрішнього ринку країни, де вони розташовані [4, с. 706-724]. І. Філаточев, Й. Стефан, Б.Індра в центр свого дослідження поклали питання взаємозв'язку між ступенем акціонерного контролю та схильністю дочірніх компаній транснаціональних фірм експортувати свою продукцію, а не продавати її на місцевому ринку [5, с. 1133-1148]. К.Екхольм, Р.Форслід та Дж. Маркузен дослідили особливості ПІІ в зонах експортної обробки і показали їх важливу роль в збільшенні промислового експорту країн, що розвиваються, та поступове збільшення компоненту місцевого виробництва в експорті ТНК [6].

Мета статті. Проаналізувати методологічні основи дослідження експортної діяльності ТНК, зокрема висвітлити обґрунтування таких операцій в сучасних теоріях вивозу капіталу та діяльності транснаціонального бізнесу, а також дослідити еволюцію поглядів на ці проблеми відомих шкіл економічної теорії.

Виклад основного матеріалу. Неокласична економічна школа одна з перших почала вивчати проблеми міжнародної торгівлі. Її представники звернули увагу на вивіз капіталу із метрополій в колонії і відзначили, що цей процес призводить до зростання експорту колоніальних територій. Як відомо, в центр уваги неокласичні теорії ставили питання порівняльних переваг країни. Хоча економісти цього напрямку в основному досліджували експортно-імпортні операції країни, що вивозить капітал, вони не могли не відзначити, що ПІІ в слаборозвинуті країни можуть суттєво змінювати їх виробничу спеціалізацію, дозволяють краще використовувати їх порівняльні переваги та генерують додатковий експорт. Представники неокласичної школи вважали, що теорія міжнародної торгівлі може успішно пояснити вплив діяльності ТНК на експортно-імпортні операції приймаючих країн. Тому вони не приділяли значної уваги сутності операцій ТНК, фактам внутрикorporaційної торгівлі та трансфертного ціноутворення [7, с. 469-476].

На відміну від таких поглядів, інший методологічний підхід застосували С.Гаймер та його послідовники. Вони започаткували в 60- 70-ті роки ХХ ст. дослідження ПІІ та ТНК як нового спеціального напрямку економічної теорії. Хоча в центр їхніх досліджень було поставлено питання сутності ТНК і причин вивозу капіталу, деякі його аспекти торкалися експортних операцій закордонних філій міжнародних компаній. Зокрема, теорія ринкової влади С. Гаймера зазначала, що ТНК можуть справляти антиконкурентний вплив на країни, що приймають інвестиції. Хоча ці корпорації потенційно можуть породжувати потоки експорту, але в той же час можуть негативно впливати на місцеві фірми, зменшуючи їх здатність до експорту. Таким чином, С. Гаймер одним із перших звернув увагу на необхідність вивчати не тільки прямі (безпосередні) ефекти операцій ТНК, але й побічні впливи їх діяльності, зокрема на місцеві компанії. Прибічники теорії ринкової влади також вважали, що внутрішня структура ТНК може суттєво впливати на місце країн, що розвиваються, в міжнародному поділі праці. При цьому експортні операції міжнародних фірм

з таких країн будуть посилювати їх залежне, специфічне місце в світовому господарстві [8].

Значний внесок у розвиток теоретичних поглядів на сутність та причини експортної діяльності підприємств ТНК зробили дослідження теоретиків промислової організації фірми. В межах цього широкого напрямку розвивалось декілька концепцій ТНК. Однією з перших стала теорія циклу життя продукту американського вченого Р. Вернона [9, с. 190-207]. Хоча цей дослідник ставив за мету показати процес створення міжнародного виробництва, його аналіз безпосередньо торкався і етапів розвитку експортної діяльності підконтрольних підприємств ТНК в зарубіжних країнах. Грунтуючись на статистичних матеріалах американських компаній, Р. Вернон показав, що в залежності від конкретної стадії циклу життя продукту (народження нового продукту, фаза зрілості продукту, фаза стандартизованого продукту) буде виявляється різна стратегія ТНК щодо організації експорту своїх філій та географічних напрямів таких експортних операцій.

На першій фазі циклу (народження нового продукту) експорт тільки починається, але його здійснюють материнські компанії США, оскільки виробництво потребує інновацій і є капіталомістким. В цей час ще не існує мережі зарубіжних дочірніх компаній, і виробництво товару здійснюється виключно в країні базування ТНК. На другій фазі зрілості продукту його виробництво поступово переноситься в промислово розвинуті країни. Саме на цій фазі ТНК починають створювати мережу зарубіжних підприємств, які реалізують стратегію не тільки задоволення потреб місцевих ринків країн, де вони розташовані, але і експортних поставок в країну, де відбулось народження продукту. В кінці цієї фази ТНК-інноватор майже втрачає свої технологічні переваги над іншими конкурентами, які виходять на ринок з аналогічними товарами. Але масове виробництво товару в зарубіжній мережі дозволяє зменшити його собівартість і, відповідно, ціни для підтримання попиту. Така цінова конкуренція дозволяє ТНК довше утримувати свою частину ринку продукту.

Наступний етап вивозу капіталу і переміщення транснаціональними компаніями виробництва, на думку Р. Вернона, пов'язаний із подальшим старінням продукту і перетворенням його в стандартизований товар. Оскільки в цей час головним фактором зниження його собівартості виступає дешева робоча сила, дочірні підприємства міжнародних фірм розташовуються в країнах, що розвиваються, зокрема, в країнах Азії. Саме ці країни транснаціональні компанії перетворюють в так звані «експортні платформи», що стають основними постачальниками дешевої стандартизованої продукції в інші країни світу, в тому числі і США. Частина таких підрозділів ТНК спеціалізується на складанні продукції, а деякі є виробниками окремих компонентів та напівфабрикатів і постачають їх до інтегрованої транснаціональної мережі [10, с. 255-267].

Теорія циклу життя продукту стала, по суті, першою спробою пояснити потужну хвилю експортних поставок продукції американськими дочірніми фірмами із нових індустріальних країн (НІК) Азії в США в 70-ті роки ХХ ст. Вона досить точно пояснювала причину експортних операцій міжнародних фірм в електротехнічній, електронній галузях, в виробництві товарів побутової техніки. Хоча модель Вернона не охоплює всі сфери діяльності ТНК, вона зберігає свою методологічну цінність для аналізу експортної стратегії філій ТНК і дотепер. Наступна група нових індустріальних країн Азії також повторила в 90-ті роки ХХ ст. експортну модель їхніх попередників і стала важливим світовим експортером працевітської продукції.

Поглиблюючи теорію життєвого циклу продукту, американські економісти Л. Уеллс, П. Стобоу на статистичному матеріалі корпорацій США проаналізували ринкову стратегію їх зарубіжних підрозділів. Ці вчені висунули гіпотезу, що ППІ зі США в основному спрямовані на обслуговування місцевих ринків і експорт в треті країни. Дочірні компанії ТНК

США дуже часто створювалися з метою протидії конкурентам на ринках інших країн і мали імпортозаміщувальний характер [11].

В межах напряму промислової організації фірми значного поширення набули також теорії інтерналізації та транзакційних витрат, найбільш системно викладені економістами М. Кесоном, П. Баклі та Р.Кейвзом. Ці дослідники розглядали категорію інтерналізації, тобто внутрішні економічні транзакції корпорацій. Вони вважали, що промислова організація транснаціональних компаній передбачає заміну чисто ринкових операцій саме на внутріфірмові, тобто інтерналізовані. Внутрікорпоративне планування ТНК дозволяє значно зменшити транзакційні витрати за такими операціями, тобто досягти максимальної ефективності функціонування всієї зарубіжної мережі підприємств [12]. Дослідження Кесона та Баклі дало важливий методологічний підхід до розуміння природи внутріфірмового обміну товарів та послуг, а саме експортних поставок зарубіжних дочірніх підприємств материнській компанії ТНК або іншим підконтрольним компаніям. Воно також дозволило пояснити причини використання ТНК трансфертних цін в експорті проміжної продукції. Згодом ця концепція була використана для обґрунтування такої суттєвої особливості міжнародних операцій ТНК як створення глобального вартісного ланцюга, в якому кожний підрозділ транснаціональних фірм, що експортує проміжні товари та напівфабрикати, відіграє свою важливу роль в створенні або збільшенні доданої вартості продукту.

Інший дослідник особливостей промислової організації транснаціональних фірм Р.Кейвз вважав, що їх можна розділити на три групи – горизонтальні ТНК, вертикальні та диверсифіковані фірми. Компанії першої групи випускають відносно однорідні товари, на відміну від ТНК другої групи, що організовують виробництво різних технологічно пов'язаних між собою продуктів. Особливості такої промислової організації будуть суттєво впливати на характер та напрями експорту зарубіжних підприємств. Модель експортної діяльності Кейвза передбачала, що горизонтальні ТНК мають нижчу інтерналізацію товарного обміну ніж вертикальні. Дочірні підприємства горизонтальних міжнародних фірм, як правило, експортують готову продукцію на ринки країни базування материнської компанії та третіх країн. На відміну від них, вертикальні ТНК намагаються якомога більше інтерналізувати обмін товарів, філіали таких фірм експортують компоненти та проміжні товари в глобальну мережу компанії. Транснаціональні фірми, на думку Кейвза, долають бар'єри для входження на зарубіжні ринки завдяки існуванню у них «диференційованих продуктів», тобто товарів, які випускаються під відомими брендами та мають відмінні риси від інших продуктів місцевих фірм конкурентів [13]. Це призводить до збільшення конкуренції на місцевих ринках та зниження цін на продукцію, що підвищує конкурентоспроможність країни-реципієнта інвестицій ТНК і відкриває нові можливості експорту продукції порівняно із ситуацією, коли це намагалися б зробити місцеві фірми.

Ще одна група вчених в центр уваги поставила питання особливостей організаційно-управлінських моделей ТНК [14]. Вона досліджувала еволюцію цих моделей та їх вплив на промислову організацію міжнародних операцій. Моноцентричні моделі управління ТНК більш жорстко орієнтують їх зарубіжні підрозділи на оперативні зв'язки із іншими підконтрольними підприємствами, тому типовою ситуацією тут буде орієнтація експорту філіалів на транснаціональну мережу. Поліцентричні структури управління дають більше автономії дочірнім компаніям, які можуть частину своєї продукції експортувати незалежним фірмам в третіх країнах. Досвід країн, що розвиваються, наприклад нових індустріальних країн Азії, підтверджує співіснування цих обох стратегій експортної діяльності. Інколи ТНК з часом можуть навіть змінювати свої моделі управління, збіль-

шуючи або зменшуючи відносну автономію своїх дочірніх підприємств та відповідно стратегію їх експортних операцій.

Еклектична теорія Дж. Даннінга узагальнила найбільш поширені методологічні підходи до вивчення причин транснаціоналізації капіталу. Її ключовими категоріями стали переваги власності, інтерналізації та розміщення. Через призму цих категорій Даннінг розглядав також вплив транснаціональних фірм на економічне становище приймаючих країн, зокрема, схильність розташованих там дочірніх компаній організовувати експорт продукції [15, с. 19]. При здійсненні інвестиційних рішень ТНК орієнтуються на переваги розміщення країни, тобто наявність комплексу умов та факторів виробництва, що максимально відповідає глобальній корпораційній стратегії. Сировинні ресурси, наявність дешевої робочої сили, ліберальне екологічне або податкове законодавство, ємкість ринку – ці та інші умови визначають тип організації дочірнього підприємства та його ринкову політику. Експортні операції ТНК, на думку Даннінга, будуть в значній мірі відображати існування певних переваг розміщення країни. Наприклад, наявність сировини дуже часто визначає експортний сировинний характер діяльності філії, або переробку сировини і постачання напівфабрикатів іншим підприємствам компанії. Дешева робоча сила буде притягувати працемісткі ПП, а підрозділи ТНК в цьому випадку можуть або експортувати готову продукцію (складальні виробництва), або експортувати проміжні продукти (виробництво компонентів). Як і прибічники теорії інтерналізації, Даннінг доводив існування додаткових переваг для ТНК у випадку розвитку внутрікорпораційної торгівлі, тобто інтерналізації експорту дочірніх підприємств.

Якщо в 90-ті роки ХХ ст. домінуючою теорією ТНК була еклектична парадигма Даннінга, то на початку ХХІ ст. все більше досліджень транснаціональних корпорацій почали базуватися на мережевій теорії фірми та теорії фірми, що базується на знаннях. Мережева теорія ТНК акцентує увагу на тому, що головною ознакою та конкурентною перевагою цих фірм є створення складної системи довготермінових взаємовідносин із власними та незалежними підприємствами. Саме ця мережа відносин і є головним активом компанії і породжує синергію виробничої, фінансової та маркетингової ефективності [16, с. 802-818]. Мережева теорія доводить, що експортна діяльність дочірніх фірм та аутсорсингових незалежних компаній буде підпорядковуватися пріоритетам досягнення загальної синергії всієї мережі. Вона також обґрунтовує асиметричну взаємозалежність різних експортних одиниць ТНК. Теорія фірми, що базується на знаннях, проголошує, що ТНК є соціальним інститутом, що створює знання і організує їх міжнародний трансферт. Згідно із цією теорією, країни, що приймають ПП, отримують технологію і знання транснаціональних фірм, що дозволяє їм прискорювати зростання промислового експорту і підвищувати технологічну складність експортних товарів [17, с. 1-20].

В останні роки набуває поширення ще один новітній теоретичний погляд на діяльність ТНК. Один із відомих дослідників транснаціональних корпорацій А. Рагмен на основі узагальнення статистичного матеріалу експортної діяльності ТНК, обґрунтував концепцію «регіональних транснаціональних корпорацій». А. Рагмен та його прибічники вважають, що більшість із 500 найкрупніших транснаціональних фірм, на які припадає 90% вивозу прямих інвестицій та більше половини світової торгівлі, мають не глобальне, а регіональне спрямування своїх операцій [18]. Хоча в сучасній світовій економічній літературі сьогодні точиться полеміка щодо методології дослідження Рагмена та висновків його нової концепції, на наш погляд, позитивним аспектом є те, що ця теорія розширює розуміння специфіки експортних операцій зарубіжних підрозділів ТНК. Наприклад, розрахунки цього дослідника показали, що дочірні компанії ТНК в країнах Південно-Східної

Азії за останні десятиріччя стали значно більше орієнтуватися на регіональні ринки, а не на глобальні операції. Хоча велика частина їх експорту продовжує спрямовуватися і в інші регіони, внутрірегіональний сегмент торгівлі є найбільш динамічним. Особливо це помітно на прикладі внутрігалузевого експорту філіалів, що переважно прямує до країн Азії.

Висновки. Неокласична економічна школа лише побічно розглядала експортну діяльність транснаціональних фірм. На відміну від неї, концепції ППІ та ТНК, що розроблялися на основі теорії промислової організації більш детально аналізували цей процес та намагалися пояснити причини експортної спеціалізації підрозділів ТНК в приймаючих країнах. Різноманітні підходи до дослідження цієї проблематики, що пропонували теорії циклу життя продукту, інтерналізації, транзакційних витрат, еkleктичної парадигми, значно розширили теоретичну уяву про сутність та особливості експортних операцій підрозділів ТНК та їх експортну стратегію. Ще одна група теорій пояснювала ефекти діяльності ТНК на порівняльні переваги країн та структурні зрушення в їх експорті. Для перевірки цих теорій були використані статистичні дані нових індустріальних країн Азії, а саме їх розвиток в період поетапної індустріалізації в 70-90-ті роки минулого сторіччя.

Список використаних джерел

1. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. – К.: ВПЦ Київський університет, 2005. – С. 82-85.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996. – С. 150, 239.
3. Kamarero M., Tamarit C. Estimating export and import demand for manufactured goods: The role of FDI // European Economy Group. Working Paper. – 2003. – № 22. – P.1-12.
4. Delios A., Xu D. and Beamish P. Within-country product diversification and foreign subsidiary performance // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – № 4. – P. 706-724.
5. Filatotchev I., Stephan J. and Jindra B. Ownership structure, strategic controls and export intensity of foreign invested firms in transition economies // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – № 7. – P. 1133-1148.
6. Fukao K., Ishido H. and Ito K. Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia / The Institute of Economic Research Hitotsubashi University // Discussion Paper Series A. – January 2003. – № 434. – 58 p.
7. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and Industrial Trade // Journal of International Economics. – 1979. – Vol. 9. – № 4. – P. 469-476.
8. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976. – 253 p.
9. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 2. – P. 190 -207.
10. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol. 41. – № 4. – P. 255-267.
11. Stopford J.M., Wells L.T. Managing the Multinational Enterprise. New York, 1972. – 223 p.
12. Buckley P.J., Casson M.C. The Future of Multinational Enterprise. – London: Macmillan, 1976. – P. 32-66.
13. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – P. 70-80.

14. Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914 to 1970. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974. – P. 23-64.
15. Dunning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – № 3. – P.19.
16. Andersson U., Forsgren M. and Holm U. Balancing subsidiary influence in the federative MNC: a business network view // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38. – № 5. – P. 802-818.
17. Ikujiro N., Ryoko T. and Akiya N. A Firm as a Knowledge-creating Entity: A New Perspective on the Theory of the Firm // Industrial and Corporate Change. – 2009. – № 1. – P. 1-20.
18. Rugman, A. The regional multinationals. – Cambridge: Cambridge University Press. 2005; Qian G., Li L., Li J., Qian Z. Regional Diversification and Firm Performance // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – №. 2. – P. 197-214.

УДК 339.7

Підчоса О.В.*

ГЛОБАЛЬНИЙ ВАРТІСНИЙ ЛАНЦЮГ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ

В статті досліджується процес функціонування глобального вартісного ланцюга нафтогазової галузі. Аналізуються основні ланки які генерують найбільшу вартість, а також фактори які найбільш суттєво впливають на процес створення вартості.

Ключові слова: глобальний вартісний ланцюг, нафтогазова галузь, компанія, вартість, ланка.

В статье исследуется процесс функционирования глобальной стоимостной цепи нефтегазовой отрасли. Анализируются основные звенья, которые генерируют наибольшую стоимость, а также факторы, которые наиболее существенно влияют на процесс создания стоимости в мировой нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: глобальная стоимостная цепь, нефтегазовая отрасль, компания, стоимость, звено.

The article discusses the process of functioning of oil and gas industry global value chain. The paper also highlighted the basic parts of the global value chain, which generate the greatest value and analyzes the factors that have the highest impact on oil and gas industry value creation.

Key words: global value chain, oil and gas industry, company, value, element.

Постановка проблеми. Транснаціональні нафтогазові компанії, що є основою світової нафтогазової галузі, протягом десятиліть (деякі навіть століть) ведуть свою виробничу і торгівельну діяльність в глобальному масштабі, створюючи таким чином глобальний вартісний ланцюг галузі.

Нафтогазова галузь є складним механізмом, що включає в себе ряд різних видів діяльності та технологічних процесів, які, спільно взаємодіючи, сприяють перетворенню основних вуглеводневих ресурсів в придатні для споживання кінцеві продукти. Ці різні види діяльності нерозривно пов'язані між собою (концептуально, фізично, технологічно, на основі контрактних відносин) в рамках однієї компанії та між фірмами, в межах однієї країни і транскордонно, формуючи глобальний ланцюг створення вартості.

Даний зв'язок формує ланцюг створення вартості в нафтогазовій галузі, що включає в себе наступні ланки: пошук та видобуток; транспортування та зберігання; переробка та маркетинг нафти і газу; нафтохімічна промисловість (також враховуються пов'язані види діяльності такі як: нафтогазові сервісні послуги; виробництво технологічного обладнання, фінансування проектів).

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

Розуміння того, як створюється вартість в кожній ланці глобального ланцюга створення вартості нафтогазової галузі надзвичайно важливе для розробки ефективної економічної політики, як в рамках однієї компанії так і в рамках національних держав.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний вклад в розвиток теоретичних та прикладних аспектів діяльності ТНК зробили такі закордонні та вітчизняні науковці як: Д. Джонстон (David Johnston), П. Стівенс (Paul Stevens), Дж. Лучіані (Giacomo Luciani), М. Салюстрі (Mario Salustri), К. Бінденман (Kirsten Bindemann), Д. Ергін (Daniel Yergin), Р. Грант (Robert Grant), П. Дав'є (Paul Davies), С. Тордо (Silvana Tordo), Б. Моммер (Bernard Mommer), Дж. Штігліц (Joseph Stiglitz), Симонія Н.А., Рогач О.І., Якубовський С.О., Вакуленко С., Забелина О., Чигрин А. Д та інші.

Метою статті – дослідження основних ланок ланцюга створення вартості в нафтогазовій галузі та факторів, що безпосередньо і найбільш суттєво впливають на процес створення вартості.

Виклад основного матеріалу. Здатність компанії створювати вартість істотно залежить від того в якому секторі економіки вона працює і від умов організації і управління в даному секторі, що в свою чергу залежить від політики урядів країн.

При аналізі глобального ланцюга створення вартості в нафтогазовій галузі, досліджуються всі стадії необхідні для перетворення сирих вуглеводнів в продукти для кінцевого споживання.

Пошук та видобуток.

Першою стадією реалізації глобального ланцюга створення вартості в світовій нафтогазовій галузі є ідентифікація (виявлення) відповідних областей для подальшого проведення геологорозвідувальних робіт, метою яких є пошук та оцінка запасів вуглеводнів в надрах.

Наступним кроком в реалізації першої ланки «пошук та видобуток» є, безпосередньо, освоєння родовищ та видобуток вуглеводнів.

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує те, що діяльність компаній в ланці пошуку та видобутку генерує найбільшу вартість («77%»), разом з тим дана діяльність пов'язана і з найбільшим рівнем ризику.

Транспортування та зберігання.

З місць видобутку нафта і газ повинні бути доставлені до відповідних підприємств з переробки, звідти вони розповсюджуються і продаються. Нафта та нафтопродукти також можуть бути збережені в різних точках вздовж ланцюга створення вартості з причин, які включають в себе: забезпечення поставок і хеджування ціни.

Вищеописані частини глобального ланцюга створення вартості відносяться до категорії «Midstream».

Переробка та маркетинг.

Переробка нафти і газу – перетворення видобутих вуглеводнів в придатну для споживання продукцію.

Нафтопереробні підприємства класифікуються за розмірами та конфігурацією. Конфігурація НПЗ залежить від його можливості переробляти різні види сировини в широку товарну номенклатуру.

Нафтопереробні підприємства прагнуть оптимально поєднувати переробку різних видів сировини в залежності від наявного технологічного устаткування, поточних та очікуваних цін на продукти переробки, базового асортименту продукції та відносних цін на нафту [1].

Переробка і збут відносяться до категорії «Downstream».

Окремі види нафто- і газопродуктів є основною для нафтохімічної промисловості. Це пояснює, тісні історичні та географічні зв'язки між ними.

Нафтохімічна промисловість.

Нафтохімічна промисловість почала свій активний розвиток в 1920-х роках і традиційно розвивалася в безпосередній близькості до центрів нафтогазопереробки.

Продукти нафтохімії – хімічні продукти похідні сирової нафти та природного газу, що займають приблизно 40% світового хімічного ринку.

Окремі компанії можуть виконувати один або кілька видів діяльності по всьому вартісному ланцюгу, що передбачає певну ступінь вертикальної інтеграції (ВІНК займаються послідовною діяльністю, як правило, це пошук та видобуток, а також переробка та маркетинг). Компанії також можуть мати на меті розширення в рамках окремого виду діяльності (пошук, транспортування, переробка, збут тощо), що призводить до горизонтальної консолідації та набуття ефекту масштабу.

На рівні країн, горизонтальна інтеграція в секторі пошуку та видобутку обмежена природними ресурсами, а в секторі переробки та маркетингу – розміром внутрішнього ринку і здатністю країни до експорту товарів і послуг. Також на вибір моделі інтеграції (вертикальної або горизонтальної) впливають чинники державної промислової політики та нормативно-правові обмеження.

Для того щоб створювати вартість в кожній ланці глобального вартісного ланцюга нафтогазової галузі, сукупна вартість виробленої продукції на постійній основі повинна перевищувати всі економічні витрати, такі як собівартість продукції, витрати на фінансування проектів, витрати на виснаження родовищ та інші. Враховуючи вищенаведене, до потенційних чинників впливу на процес створення вартості в нафтогазовій галузі слід віднести наступні:

1. Умови зовнішнього середовища. Екзогенні чинники, що впливають на створення вартості через вплив на процес прийняття рішень основними акторами галузі:

- кількісні та якісні показники забезпечення ресурсами (включаючи їх геологічні властивості), що визначають технічну складність проекту, а також структуру витрат в секторі пошуку та видобутку;
- географічне положення країни і розміщення ресурсів всередині країни, а також наявність «природної інфраструктури» (морські порти, річки, рівнини і т.п.), що в сукупності визначають фізичну легкість доступу на внутрішній та зовнішній ринки;
- структура національної економіки та її взаємодія з нафтогазовою галуззю;
- політична модель та ідеологія;
- міжнародні зобов'язання.

2. Компанії, що працюють в даній галузі (МНК і ННК). Ключові фактори в процесі створення вартості компаніями:

- економічна ефективність діяльності компанії (включаючи пошук, видобуток, переробку і збут), а також накладні витрати та інвестиції;
- технологічні переваги, що відображаються в високих темпах заміщення запасів, скороченні витратних матеріалів, значно більшій глибині переробки сировини;
- переваги горизонтальної інтеграції (ефект масштабу) і вертикальної інтеграції (трансакційні витрати);
- стратегічні рішення компанії, такі як вибір напрямів інвестування, а також вибір між зовнішнім та внутрішнім ранками.

3. Організаційні та інституціональні властивості нафтогазової галузі. Вплив на окремі компанії та галузь в цілому конкретних політичних рішень, зокрема:

- загальнонаціональної промислової політики та політики щодо нафтогазового комплексу (наприклад: вимога про місцевий вміст та інші технічні бар'єри);
- загальнодержавна нормативно-правова база;
- заходи податкової політики;
- ліцензування, субсидування, цінова політика тощо.

Значний вплив на створення та функціонування глобального вартісного ланцюга нафтогазової галузі робить ієрархічна модель управління, що виражається в процесі інтеграції (горизонтальної або вертикальної) [2].

Горизонтальна інтеграція.

Вплив горизонтальної інтеграції на ланцюг створення вартості нафтогазової галузі проявляється через ефект масштабу, що створює додаткові переваги в більшості з ланок вартісного ланцюга.

Даний ефект пояснюється тим, що майже всі проекти в нафтогазовій галузі характеризуються значною капіталомісткістю, довгостроковим терміном реалізації та значним ступенем ризику [3, с. 21].

В секторі пошуку та видобутку ефект масштабу забезпечує доступ до кращих умов фінансування, диверсифікації інвестицій та зниженню ризиків, а також виступає в якості довгострокового інструменту страхування партнерів (зокрема, приймаючих країн). У зв'язку з високим рівнем фінансового та операційного ризику нафтогазові компанії зазвичай на партнерських умовах (спільно) беруть участь в масштабних проектах з пошуку та видобутку, в той же час залишаючись конкурентами на глобальному корпоративному рівні.

Технологічне забезпечення та управління проектами є ключовими умовами створення конкурентних переваг в світовій нафтогазовій галузі. Підвищення конкурентних переваг може бути досягнуте за рахунок створення ефекту масштабу в частині інвестування НДДКР та напрацюванні широкого операційного досвіду.

Процес консолідації світової нафтогазової галузі, що триває понад 20 років (здебільшого за участю МНК; ННК виступають в якості покупців активів) є яскравим свідченням переваги економії на масштабі, або, принаймні, говорить про передбачувані вигоди від ефекту масштабу. В той же час, варто зазначити, що створення ефекту масштабу в нафтогазовій галузі, особливо в останнє десятиріччя, є не завжди ефективним у зв'язку з різким зростанням ризиків (волатильність ринків вуглеводневої сировини, зростання глобальної перманентної військово-політичної напруги та ін.). Тому, на нашу думку, особливу увагу в даному процесі слід приділяти відбору активів, що дозволить частково або повністю компенсувати втрати від різкого збільшення масштабу.

Однією з таких стратегій є концентрація ресурсів на певній базовій території зі спільною інфраструктурою, що належить декільком компаніям.

Ми вважаємо, що на рівні країни через обмеженість ресурсів в середині даної країни, компанії не можуть створювати достатньо широкої бази в секторі пошуку та видобутку. Разом з тим, в інших ланках ланцюга створення вартості (транспортування та зберігання, переробка та маркетинг, нафтохімічна промисловість) така база може бути створена і результати її операційної діяльності можуть значно перевищувати потреби внутрішнього ринку. Вертикальна інтеграція.

Наявність вертикальної інтеграції в нафтогазовій галузі завжди була її постійною характерною ознакою, але з плином часу відбулася трансформація деталей інтеграції. Так, на сучасному етапі можна виділити два окремі види вертикальної інтеграції в нафтогазовій галузі:

- фінансова вертикальна інтеграція – відбувається за умови володіння холдингом послідовними ланками ланцюга створення вартості та забезпечення контролю над їх фінансовими потоками;
- оперативна вертикальна інтеграція – відбувається за умови наявності фізичного обміну необроблених вуглеводнів та продуктів їх переробки між послідовними ланками ланцюга створення вартості [4, с. 23-45].

Перед хвилею націоналізації в світовій нафтогазовій галузі в 1970-х роках МНК були фінансово і оперативно вертикально інтегрованими компаніями. Основними мотивами для вертикальної інтеграції компаній на той час були: забезпечення поставок сировини; забезпечення зайнятої долі ринку; створення вхідних бар'єрів для інших компаній; усунення посередників; ухилення від оподаткування; практика цінової дискримінації [5, с. 10-14].

Інтеграція сприяла оптимізації логістичних операцій та операцій зі зберігання сировини та продуктів переробки, а також істотному зниженню трансакційних та інформаційних витрат до настання періоду енергетичних криз (нафтових шоків) початку 1980-х років.

Після націоналізації своїх близькосхідних активів і двох енергетичних криз, МНК залишили за собою володіння основними активами, але значно частіше почали використовувати проміжні ринки які стали більш прозорими, ліквідними та надійними [6, с. 691-715]. Компанія Royal/Dutch Shell стала першою з МНК, що звільнила власні нафтопереробні заводи (НПЗ) від вимоги закупівлі сирової нафти в межах групи. Внутрішні операції все частіше проводяться на «відстані витягнутої руки», даючи окремим підрозділам більше автономії. Крім того в цей період майже всі МНК створюють спеціалізовані підрозділи з торгівлі нафтою [7, с. 284].

Висока ліквідність та зростаюча складність функціонування ринків нафти вплинули на подальшу дезінтеграцію компаній, зниження бар'єрів для входу на ринок і зробили можливим доступ на нього незалежним (невеликим та середнім за розмірами) компаніям [8]. Сьогодні, фінансова вертикальна інтеграція є необхідною умовою для оперативного вертикального інтегрування, а не навпаки, при цьому проміжні ринки можуть замінити оперативну вертикальну інтеграцію.

Враховуючи довговічність та ефективність функціонування найбільших вертикально-інтегрованих МНК, фінансова і операційна вертикальні інтеграції вважаються апріорі вигідними, а інколи взагалі необхідною умовою існування успішної нафтогазової компанії. В даному контексті варто зазначити, що на нашу думку, однозначно говорити про успішність або невигідність вертикальної інтеграції досить складно і на сучасному етапі розвитку світової нафтогазової галузі, тим більше коли на діяльність компаній все більше впливає політика урядів та володіння ексклюзивними технологіями, чітко визначити межі впливу можна лише для окремої компанії в окремій країні. Так яскравим прикладом промислової політики уряду в даній царині є заохочення диверсифікації в ланцюзі створення вартості шляхом: диверсифікації цін або ризиків попиту на національну економіку; оподаткування тих ланок, що продукують найбільшу додану вартість; прямої участі в виробничій діяльності; реагування на зміну внутрішнього та зовнішнього попиту та ін.

Попередньо проведені дослідження показують, що вертикальна інтеграція має більший сенс у випадку специфічності активів, ніж у випадку товарних ринках [9].

На ряду зі значним впливом на створення та функціонування глобального вартісного ланцюга нафтогазової галузі процесу інтеграції, все більшої ролі набувають заходи політики уряду (в першу чергу країн-власників вуглеводневих ресурсів).

Політико-економічні рішення в значній мірі визначають організаційну структуру сектора і його управління, які в свою чергу впливають на здатність і готовність компаній ефективно функціонувати.

На нашу думку, особливої уваги заслуговують такі основні заходи економічної політики як: загальний підхід до функціонування галузі; оподаткування; ліцензування; політика резервування та виснаження надр.

Загальний підхід до функціонування нафтогазової галузі.

Загальний підхід до функціонування галузі окреслює базові принципи взаємодії основних акторів і визначає:

- структуру ринку;
- рівень державного втручання (участі держави в проектах);
- роль державних компаній та ін.

В залежності від того які цілі переслідує уряд, а також від наявності на території країни покладів вуглеводневих ресурсів, теоретично, в країні може формуватися або монополія, що керується урядовими структурами без участі акторів ззовні країни, або ринок чистої конкуренції без присутності вхідних бар'єрів та державного втручання.

Практика функціонування світової нафтогазової галузі говорить про те, що жодна країна не використовує в чистому вигляді приведені вище варіанти політики, а прибігає до використання певних комбінацій в залежності від зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури. Також країни прибігають до різних політичних заходів в залежності від конкретної ланки ланцюга створення вартості в нафтогазовій галузі.

Оподаткування.

Нафтогазова галузь є однією з галузей з найбільш високим рівнем податкового навантаження, що в свою чергу, сильно впливає на договірні відносини, відбір активів, стратегічні поведінкові стимули основних акторів, динаміку поставок, попит (як на сировину, так і на продукти переробки) і що найбільш важливо – на фінансове становище різних зацікавлених сторін.

В ідеалі, податкова політика на повинна критично впливати на нафтогазову галузь і провокувати різку зміну рішень щодо різних аспектів функціонування вартісного ланцюга. Така політика буде стимулювати продуктивну поведінку та сприяти збільшенню загального добробуту в країні. Навпаки, якщо податковий режим вибраний помилково, то це призведе до перекосів в галузі і суттєво вплине на соціально-економічне становище в країні (незалежно від того чи є така країна експортером або імпортером вуглеводневих ресурсів).

В ланці пошуку та видобутку вартісного ланцюга нафтогазової галузі рівень оподаткування залежно від країни може варіюватися від 40% до 90% від вартості проекту [10].

Важливим фактором при визначенні урядом рівня оподаткування нафтогазової галузі, є компроміс між швидким наповненням бюджету та стимулюванням більш тривалого процесу створення додаткової вартості.

Ліцензування.

Глобальний ланцюг створення вартості в нафтогазовій галузі є достатньо чутливим до змін в процесі ліцензування та умов контрактних відносин. Від умов контракту залежить прийняття багатьох комерційних, технічних та управлінських рішень в рамках нафтогазової компанії (наприклад напрямок та обсяг інвестицій та ін.). Використання державою системи ліцензування діяльності покликане в першу чергу впливати на структури галузі та за необхідністю змінювати її. Прикладами такого впливу можуть слугувати умови про обов'язкову участь держави в окремому проекті, створення стимулів для заохочення компаній участі в проектах тощо.

Політика резервування та виснаження надр.

Третій вартій уваги напрям урядової політики, що впливає на функціонування вартісного ланцюга нафтогазової галузі – політика резервування вуглеводневих ресурсів та управління виснаженням надр. Основними завданнями які переслідуються даною політикою є: рішення щодо розробки або консервації покладів вуглеводневої сировини; темпи та глибина пошуково-розвідувальних геофізичних робі; вибір виконавця робіт.

Характер використання існуючих запасів вимірюється швидкістю виробництва (річний обсяг виробництва у відсотках від доведених запасів), яка лежить в основі політики виснаження надр.

Політика виснаження надр може стосуватися окремого родовища вуглеводнів, суміжних галузей виробництва або взагалі всієї нафтогазової галузі країни. Дана політика може бути впроваджена урядом через механізм ліцензування або через вибір окремих операторів проекту [11 с. 14-17]. При цьому варто підкреслити, що існують значні розбіжності в темпах виробництва між різними країнами світу.

Висновки. Підводячи підсумок дослідження ми констатуємо, що МНК і ННК в своїй діяльності часто використовують інтеграцію в рамках ланцюга створення вартості в нафтогазовій галузі, маючи на меті підвищення доданої вартості. В той час як вигоди для компанії від використання горизонтальної інтеграції і економії на масштабі широко визнані експертним середовищем, результати вертикальної інтеграції суттєво залежать від значної кількості екзогенних факторів.

На нашу думку, лише повне використання потенціалу компанії, доступ до ринків, а також наявність відповідних технічних, управлінських і маркетингових навичок необхідних для успішного існування великих вертикально інтегрованих компаній, в комплексі обумовлює економічну доцільність вертикальної інтеграції.

На функціонування глобального вартісного ланцюга та здатність і готовність компаній ефективно функціонувати в нафтогазовій галузі суттєво впливають політико-економічні рішення серед яких оподаткування, ліцензування, політика держави в сфері виснаження надр, загальноекономічна політика уряду. Вони в значній мірі впливають на створення вартості, прибутки компаній, інвестиційну активність, а також визначають організаційну структуру галузі та її управління.

Список використаних джерел

1. Natural Resources Canada. Refinery Economics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.nrcan.gc.ca/energy/sources/petroleum-products-market/1519>.
2. Global Value Chains: concepts and tools. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.globalvaluechains.org/concepts.html>.
3. Stevens, P. 2005. «Oil Markets.» Oxford Review of Economic Policy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://oxrep.oxfordjournals.org/content/21/1/19>.
4. Luciani, G., and M. Salustri. 1998. «Vertical Integration as a Strategy for Oil Security». ed. P. Stevens, 23–44. Abu Dhabi: Emirates Center for Strategic Studies and Research/I.B. Tauris. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://books.google.com.ua/books?id=1z8qt5v8Jq4C&pg=PA126&lpg=PA126&dq=Stevens,+P.+2005.+%E2%80%9C9COil+Markets&source=bl&ots=oAlSHq-T6T&sig=0hRdWGMUTgmCEI0fdEk47SrUbXs&hl=ru&sa=X&ei=IDhCT4qwKcPCtAaFwIDxBA&ved=0CGsQ6AEwCQ#v=onepage&q&f=false>.
5. Bindemann, K. 1999. «Vertical Integration in the Oil Industry: A Review of the Literature.» Journal of Energy Literature 5 (1): 3–26.

6. Ергин Д. Добыча. Всемирная борьба за нефть, деньги и власть/Пер. с англ.- М.: Издательство «ДеНово», 1999. – 968 с.
7. Cibir, R., and R.M. Grant. 1996. «Restructuring Among the World's Leading Oil Companies, 1980–92» *British Journal of Management* 7 (4): 283–307. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8551.1996.tb00120.x/abstract>.
8. Davies, P. 1999. *The Changing World Petroleum Industry—Bigger Fish in a Larger Pond*. Oxford: British Institute of Energy Economics Conference. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/journal/html/vol6/vol6-15.html>.
9. Williamson, O.E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The FreePress. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf.
10. Johnston, D. 1994. *International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts*. Tulsa: PennWell Books.
11. Stiglitz, J. E. 2007. «What Is the Role of the State?» In *Escaping the Resource Curse*, ed. M. Humphreys, J. D. Sachs, and J. E. Stiglitz, 23–52. New York, Columbia University Press.

Поштар Є.*

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА ІНТЕГРАЦІЯ ЄС І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

Стаття присвячена аналізу сучасних умов та стадій розвитку валютно-фінансової інтеграції в Європейському Союзі, даються характеристики її важливим тенденціям та перспективам розвитку.

Ключові слова: Європейський валютний союз, валютно-фінансова інтеграція, критерії конвергенції, фінансова глобалізація.

Статья посвящена анализу современных условий и стадий развития валютно-финансовой интеграции в Европейском Союзе, даются характеристики ее важнейшим тенденциям и перспективам развития.

Ключевые слова: Европейский валютный союз, валютно-финансовая интеграция, критерии конвергенции, финансовая глобализация.

The article deals with an analysis of modern conditions and stages of currency-financial integration development in EU, the contemporary tendencies of the processes and the perspectives were defined.

Key words: the European Monetary Union, currency-financial integration, criteria of convergence, financial globalization.

Постановка проблеми. Сьогодні у світі нараховується понад 300 інтеграційних об'єднань, проте більшість з них знаходяться у стадії формування зони вільної торгівлі або митного союзу. Разом з тим, елементи валютно-фінансової інтеграції на сучасному етапі знаходять потужний стимул для свого розвитку. Країни ЄС проходять чітко розроблену і строго контрольовану поетапну інтеграцію в єдиний економічний простір на основі принципу всесторонньої конвергенції. Високий якісний рівень системної взаємозалежності національних фінансових систем та ринків з міжнародними складає суть фінансової глобалізації. Масштаби глобалізації економіки і фінансів сучасного світового господарства можна проілюструвати наступним чином: за період 1980-2007 рр. об'єм міжнародної торгівлі зріс у 1,47 рази, прямих іноземних інвестицій у 9,5 рази, міжнародних вимог у 4,8 рази, а глобального потоку капіталу у 7,4 рази [1, р. 5]. Генезис єдиного західно-європейського простору супроводжується все більш складними формами конвергенції – від митно-тарифної і техніко-технологічної до валютно-кредитної і господарсько-правової. Європейська валютна система (ЄВС) є системою штучно підтримуваних валютних курсів її учасників із відхиленням $\pm 2,25$ % відповідно до механізму валютних курсів (МВК). Для єдиного ринку бажаним є уникнення інфляції та невизначеності, пов'язаних із коливанням валютних курсів. Нагадаємо, що екю не стала валютою торгівлі, хоча інвестиції в

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Ступницький О.І.

облігаціях екю поширилися у міжнародній практиці. У разі спекулятивної атаки, коли ринки намагаються виштовхнути валюту на її зону в МВК, першою лінією захисту вважається інтервенція на іноземних валютних ринках — продаж або купівля валюти з метою утримання її стабільності. . Якщо країна зазнає дефіциту платіжного балансу, спричиненого зменшенням обсягів експорту, вона має замість девальвації вдатися до дефляційної фінансової політики. Якщо країна зазнає дефіциту платіжного балансу, спричиненого зменшенням обсягів експорту, вона має замість девальвації вдатися до дефляційної фінансової політики. Рух у напрямі ЄВС спирається на міцну підтримку багатьох членів ЄС, проте його мета — союз з єдиною валютою і системою постійної фіксації валютних курсів і Центральним банком на зразок Європейської федеральної резервної системи — становить предмет складних переговорів.

Аналіз досліджень і публікацій. Дійсно, дослідження фінансової глобалізації та міжнародної фінансової інтеграції здійснюються на основі різних методологічних та теоретичних підходів – теорії фінансових ринків, міжнародних інвестицій, міжнародного руху капіталу та інші. У працях як західних економістів – С.Валдеса, Д.Лувеліна, Ф.Моліно, М.Обсфелда, Дж.Стігліца, Д.Нодріка, так і вітчизняних – О.Білоруса, В.Будкіна, А.Поручника, А.Румянцева, А.Філіпенка досліджуються зміст та чинники міжнародного руху капіталу та міжнародної фінансової інтеграції. Тенденції розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС і СНД вивчала низка науковців. До найвідоміших можна віднести К. Астапова, В. Зінчука, С. Пилипенка, Н. Федулову, Д. Михайлова, О. Шниркова. Хоча валютна інтеграція і є частиною економічної інтеграції, вона не повинна розглядатися тільки як завершальна стадія інтеграційного процесу. У цьому автор погоджується з рядом зарубіжних економістів [2], які вказують на те, що координація валютної політики та інтеграція фінансових ринків не повинна відкладатися до завершення формування стадії митного союзу, однак повинна бути обумовлена фундаментальними потребами економіки та фінансових систем.

Мета статті – дослідити використання нових форм валютно-фінансової інтеграції країн Єврозони, науково обґрунтувати шляхи фінансової конвергенції та розвитку фінансової системи ЄС.

Виклад основного матеріалу. Сучасну європейську валютно-фінансову інтеграцію слід виділяти як особливу форму міжнародної фінансової інтеграції з власними суттєвими особливостями і характерними рисами. По-перше, вона розвивається на основі створення єдиного ринку капіталів в рамках ЄС і на єдиній монетарній основі – валютному союзі країн Єврозони. По-друге, вона має єдину регуляторну основу, що сприяє як гармонізації законодавчих, регуляторних, наглядових умов діяльності фінансових інститутів у різних країнах ЄС (Financial Services Action Plan – FSAP), так і створенню комплексу регуляторних заходів з метою інтеграції європейських фінансових ринків, створення сильних та ліквідних ринків капіталу в Європі та ефективної конкуренції для задоволення потреб споживачів. По-третє, вона сприяє створенню ефективних загальноєвропейських платіжних систем, інтеграції ринків банківських послуг, страхування, фінансових інструментів та управління фінансовими активами (asset management).

З цим безпосередньо пов'язаний подальший розвиток «вглиб» Єдиного Європейського Платіжного простору (Single European Payment Area – SEPA) на всій території ЄС, в рамках якої компанії та інші клієнти банків вже здійснюють та отримують платежі у євро за єдиними базовими умовами в Єврозоні. Це сприяє не тільки підвищує ефективність міжнародних розрахунків, нівелює різницю між внутрішнім та трансграничним рухом капіталу, розширює сегмент загальних фінансових інструментів та процедур між-

народних трансакцій, а й дозволяє країнам ЄС заощаджувати на зменшенні трансакційних витрат від руху капіталу між країнами Єврозони до 2%-3% їх сукупного ВВП [3, р. 31].

Відомо, що теоретичну основу валютно-фінансової інтеграції заклад у 1961 р. лауреат Нобелівської премії Р. Манделл, який визначив основу критеріїв так званої оптимальної валютної зони – певних передумов, яких мають дотримуватися члени валютного союзу для запобігання негативних наслідків зовнішніх шоків [4] Ця теорія заклала основу ряду досліджень у галузі формування валютних союзів, під якими маються на увазі, у загальному сенсі, географічна область з жорсткою фіксацією валютних курсів, критеріїв ефективного здійснення макроекономічної політики у рамках окремого об'єднаного простору і стала визначальною для валютно-фінансової інтеграції у Європі. Згідно теоретичним розробкам на основі цих критеріїв країни повинні оцінити вигоди та видатки при входженні у валютну зону та прийняти рішення про доцільність валютної інтеграції.

До числа економічних вигод від транскордонного обігу валют (згідно із теорією оптимальної валютної зони Р. Манделла) належить більш висока прозорість цін, зниження трансакційних витрат, зменшення невизначеностей для інвесторів, зростання конкуренції. Єврокомісія оцінила ці вигоди як достатньо відчутні – 0,5 % від сукупного ВВП.

Видатки на впровадження спільної валюти розпочинаються з витрат на початкову заміну одиниць обліку і конвертацію невиконаних фінансових контрактів у єдину валюту. Проте це відносно невеликі загальні й одноразові видатки. Вагоміші для суспільства психологічні втрати, коли держава відмовляється від суверенітету над своєю валютою і впроваджує євро, замінюючи історичну національну валюту. Найпроблематичнішою є ціна втрат спроможності змінювати номінальний валютний курс країни з метою регулювання платіжного балансу і здійснення незалежної монетарної політики для стабілізації рівня доходу і цін у державі. За наявності мобільного капіталу європейські країни технічно могли б підтримувати фіксовані валютні курси за допомогою узгодженої монетарної політики, але вони й надалі здійснювали б незалежну фіскальну політику.

У той же час слід зазначити щодо історичної справедливості, що європейські країни більшості критеріїв (достатня ступінь мобільності факторів виробництва, достатня ступінь відкритості і диверсифікації економіки країн, інтенсивна торгівля у середині об'єднання, кореляція шоків тощо) не відповідали. Більш того, прийняття рішення про вступ до європейського валютного союзу у Європі відбувалося, як правило, через загальні референдуми у країні-претендентів, а формальні критерії у європейському економічному і валютному союзі («критерії конвергенції» Маастрихтських угод) суттєво різняться від критеріїв, що запропоновані теорією оптимальних валютних зон. Європейський досвід свідчить, що дотримання критеріїв оптимальності не є суворою умовою для формування економічного і валютного союзу. Дослідження, що були проведені ще на початку нового тисячоліття засвідчили існування так званої ендогенності критеріїв оптимальних валютних зон, у відповідності з якою утворення валютного союзу має позитивний вплив на наближення показників країн до оптимальності [5].

Накопичений багаторічний досвід інтеграційної взаємодії свідчить, що як тільки світові ринки капіталу увійшли у стадію активного зростання, європейські країни зосередили свої зусилля на лібералізації внутрішніх ринків капіталу і об'єднанні фінансових систем. Нагромаджені зовнішні активи та зобов'язання країн, як основні показники сучасного руху міжнародних потоків капіталу, відіграють суттєву роль у фінансовій інтеграції. У доповіді експертів МВФ щодо вигод економічної глобалізації зазначається: «Рівень фінансової глобалізації/інтеграції/відкритості країни є багатоплановою концеп-

цією, що використовується відносно розміру загального обсягу зовнішніх активів та зобов'язань, потенціалу загальних чистих потоків (це є різниця між заощадженнями та інвестиційними потоками), або як відсутність арбітражних можливостей між дохідністю на активи у різних країнах» [6, р. 5].

У сучасній економічній літературі виділяють наступні показники фінансової інтеграції [7, р. 24-25]:

- масштаб міжнародного руху капіталу;
- кореляція цін фінансових активів на міжнародних та національних ринках;
- кореляція базисних ринкових параметрів міжнародних ринків (ставки ЛІБОР, фондові індекси та інше);
- ступінь лібералізації національних фінансових ринків;
- співвідношення зовнішніх та внутрішніх інвестицій;
- питома вага іноземного капіталу в національній фінансовій системі;
- зовнішні запозичення приватного сектору.

Проте, кожен окремо узятий показник у достатній мірі не описує суть міжнародного процесу фінансової інтеграції. Лише у взаємопов'язаності і системності взаємодії вказані показники відображають ступінь взаємозалежності і узгодженості функціонування національних та міжнародних фінансових ринків. Їх синтез та питома вага у градації впливу на фінансову інтеграцію визначають її рівень і ступінь конвергенції національних і міжнародних фінансових ринків, векторну різноплановість фінансової глобалізації. З одного боку, зростання обсягів фінансових активів і фінансової ліквідності на міжнародних фінансових ринках, офіційних резервів і заощаджень приватного сектору безпосередньо впливають на стан міжнародної фінансової системи, інфляцію та курси основних валют, динаміку світових товарних ринків та темпи зростання глобальної економіки. З іншого – випереджаюче зростання обсягів міжнародної ліквідності та мобільності капіталу у порівнянні з світовим ВВП та міжнародною торгівлею, зміна регіональної структури міжнародного руху капіталу, присутність іноземного капіталу на національних фінансових ринках, посилення конкуренції на світових фінансових ринках між національними та міжнародними фінансовими інститутами пов'язано зі зростанням обсягів та диференціацією структури попиту на зовнішні фінансові ресурси, арбітражної вартості та трансакційних витрат на зовнішні залучення.

Інституційно-регуляторні чинники, такі як лібералізація національних фінансових ринків і гармонізація національного регулювання фінансових ринків з міжнародними нормами, створення зон вільного руху капіталу та фінансової інтеграції переважно у рамках регіональних інтеграційних угруповань призводить до змін валютної структури міжнародних фінансових інструментів та офіційних резервів, тенденцій валютних курсів, створення нових валютних союзів. Свій внесок у процес фінансової інтеграції вносять і інноваційні чинники – розвиток міжнародних систем електронних фінансових трансакцій, глобальних депозитарних розписок, єврооблігацій, поширення глобальних та трансграничних за природою фінансових інструментів.

Дійсно, сьогодні різновекторність динаміки світового фінансового ринку визначається низкою особливостей, притаманних процесу глобалізації останнього десятиліття. Сучасні глобальні фінансові дисбаланси, що знаходять своє відображення у постійному негативному сальдо поточного рахунку платіжного балансу у країнах-імпортерах енергії та сировини та позитивному у країнах експортерів нафти та сировини досить суттєво впливають на нестабільність валютних курсів та трансграничні фінансові потоки. Паралельно відбувається нагромадження офіційних валютних резервів у країнах-експортерів

нафти, а частина надлишкових резервів інвестується у економіки промислово розвинених країн через так звані «фонди суверенного багатства», які знаходяться під державним контролем. Суперечливість цих процесів особливо виявилася у період, по-перше, зниження курсу долара США, яке негативно відобразилося на курсах інших валют та валютній структурі фінансових інструментів на міжнародних ринках. По-друге, значного зниження вартості фінансових активів у багатьох розвинених країнах, падіння попиту на ринках міжнародних запозичень, значних збитків фінансових інституцій, започаткованих кризою іпотечних кредитів та іпотечних облігацій у США.

Базисом світової фінансової системи був і залишається «золотий квартет» – сукупність фінансових посередників, фінансових ринків, фінансової інфраструктури та інституційно-регуляторних умов. Ефективність останніх у значній мірі залежить від вибору шляху та форм фінансової інтеграції, тобто, наприклад, лібералізація фінансових ринків залежить від зміни регуляторних умов, переходу від переважно рестриктивного до ліберального режиму фінансових операцій і побудови інституційної інфраструктури його підтримки.

Основним показником міжнародної фінансової інтеграції є міжнародна інвестиційна позиція країни, тобто, зовнішні аспекти розвитку національних фінансових систем, характеристики обсягу, структури та балансу активів та міжнародних зобов'язань країни. Складовими цього основного показника є кількісні параметри:

- порівняння розвиненості з іншими національними фінансовими системами за показниками активів фінансових інститутів та обсягів фінансових послуг по відношенню до ВВП та на душу населення;
- режим доступу національних економічних агентів на міжнародні фінансові ринки;
- баланс міжнародного руху капіталів – приток та відплив капіталу за його основними формами;
- баланс міжнародних активів та міжнародних зобов'язань;
- обсяг та структура зовнішніх запозичень приватного сектору;
- рівень лібералізації фінансових ринків;
- відкритість та форми взаємодії з міжнародними та іншими національними фінансовими ринками;
- рівень гармонізації та імплементації положень міжнародних угод та конвенцій, європейського фінансового регулювання до національного законодавства та фінансового регулювання.

Практика виміру ступеня (рівня) фінансової інтеграції базується на основних параметрах взаємодії (тісноті зв'язку) національних та міжнародних фінансових ринків. Існує декілька підходів до вимірювання рівня міжнародної фінансової інтеграції, проте основними є три [8, р. 31-32].

1. Використання показників, що базуються на кількісних параметрах (наведених вище).

2. Використання показників, що базуються на цінах на фінансові активи (кореляція відсоткових ставок та фондових індексів на різних ринках, спреда державних та корпоративних облігацій в різних країнах, співвідношення доходності та ризику фінансових інструментів у різних країнах та інші).

3. Використання показників, що характеризують співвідношення внутрішніх заощаджень та інвестицій, яке, у свою чергу, характеризує частку інвестицій за рахунок зовнішніх джерел.

Висновки. Сучасний етап фінансової та валютно-фінансової інтеграції країн ЄС можна виміряти наступними складовими: використання країнами можливостей міжна-

родних фінансових ринків для ефективної алокації капіталу та зменшення ризиків; збільшення транспарентності фінансових ринків та відповідно зменшення асиметрії фінансової інформації, зниження трансакційних витрат; зростання вимог до макроекономічної стабільності та інституційного розвитку країн як необхідних умов притоку капіталу; розширення прямого доступу економічних агентів до міжнародних фінансових ринків; зростання міжнародної конкуренції як чинника зниження вартості та зростання якості фінансових послуг. Європейський «Євроленд» передбачає, що євро має значні резерви потенційних змін майбутнього європейського і фінансового ринків, трансформації багатовалютної міжнародної валютної системи в три- чи навіть у двополосну систему. Хоча закінчить своє існування досить дохідний бізнес на операціях з обміну валют, але з'являться нові види торгівлі іноземними валютами (наприклад валютами «перехідних» економік). В перспективі – втрачаються два ефективних інструменти економічного регулювання – незалежної грошової політики і самостійного встановлення обмінних курсів.

Список використаних джерел

1. Globalization: A Brief Overview. – IMF Issues Brief. 02/2008, May 2008. – 214 p.
2. Евстигнеев В.Р. Финансовый рынок в переходной экономике. – М.: Эдиториал УРСС. – 2000 – 240 с.; Wang, Y., Wing T.W. A Timely Information Exchange Mechanism, an Effective Surveillance System, and an Improved Financial Architecture for East Asia // Monetary and Financial Integration in East Asia: The Way Ahead. – 2004. – Volume 2, Asian Development Bank – С. 425-458; R. Langhammer. The Asian Way of Regional Integration: Are there Lessons from Europe?// Kiel Economic Policy Papers – Keil.: Kiel Institute for the World Economy -2005. – 24 с.
3. The SEPA: An Integrated retail payment market. – European Central Bank., Frankfurt. – 2010. – 144 p.
4. Robert A. Mundell. A Theory of Optimum Currency Areas // The American Economic Review. – Vol. 51, Issue 4. (Sept. 1961). – С. 657-665.
5. Glick R., Rose A. Does A Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence // NBER Working Paper. № 8396.–Кембридж, 2001. – <http://www.nber.org/papers>.
6. Reaping the Benefits of Financial Globalization. – IMF. Washington, 2007. – 112 p.
7. Financial Risks, Stability and Globalization. – Ed. By Johnson O. – Wash., IMF. – 2002. – 110 p.
8. Global Financial Stability Report. March. 2010. – IMF, Wash. – 2010. – 215 p.

УДК: 338.48.009.12

Решетнікова Л.М.*

АНАЛІЗ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СФЕРИ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано показники конкурентоспроможності та конкурентні переваги вітчизняної сфери туризму, досліджено фактори, які стримують її розвиток. Розроблено рекомендації щодо подолання кризових явищ в туристичній індустрії країни.

Ключові слова: індекс конкурентоспроможності, ринок туристичних послуг, конкурентні переваги, субіндекс.

В статье проанализированы показатели конкурентоспособности и конкурентные преимущества отечественной сферы туризма, исследованы факторы, сдерживающие ее развитие. Разработаны рекомендации по преодолению кризисных явлений в туристической индустрии страны.

Ключевые слова: индекс конкурентоспособности, рынок туристических услуг, конкурентные преимущества, субиндекс.

In the article was analyzed indicators of competitiveness and competitive advantages of domestic tourism, investigated the factors that constrain its development. Developed recommendations for overcoming the crisis in the tourism industry of the country.

Keywords: the index of competitiveness, tourism market, competitive advantage, subindex.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, загострення конкуренції на внутрішньому та міжнародному ринках туристичних послуг актуалізують потребу у дослідженні рівня конкурентоспроможності індустрії туризму. На даний момент туристична сфера неспроможна повноцінно виконувати економічні та соціальні функції: сприяти збереженню навколишнього середовища та культурної спадщини, забезпечувати поповнення бюджету країни, створення робочих місць, збільшення частки сфери послуг у структурі ВВП країни тощо. На сьогоднішній день надзвичайно вагомим для сучасної України є питання розбудови туристичної індустрії, налагодження такого фінансово-економічного та організаційно-інституційного механізму регулювання, який би сприяв становленню конкурентоспроможного вітчизняного ринку туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий вклад у розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності внесли такі зарубіжні та вітчизняні науковці: М. Портер, І. Ансофф, А. Градов, І. Балабанова, А. Литвиненко, А. Мазаракі, І. Смолін та ін. Питання оцінки конкурентоспроможності українських галузевих ринків висвітлені у роботах таких вче-

* аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: проф. Дідківська Л.І.

них-економістів, як Ю. Макогона, В. Новицького, В. Савельєва та інших. Питанням розвитку туристичної галузі України присвячені праці Л. Левковської, Т. Ткаченко, М. Бойко, Л. Шульгіної, О. Лихоманової та ін.

Мета статті. Актуальність розвитку туристичної індустрії, необхідність визначення наявного та потенційного рівня конкурентоспроможності вітчизняної сфери туризму, недостатня теоретична розробленість даної проблеми визначила тему дослідження. Метою даної статті є аналіз наявних конкурентних переваг, рівня конкурентоспроможності туристичної галузі України та обґрунтування необхідних заходів державного впливу, що забезпечать підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу та результатів дослідження. Туризм за останні десятиріччя перетворився на одну з найважливіших форм міжнародного співробітництва, забезпечуючи окремі держави головним джерелом бюджетних доходів та зростання зайнятості населення, з однієї сторони є самостійною галуззю економіки, а з іншої – інструментом підвищення загальної конкурентоспроможності держави у глобальному, міждержавному масштабі. Активна участь держави в експортно-орієнтованому туристичному виробництві або імпорті іноземного туристичного продукту дає змогу підвищити такі показники конкурентоспроможності як: відкритість економіки, інфраструктура, позитивно впливає на інвестиційний клімат країни, створює позитивний імідж країни на світовому ринку.

Для визначення конкурентного статусу країни у сфері туризму Всесвітній економічний форум щорічно розробляє індекс конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму (TTCI – Travel & Tourism Competitiveness Index). TTCI дозволяє визначити пе-



решкоди для успішного розвитку туризму на національному рівні та розробити конкурентні заходи для покращення конкурентоспроможності держав на світовому ринку туризму [1, с. 407]. У 2011 р. TTCI визначався для 139 країн світу і включав 3 основні субіндекси, які містять 14 груп показників, які в свою чергу об'єднують 73 фактори (рис. 1).

За індексом міжнародної конкурентоспроможності туристичного бізнесу Україна у 2009

Рис. 1. Складові індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму [2, с. 33].

р. займала 77 місце серед 133 країн світу, а у 2011 р. вже 85 серед 139 країн. Показники конкурентоспроможності України у сфері туризму за 2008-2011 рр. наведено у табл. 1.

Таблиця 1.
Показники конкурентоспроможності України у сфері туризму

Показник	Місце в рейтингу, рік			Динаміка змін, рр.	
	2011	2009	2008	2008/	2009/
				2009	2011
Державна політика і регулювання у сфері туризму	107	104	100	-4	-3
Екологічна стійкість	88	79	83	4	-9
Рівень безпеки	82	86	93	7	-4
Рівень охорони здоров'я і санітарії	17	18	17	-1	1
Пріоритетність туризму	101	87	96	9	-4
Інфраструктура авіатранспорту	93	94	98	4	1
Інфраструктура наземного транспорту	74	72	84	12	-2
Туристична інфраструктура	53	55	62	7	2
Інфраструктура телекомунікацій	68	51	52	1	-17
Цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії	119	116	115	-1	-3
Людські ресурси	68	68	80	12	0
Рівень гостинності	117	66	62	-4	-51
Природні ресурси	119	112	104	-8	-7
Культурні ресурси	86	88	84	-4	2

Складено автором на основі даних [2; 3; 4].

Цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії України є досить низькою. Так, у 2008 р. країна займала 115 місце, а у 2011 р. – 119 місце. Це пояснюється невідповідністю ціни туристичних послуг рівню їх якості, а також збільшенням рівня оподаткування. Щодо оцінки якості людських ресурсів, то у 2011 р. Україна піднялась на 12 пунктів порівняно із 2008 р. і зайняла 68 місце у світі. Сильними сторонами країни є висока якість рівня освіти і достатньо ефективна для бізнесу система найму і звільнення працівників. Слабкими сторонами – нестача на ринку праці хороших зарубіжних спеціалістів та низька тривалість життя [1, с. 409].

Вищезазначені показники дають можливість визначити сильні сторони та наявні проблеми туристичної галузі України і доводять той факт, що Україна на даний час не зможе, без продуманої державної підтримки та регулювання, на рівні конкурувати з розвинутими туристичними державами.

На думку автора для подальшого розвитку туристичної сфери країни та підвищення рівня її міжнародної конкурентоспроможності важливою умовою є вивчення, аналіз та застосування позитивного досвіду країн Європи щодо мінімізації типових ризиків та загроз розвитку туристичної сфери.

Більшість країн Європи на етапі ринкової трансформації економіки, в тому числі туристичної галузі, зіштовхнулися з проблемою диспропорційності розвитку в'їзного та виїзного туризму. З метою стимулювання розвитку туристичної галузі та усунення диспропорцій, стимулювання в'їзного туризму країни використовували податкові важелі, зокрема:

- в Хорватії туристичні послуги звільнені від сплати ПДВ. Крім того, застосовуються додаткові стимули для капіталовкладень, у відповідності з розміром інвестицій і рівнем забезпечення роботою певної кількості персоналу. Інвесторам, які здійснюють діяльність в зонах Спеціального Державного захисту, де корпоративний податок на додану вартість складає від 5% до 15%, надаються спеціальні привілеї;

- польський туристичний бізнес має найнижчу ставку оподаткування в Європі – 7% при 22% для інших видів бізнесу. З 1993 р. для деяких видів інвестицій була введена система прискореної амортизації. Як і в Хорватії обсяг пільг диференціюється в залежності від місця розташування об'єкта інвестування та рівня зайнятості;

- органи державного управління Туреччини прийняли рішення здавати в оренду на 49 років земельні ділянки на досить ліберальних умовах: за мінімальну плату будь-якому інвестору, хто брав на себе зобов'язання побудувати там готель. На такі цілі їм надавали безпроцентний кредит і звільняли від сплати податків на 5 років. Цей досвід перейняв уряд Єгипту та Тунісу;

- в Іспанії і Греції інвесторам надаються пільгові податковий режим і ставка амортизаційних відрахувань, зниження податку з обігу. В Греції ПДВ на розміщення туристів та їх харчування складає 8%, крім того урядом розроблена система знижок для туристичних фірм, які здійснюють прийом та обслуговування туристів в несезонний період [5].

Майже всі країни Центрально-східної Європи після розпаду соціалістичної системи зіткнулися з проблемою низької конкурентоспроможності національного туристичного продукту на європейському туристичному ринку. Проте в таких країнах як Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія та Болгарія, де уряди усвідомили значення міжнародного туризму для економіки країни, були розроблені відповідні стратегічні програми розвитку туризму, які були підкріплені належним фінансуванням, створені державні організації, запроваджені податкові заходи стимулювання тощо.

Так, в Угорщині був розроблений план Сечені, в якому на розвиток туризму та реалізації заходів покращання туристичної інфраструктури було виділено 100 млн. євро. В Словаччині реалізуються Програма підтримки розвитку туризму, яка передбачає часткову дотацію державою кредитів для реструктуризації туристичної інфраструктури та Кредитна програма підтримки на реалізацію проектів розвитку туристичної інфраструктури.

Усвідомленні важливості ефективної некомерційної рекламної-промоційної діяльності з популяризації туристичного потенціалу відчувається в діяльності майже усіх країн Центрально-східної та Південної Європи. Промоцією туристичних можливостей в країнах займаються державні органи управління, а також спеціалізовані допоміжні організації (бюро, департаменти), які частково фінансуються за рахунок державного бюджету:

- в Угорщині інформаційно-рекламною діяльністю в сфері туризму займається Національне туристичне бюро, яке має 23 закордонних представництва;

- в Польщі просуванням туристичного продукту в країні і за кордоном займається Польська туристична організація;

- питаннями розвитку туризму та регулювання в'їзного туризму на Мальті займається Мальтійське управління з туризму (Malta Tourism Authority – MTA). Особливістю регулювання розвитку в'їзного туризму на Мальті є діяльність MTA з організації Мальтій-

ських клубів за кордоном, які об'єднують компанії, які обрала Мальту своїм пріоритетним напрямом;

- провідна роль у представленні Італії на міжнародному туристичному ринку належить Національному управлінню з туризму, яке має розгалужену мережу представництв за кордоном (25 представництв у 20 країнах світу) [5].

На сьогоднішній день в Україні існує ряд факторів, які суттєво знижують конкурентоспроможність національного туристичного продукту, серед них основними є:

- неконкурентоспроможна якість туристичних послуг, перш за все готельних та транспортних;
- концентрація внутрішніх та в'їзних туристичних потоків на одиничних туристичних центрах та курортах;
- неефективні заходи по просуванню національного туристичного продукту на зарубіжні та внутрішньому ринках;
- недосконала система оподаткування підприємницької діяльності в сфері туризму, яка в свою чергу знижує інвестиційну привабливість туристичної галузі;
- недостатня кількість кваліфікованої робочої сили;
- неефективні інструменти державного регулювання.

Аналіз існуючих проблем вказує на те, що здійснення першочергових заходів щодо розвитку в'їзного та виїзного туризму передбачає не стільки виділення з бюджету значних асигнувань, скільки проведення заходів організаційного характеру, які мають бути направлені на більш широке врахування інтересів туріндустрії при управлінні суміжними галузями економіки, проведення комплексних досліджень та зміну концепції просування на світовому ринку національного туристичного продукту.

Важливим інструментом державного впливу, який здатний само організувати туристичний ринок може бути якість туристичного продукту. Забезпечення державою необхідної системи сертифікації та класифікації туристичних послуг, заохочення підприємств туристичної галузі, які постійно нарощують якість послуг, створення системи контролю якості туристичних продуктів – запорука надходження приватних інвестицій.

Принциповим завданням залишається вдосконалення структури туристичної індустрії: розвиток менш відомих на даний момент туристичних дистанцій, збільшення частки турів з максимальним мультиплікативним ефектом; заохочення туристичних взаємозв'язків з країнами активними торговими партнерами України та прикордонними державами.

Висновки. У підвищенні конкурентоспроможності національного туристичного продукту головна роль повинна належати державному регулюванню. На основі результатів наукових досліджень природи та меж державної присутності на туристичному ринку, аналізу досвіду країн Європи, були визначені основні напрямки та інструменти державного регулювання, серед яких особливо виділені державні інвестиції, а також регулювання, засноване на принципі впливу держави на «резонансні» точки туристичного ринку – модель, що комбінує регулювання і ринкову самоорганізацію.

Список використаних джерел

1. Заячківська Г. Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму / Г. Заячківська. – Економічний аналіз. – Випуск 7. – 2010. – С. 407-410.
2. The Travel and tourism Competitiveness Reports 2011. Beyond the Downturn / Jennifer Blanke, Thea Chiesa; World Economic Forum. – Geneva, 2011. – 503 p.

3. The Travel and tourism Competitiveness Reports 2009. Managing in a Time of Turbulence / Jennifer Blanke, Thea Chiesa; World Economic Forum. – Geneva, 2009. – 499 p.
4. The Travel and tourism Competitiveness Reports 2008. Balancing Economic Development and Environmental Sustainability / Jennifer Blanke, Thea Chiesa; World Economic Forum. – Geneva, 2008. – 504 p.
5. Мігущенко Ю.В. Напрямки регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері країн Центрально-східної та Південної Європи: досвід для України в контексті розширеної зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Ю.В. Мігущенко. – Режим доступу: <http://www.niss.lviv.ua.analytics/79.htm/09.09.2008>.
6. Державна служба туризму і курортів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=46>.
7. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / [Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 596 с.

УДК 339.92:504.38.054

Ходико Д.І.*

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПРАВАМИ НА ВИКИДИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ В КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто фактори, що визначають попит та пропозицію на ринках прав на викиди парникових газів. Наголошено на ролі інституційного середовища, адаптованого до вимог політики стійкого розвитку, у формуванні вартості скорочення викидів парникових газів в економіці. Зроблено висновок про те, що гнучкі механізми Кіотського протоколу покликані забезпечити міжнародне вирівнювання граничних витрат на скорочення викидів, одночасно зберігаючи відмінності у капіталозабезпеченості країн-учасниць.

Ключові слова: інституційна теорія, Кіотський протокол, РКЗК, стійкий розвиток, торгівля правами на викиди.

Рассмотренно факторы, определяющие спрос и предложение на рынках прав на выбросы парниковых газов. Акцентируется роль институциональной среды, адаптированной к требованиям политики устойчивого развития, в формировании стоимости сокращения выбросов парниковых газов в экономике. Сделан вывод о том, что гибкие механизмы Киотского протокола призваны обеспечить международное выравнивание граничных затрат на сокращение выбросов, одновременно сохраняя различия в капиталообеспеченности стран-участниц.

Ключевые слова: институциональная теория, Киотский протокол, РКЗК, торговля правами на выбросы, устойчивое развитие.

Demand and supply factors on greenhouse gases emission markets are considered. Greenhouse gases emission abatement costs can be properly viewed as costs of adaptation to a new institutional environment, adapted to the basic demands of sustainable development. It can be concluded that the design of flexible Kyoto mechanisms assures cross-country alignment of marginal abatement costs, at the same time preserving capital endowment differences of participating countries.

Key words: institutional theory, emission trading, Kyoto protocol, sustainable development, UNFCCC.

Історія питання та постановка проблеми. Міжнародний ринок прав на викиди парникових газів являє собою приклад екологічного ринку. Подібні ринки характеризуються наявністю значної адміністративної підтримки з метою надання вартості ресурсу, що обертається на ринку. Метою функціонування ринку є досягнення економії природоохоронних витрат через просторову, міжчасову та технологічну оптимізацію природоохоронних заходів. Внаслідок цих особливостей ринку, розгляд проблем, пов'язаних з його функціо-

* аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського Національного університету імені Івана Франка

нуванням, неможливий без врахування широкого науково-природничого, соціально-економічного та політичного контексту, в якому здійснюється аналіз проблем глобальної зміни кліматичної системи.

Координація зусиль світової спільноти щодо подолання наслідків зміни клімату в рамках системи ООН здійснюється на основі Рамкової Конвенції ООН по зміни клімату (РКЗК) [4], підписаної у 1992 році. Конвенція визначає повноваження координуючих міжурядових органів та встановлює механізми вироблення спільної політики боротьби з наслідками зміни клімату (кліматичної політики). Найголовнішим з цих механізмів є регулярна Конференція Сторін РКЗК, що є основним суб'єктом прийняття рішень з відповідних проблем. З точки зору міжнародної економічної політики та політики стійкого розвитку надзвичайно важливим є визначений у преамбулі Конвенції принцип співробітництва та участі країн у міжнародному регулюванні «відповідно до їх спільної, але диференційованої відповідальності та реальних можливостей, а також їх соціальних та економічних умов» [4, с. 2].

РКЗК як рамкова угода не передбачає конкретних зобов'язань країн-учасниць щодо встановлення кількісних цілей для програм скорочення викидів парникових газів та стосовно фінансування таких програм. Першим кроком до визначення конкретних загально-визнаних зобов'язань стало прийняття у 1997 році Кіотського протоколу до РКЗК [2]. Відповідно до положень Протоколу, використання механізмів ринкової торгівлі правами на викиди парникових газів відіграють одну з ключових ролей у міжнародній кліматичній політиці. Період дії Протоколу становить п'ять років (2008-2012 роки), що дозволяє визначити цю угоду як короткострокову. Основу для досягнення майбутніх міжнародних домовленостей на період після 2012 року було закладено Конференцією Сторін РКЗК із прийняттям Балійського плану дій у 2007 році. Прийнятий під час Копенгагенської Конференції сторін РКЗК (2009 рік) проект угоди щодо подолання наслідків зміни клімату [3] («Копенгагенська домовленість») відображає позиції ключових гравців, що представляють як коаліцію розвинених країн, так і країни, що розвиваються. Копенгагенська домовленість на сьогодні підтримується більшістю зацікавлених сторін, із відповідним відзначенням кількісних зобов'язань для розвинених країн та кількісних цілей для країн, що розвиваються. Разом з цим, нерозв'язаним залишається ряд питань організаційного характеру, внаслідок чого Копенгагенська домовленість може вважатися рамковою угодою для проведення подальших переговорів. З іншого боку, визначені кількісні цілі є недостатніми для досягнення декларованих цілей угоди [8]. Більш того, обсяг прийнятих зобов'язань не виключає подальшого абсолютного нарощення обсягів викидів після 2020 року [8, с. 9-10].

Одночасно, Шоста конференція сторін Кіотського протоколу в Канкуні (2010) завершилася прийняттям Канкунських угод [1], що є заключним етапом процесу продовження терміну дії Кіотського протоколу. Угоди передбачають затвердження подальших зобов'язань країн-учасниць Кіотського протоколу наприкінці 2011 року [ст. 1], вказуючи на необхідність скорочення викидів парникових газів протягом цього періоду на 25-40% порівняно із базовим роком. Ринкові механізми Кіотського протоколу залишаються доступними учасникам Протоколу у повному обсязі [1, ст. 6].

Кіотським протоколом передбачено три міжнародні схеми торгівлі правами на викиди парникових газів, а саме механізм Міжнародної торгівлі квотами (МТК), Спільне впровадження (СВ) та Механізм чистого розвитку (МЧР) [2]. Кожен з цих механізмів обумовлює роль постачальника квот для окремих категорій країн: якщо МЧР прямо орієнтований на інвестування в країни, що розвиваються, то механізми СВ та МТК непрямо

передбачають провідну роль країн з перехідним типом економіки, які володіють великим обсягом невикористаних квот та потенціалом для цільових інвестицій з низьким, порівняно із розвиненими країнами, рівнем граничних витрат.

Характеризуючи розподіл привілеїв, екологічних та економічних кількісних зобов'язань між учасниками міжнародного переговорного процесу та, зокрема, учасниками механізмів міжнародної торгівлі правами на викиди парникових газів, необхідно відзначити, що цей розподіл, який є передумовою будь-якого впровадження ринкових механізмів, не є єдино можливим та беззаперечно обґрунтованим, внаслідок чого потребує окремого пояснення. В першу чергу це стосується проектно-орієнтованих механізмів Кіотського протоколу до РКЗК, зокрема, Механізму чистого розвитку, який прямо передбачає розподіл попиту та пропозиції на міжнародному ринку. Перенесення основної відповідальності за довготермінове скорочення викидів парникових газів на країни, що розвиваються, доповнюється, як наслідок основних положень Кіотського протоколу, привілейованим становищем країн з перехідною економікою, як в межах, так і за межами Європейського Союзу. Враховуючи нерівномірність такого розподілу зобов'язань між учасниками РКЗК, з'ясування потребує повний комплекс цілей та інтересів, що обумовлюють основні положення відповідних міжнародно-правових актів.

Огляд існуючих досліджень. Розгляд проблематики антропогенної складової глобальної зміни клімату, соціально-економічних наслідків цього процесу та змін у державній та міжнародній політиці, необхідних для пом'якшення цих наслідків, відбувається у рамках парадигми стійкого розвитку, що на сьогодні є домінуючою у аналізі економічної, соціальної та екологічної політики.

Термін «стійкий розвиток» (англ. sustainable development) вперше з'являється у 1980 році в тексті Всесвітньої природоохоронної стратегії, підготовленої за сприяння ООН, де під «стійким розвитком» розуміється перш за все раціональне використання ресурсів біосфери, що приймає до уваги як цілі збереження природних екосистем, так і різні ступені ресурсозалежності суспільного розвитку у конкретних регіонах [9, с. 26]. Дещо пізніше, у Звіті Міжнародної комісії з проблем довкілля та розвитку [6] 1987 року (відомому як Звіт Брундтланд), поняття стійкого розвитку розширюється, стаючи основним принципом довгострокового планування не лише природоохоронної, але і соціальної та економічної політики. У Звіті дається визначення стійкого розвитку, яке є на сьогодні загальноприйнятим: «стійкий розвиток – це розвиток, який задовольняє теперішні потреби, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь до задоволення їх власних потреб» [6, с. 54], а також інше, більш конкретизоване: «стійкий розвиток – це процес змін, в якому використання ресурсів, напрям інвестування, спрямування технологічного розвитку та інституційні зміни є гармонійно поєднаними та розширюють як наявний, так і майбутній потенціал для задоволення людських потреб і прагнень» [6, с. 57]. Концепція стійкого розвитку наголошує на недостатності лише технологічного підходу до вирішення глобальних проблем, вимагає гармонійного поєднання часткових технологічних заходів із загальними соціально-економічними перетвореннями та переглядом самої концепції розвитку.

Визначення стійкого розвитку не включає безпосередньо екологічної складової. Справді, необхідність активної природоохоронної діяльності виводиться з визначень логічним шляхом, як наслідок загального визнання високої ресурсозалежності людства: «Розвиток здебільшого спрощує екосистеми і знижує їх видове різноманіття. А види після вимирання не підлягають відновленню. Втрата видів рослин та тварин може суттєво обмежити вибір наступних поколінь; отже, стійкий розвиток вимагає збереження рослинних

та тваринних видів» [6, с. 56]. Концепція потреб, що лежить в основі ідеї стійкого розвитку, незважаючи на яскраво виражену через неї орієнтацію на соціальну справедливість як між поколіннями, так і всередині кожного покоління, є певною мірою односторонньою, оскільки акцентує увагу на роль біосфери як ресурсної бази розвитку суспільства, безпосередньо не враховуючи роль людства як зростаючого фактору еволюції біосфери.

Концепція стійкого розвитку не порушує в явному вигляді проблем економічної організації суспільства. Звіт Брундтланд не здійснює оцінку існуючих економічних систем і не пропонує певних визначених соціально-економічних рішень, наголошуючи на придатності (та необхідності застосування) своїх базових критеріїв для будь-якого типу та структури економіки. З іншого боку, відсутність чіткої узгодженої концепції співвідношення пріоритетів стійкого розвитку із цілями національної та міжнародної економічної політики спричиняє виникнення конфлікту інтересів як під час міжнародних переговорів стосовно окремих практичних проблем, зокрема, проблеми зміни клімату, так і під час впровадження на національному рівні досягнених міжнародних домовленостей. Виходячи з цього, можна говорити про конфліктність концепції стійкого розвитку, водночас наголошуючи, що ця конфліктність не впливає безпосередньо з принципу розширення горизонту політичного планування, а є наслідком недостатньої розробленості моделі взаємовпливу між екологічною, економічною та соціальною сферами.

Метою статті є розгляд принципів інституційної організації міжнародної торгівлі правами на викиди парникових газів у контексті основних засад політики стійкого розвитку. Обраний інституційний підхід дає можливість надати пояснення принципу спільної диференційованої відповідальності учасників РКЗК, економічних та соціальних мотивів формування гнучких механізмів Кіотського протоколу, а також деяких причин низької результативності міжнародного переговорного процесу щодо довготермінового співробітництва з вирішення проблем зміни клімату.

Можна виділити ряд причин, виходячи з яких не можна стверджувати, що попит на права на викиди парникових газів на міжнародних ринках визначається граничною екологічною шкодою від антропогенного фактору глобальної зміни клімату, як це передбачається положеннями економіки природокористування. По-перше, низький рівень довіри у існуючих оцінках антропогенного впливу на кліматичну систему підтверджує практично, поряд із методологічними міркуваннями, неможливість достовірної оцінки екологічної шкоди у економічному вимірі. По-друге, рівень складності глобальної соціо-еколого-економічної системи суттєво збільшує цю невизначеність у кількісних оцінках. По-третє, навіть за можливості оцінювання екологічної шкоди виходячи з обсягу витрат на подолання наслідків глобальної зміни клімату або т.з. соціальної вартості вуглецю [7, ч. IV, с. 316], вплив цієї величини на криву попиту на міжнародному ринку прав на викиди не буде безпосереднім. Цей вплив визначатиметься наявністю ефективних інституційних механізмів, що забезпечуватимуть перерозподіл надходжень від продажу прав на викиди для фінансування заходів адаптації та подолання наслідків глобальної зміни клімату. Розробка та перегляд таких механізмів є однією з провідних цілей РКЗК, Кіотського протоколу та подальшого міжнародного переговорного процесу; відповідно, говорити про їх оптимальність видається передчасним. Внаслідок цього можна стверджувати, що, по-перше, оцінка ринками соціальної вартості вуглецю може відбуватися лише із застосуванням методу сурогатних ринків, тобто виходячи з динаміки ринків, що знаходяться під безпосереднім впливом екологічного фактору, та, по-друге, що така оцінка виходить не з обсягу витрат на адаптацію суспільства до наслідків глобальної зміни клімату (оскільки ефективні інституційні механізми на глобальному рівні відсутні), а з обсягу витрат на

адаптацію економічних суб'єктів до змін у інституційному середовищі, тобто витрат на скорочення викидів парникових газів порівняно з існуючою практикою. Звідси випливає, що впровадження ринкових механізмів нездатне призвести до визначення оптимального рівня викидів парникових газів відповідно до критеріїв стійкого соціо-еколого-економічного розвитку. При застосуванні таких механізмів мова може йти лише про встановлення економічного оптимуму витрат на скорочення за цільового рівня викидів, встановленого зовні.

Наведені вище міркування обумовлюють неможливість встановлення справедливої ціни прав на викиди парникових газів на сучасному етапі розвитку інституційного середовища; з іншого боку, це пояснює суттєву роль політичного фактору у формуванні та функціонуванні міжнародних ринків прав на викиди. Незалежно від обраного підходу до вироблення інституційних механізмів, впровадження ринкових інструментів контролю над викидами не може розглядатися відокремлено від проблем міжнародної та національної економічної політики.

Розуміння Р. Коузом виробничих факторів як функції інститутів, тобто як сукупності прав економічних суб'єктів [5], може стати теоретичним підґрунтям для розгляду прав на викиди як особливого виробничого фактору, що, в свою чергу, обумовлено необхідністю врахування контексту міжнародної економічної політики при аналізі торгівлі правами на викиди. З іншого боку, розуміння інституційної природи виробничих факторів призводить до необхідності розгляду факторозабезпеченості країн в контексті стійкого розвитку, що є основою процесу формування сучасного міжнародного інституційного середовища.

Відповідно до сформульованого вище підходу, вартість прав на викиди парникових газів в сучасних умовах може розглядатися як транзакційні витрати на адаптацію до змінного інституційного середовища, що встановлює жорсткі вимоги щодо контролю за викидами. Таке розуміння дозволяє говорити про забезпеченість економіки правами на викиди у контексті стійкого розвитку. Декларативне визначення стійкого розвитку [6, с. 54] встановлює, з одного боку, політичну ціль збереження поточного рівня суспільного добробуту, що вимагає мінімальних витрат на адаптацію до інституційних змін, та, з другого боку, розширення часового горизонту для довгострокового планування, що, виходячи з розширеного визначення [6, с. 57], стосується як використання ресурсів та інвестування, так і технологічного прогресу та інституційних змін.

Розширення часового горизонту планування, як справедливо наголошують автори звіту Стерна щодо економіки зміни клімату [7, с. 31-32], є поєднанням з етичними міркуваннями. Внаслідок цього можна стверджувати, що етичне підґрунтя концепції стійкого розвитку має певний вплив на підходи до проектування міжнародних механізмів торгівлі правами на викиди. Зокрема, принцип довгострокового вирівнювання граничних витрат на скорочення викидів парникових газів між країнами-учасницями може розглядатися як наслідок вимоги міжчасової справедливості, що є фактично переформулюванням концепції стійкого розвитку. Варто підкреслити, що вирівнювання граничних витрат на скорочення викидів в цьому випадку не є обов'язковим наслідком вільної торгівлі, оскільки забезпеченість правами на викиди як виробничим фактором є (внаслідок політичної природи розподілу прав) екзогенною щодо моделі факторозабезпеченості у міжнародній торгівлі. З точки зору одночасного дотримання вимог мінімізації транзакційних витрат та міжчасової справедливості, встановлення нерівних зобов'язань щодо скорочення викидів, які в майбутньому повинні призвести до вирівнювання витрат, є єдиним заходом, що забезпечує виконання цих вимог. Альтернативою був би пошук шляхів встановлення відносно рівних зобов'язань для всіх учасників ринкового механізму, що за наявності нерів-

ності у початкових умовах є несправедливим та призводить до погіршення суспільного добробуту. Одночасно вирівнювання граничних витрат між країнами відповідає вимозі [6, с. 57] розширення майбутнього потенціалу для задоволення потреб суспільства, оскільки, теоретично, знімає необхідність нерівномірного розподілу зобов'язань у майбутньому у випадку необхідності подальшого регулювання викидів парникових газів.

Виходячи з наведеного вище, довгострокове вирівнювання граничної вартості скорочення викидів забезпечується на інституційному рівні, зокрема, у Механізмі чистого розвитку, який прямо передбачає пропозицію з боку країн з нижчою вартістю скорочень, яка обумовлена низьким рівнем промислового розвитку. Аналіз політичних наслідків концепції стійкого розвитку не виключає наявності та, ймовірно, провідної ролі більш безпосередніх інтересів учасників переговорного процесу. Зокрема, вирівнювання граничних витрат на скорочення відповідно до Механізму чистого розвитку відбувається за рахунок переміщення потоків прямих інвестицій у країни з вищою вартістю капіталу, що відповідає інтересам власників капіталу. З цієї точки зору механізм Спільного впровадження, що передбачає здійснення проектів з залученням іноземного капіталу між учасниками Додатку Б Кіотського протоколу, як, певною мірою, і Механізм чистого розвитку, може розглядатися як результат певного співпадіння інтересів капіталозабезпечених країн (зокрема, щодо максимізації доходу на капітал через збереження існуючої нерівності у його вартості) із вимогами стійкого розвитку (зокрема, стосовно мінімізації витрат та збереження добробуту).

Наведені міркування дають можливість визначити, що взаємодія попиту та пропозиції на міжнародних ринках прав на викиди парникових газів визначається факторами, що не мають безпосереднього стосунку до суспільного вибору оптимального рівня викидів. Зокрема, контекст політики стійкого розвитку визначає передусім економічну спрямованість переговорного процесу з проблем глобальної зміни клімату, як і економічну спрямованість факторів попиту на права. Важливою властивістю сучасних інституційних механізмів є зменшення ролі вартості капіталу як фактору пропозиції прав на викиди, що виводить на перший план техніко-економічний потенціал скорочення викидів у економіці країни; проте одночасно інтереси країн, що є джерелом прямих іноземних інвестицій у проекти скорочення викидів, стають першочерговими як під час функціонування ринкових схем, так і в подальшому переговорному процесі. Це дозволяє пояснити не лише географічний розподіл попиту та пропозиції, але і переважання приватних підприємств та фінансових установ серед суб'єктів торгівлі в більшості наявних ринкових схем: це обумовлено не лише вищою економічною ефективністю ринку за збільшення кількості учасників, але і зацікавленістю урядів країн-учасниць у безпосередньому стимулюванні прямих іноземних інвестицій, як з боку попиту, так і з боку пропозиції.

У більш загальному сенсі, отримує пояснення поточне трактування принципу «спільної, але диференційованої відповідальності» та відокремлення цього принципу від принципу врахування наявної соціально-економічної ситуації. Спільна диференційована відповідальність країн впливає з нерівномірності історичного внеску промислово розвинених країн та країн, що розвиваються, у посилення антропогенного парникового ефекту, однак, виходячи з наявних результатів переговорного процесу, не трактується як першочергова відповідальність промислово розвинених країн. Відповідно, можна зробити припущення про те, що принцип спільної диференційованої відповідальності трактується у контексті політики стійкого розвитку як необхідність нерівномірного розподілу зобов'язань щодо запобігання глобальній зміні клімату та пом'якшення її наслідків, виходячи з вимог збереження існуючого рівня суспільного добробуту усіх країн-учасниць.

Таким чином, в кінцевому підсумку економічна ефективність є аспектом стійкого розвитку, що був обраний пріоритетним вже на початкових етапах міжнародного переговорного процесу з питань зміни клімату. Відмова від розподілу витрат пропорційно до рівня споживання в країні, хоча і не є незворотною, все ж має суттєві довгострокові наслідки, спричиняючи субоптимальність існуючих механізмів торгівлі правами на викиди, що доповнюється конфліктом міжурядових інтересів та, відповідно, неоптимальною поведінкою урядів. Приклад Копенгагенської домовленості та пов'язаних з нею кількісних зобов'язань є яскравою ілюстрацією цієї роздрібленості інтересів у переговорах. Як відзначено у звіті Екологічної Програми ООН [8], де-факто визначені колективні зобов'язання учасників Копенгагенських домовленостей є не результатом повноцінного переговорного процесу з узгодженням єдиних глобальних екологічних цілей, а сукупністю національних зобов'язань та додаткових взаємозалежних та нерідко взаємосуперечливих умов.

Висновки. Наявне трактування принципу спільної диференційованої відповідальності, зафіксованого на рівні РКЗК, констатує та, певною мірою, посилює конфлікти інтересів між учасниками переговорного процесу стосовно довгострокового міжнародного співробітництва, що в свою чергу, утруднює досягнення першочергової мети Балійського плану дій – створення спільної концепції довготермінових дій. Незважаючи на те, що вимога «перезавантаження» переговорного процесу стосовно проблем глобальної зміни клімату навряд чи може розглядатись, необхідно відзначити, що обрані загальні підходи до цього процесу не забезпечують впевненості стосовно його систематичного перебігу, залишаючи можливість для його монополізації з боку ключових гравців та викликаючи певні сумніви щодо його довгострокової екологічної результативності.

Одночасно, виявлений безпосередній зв'язок з загальними принципами політики стійкого розвитку та довготерміновими економічними інтересами учасників дозволяє стверджувати, що створюване інституційне середовище для контролю за викидами ПГ, включаючи механізми міжнародної торгівлі правами на викиди, відіграватиме суттєву роль у подальшому економічному розвитку країн світу. Відповідно, дослідження цих механізмів, факторів попиту та пропозиції прав на викиди у окресленому контексті не втрачає актуальності.

Інституційна економічна теорія, як і теорія міжнародної торгівлі та інвестицій, є важливим джерелом теоретичного підґрунтя для аналізу цього виду ринків. З іншого боку, врахування кількісного розподілу прав на викиди вимагає доповнення пропонованого підходу розглядом природи прав на викиди парникових газів як унікального об'єкту торгівлі. Такий розгляд є можливим завдяки врахуванню безпосереднього зв'язку забезпеченості правами на викиди із охарактеризованим політичним контекстом. Відповідно, будь-які теоретичні моделі для аналізу міжнародної торгівлі правами на викиди парникових газів повинні базуватися на явному врахуванні політичного фактору.

Список використаних джерел

1. Канкунские договоренности: Результаты работы пятнадцатой сессии Специальной Рабочей группы по дальнейшим обязательствам для Сторон, включенных в приложение I, согласно Киотскому протоколу // Доклад Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон Киотского протокола, о работе ее пятой сессии, состоявшейся в Канкуне с 29 ноября до 10 декабря 2010 года. Добавление. Часть вторая: Меры, принятые Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон Киотского протокола, на ее шестой сессии. – Нью-Йорк: ООН, 2010. – С. 3-6.

2. Киотский протокол к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. – Нью-Йорк: ООН, 1997.
3. Копенгагенская договоренность // Доклад Конференции Сторон о работе ее пятнадцатой сессии, состоявшейся в Копенагене 7-19 декабря 2009 года. Добавление. Часть вторая: Меры, принятые Конференцией Сторон на ее пятнадцатой сессии. – Нью-Йорк: ООН, 2009. – С. 4-10.
4. Рамочная конвенция ООН об изменении климата. – Нью-Йорк: ООН, 1992.
5. Coase R.H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – №. 3. – С. 1-44.
6. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development. – United Nations, 1987.
7. Stern Review on the Economics of Climate Change. – Cambridge University Press, 2007.
8. The Emissions Gap Report. Are the Copenhagen Accord Pledges Sufficient to Limit Global Warming to 2 C or 1.5 C? A preliminary assessment. – Nairobi: UNEP, 2010. – 52 с.
9. World Conservation Strategy. Living resource conservation for sustainable development. – IUCN-UNEP-WWF, 1980.

УДК 33.009.12:339.12

Ясько Ю.І.*

ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті досліджено сутність поняття «конкурентна політика», обґрунтовано цілі та інструменти конкурентної політики держави в умовах глобалізації світової економіки. Проаналізовано значення показника ефективності антимонопольної політики України в рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності. Також запропоновано можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом проведення ефективної конкурентної політики.

Ключові слова: конкурентна політика, антимонопольна політика, конкурентне середовище, конкурентоспроможність національної економіки, глобалізація.

В статье исследована сущность понятия «конкурентная политика», обоснованно цели и инструменты конкурентной политики государства в условиях глобализации мировой экономики. Проанализировано значение показателя эффективности антимонопольной политики Украины в рейтинге Индекса глобальной конкурентоспособности. Также предложено возможности повышения конкурентоспособности национальной экономики путем проведения эффективной конкурентной политики.

Ключевые слова: конкурентная политика, антимонопольная политика, конкурентная среда, конкурентоспособность национальной экономики, глобализация.

In the article we investigated the essence of the concept «competition policy», grounded objectives and instruments of state competition policy in a globalizing world economy. Also the score of the indicator effectiveness of antimonopoly policy of Ukraine in the ranking of Index global competitiveness is under consideration. We proposed the opportunity to raise the competitiveness of the national economy through effective competition policy.

Keywords: competition policy, antimonopoly policy, competitive environment, the competitiveness of national economy, globalization.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасних економічних відносин є інтенсивний розвиток процесів глобалізації із залученням національної економіки у світову господарчу систему. Конкурентна політика відіграє одну з ключових ролей в глобальному ринковому середовищі і є фактором підвищення конкурентоспроможності національної

* аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: проф. Лагутін В.Д.

економіки. Тому стратегічно важливим напрямом стає розробка ефективної національної конкурентної політики з урахуванням необхідності інтеграції країн у світовий економічний простір як рівноправних учасників глобального ринкового процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених переважно стосуються загальних теоретичних засад конкурентної політики в цілому. Серед найбільш відомих зарубіжних вчених, які здійснювали дослідження в сфері розвитку ринкової конкуренції та основ конкурентної політики слід зазначити Дж. Бейна, Дж. Кейнса, Й. Кірцнера, А. Маршалла, Е. Мейсона, В. Ойкена, В. Парето, М. Портера, Дж. Робінсон, А. Сміта, Дж. Стігліца, Ф. Хайека, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера та ін. Дослідження проблематики конкурентної політики не залишилися поза увагою в працях російських вчених-економістів, серед яких С. Авдашева, А. Голомолзін, І. Гречишкіна, А. Деканський, Ю. Іванов, І. Князева, Г. Макаров, А. Пороховський, Л. Раменський, В. Рогачова, А. Циганова, А. Шастітко та інші.

Проблеми реалізації національної конкурентної політики відображені в наукових працях таких українських авторів, як Г. Андрошук, В. Базилевич, З. Борисенко, В. Геєць, Л. Головка, А. Гриценко, Л. Дідківська, О. Завада, А. Ігнатюк, Б. Кваснюк, О. Кілієвич, О. Костусев, Р. Кузьмін, В. Лагутін, В. Мамутов, С. Мочерний, О. Нестеренко, Г. Филук та ін.

Метою статті є обґрунтування та визначення цілей та інструментів конкурентної політики держави в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу. З кінця минулого тисячоліття стрімкий розвиток конкурентних відносин, структурні зміни у світовій економіці зумовили зростання ролі регулюючих засобів держави щодо впливу на конкурентне середовище у міжнародному аспекті. В епоху глобалізації роль конкурентної політики окремої країни полягає у тому, щоб визначити припустимість тої чи іншої практики економічних агентів з точки розу їх впливу на конкуренцію у світових масштабах [2, с. 25].

Необхідність державного втручання в ринкові механізми господарювання обумовлюють велику потребу теоретичного обґрунтування сутності та змісту конкурентної політики в сучасному суспільстві. Слід зазначити, що сьогодні в економічній та юридичній літературі наводиться досить багато визначень поняття «конкурентна політика». Також часто деякі дослідники дану категорію замінують поняттям «антимонопольна політика». Так, наприклад, російська дослідниця І. Князева «антимонопольну політику» розглядає як майже все коло рішень, спрямованих на розвиток економіки, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників, забезпечення ефективної зайнятості [4, с. 177]. На нашу думку, поняття «конкурентна політика» є більш ширшим за змістом, ніж «антимонопольна політика». Так як антимонопольну політику ми розглядаємо виключно як заходи антимонопольних органів держави у сфері здійснення контролю за дотриманням законів та інших нормативно-правових актів щодо системи захисту конкуренції. Ці заходи передбачають припинення антиконкурентних дій, які в умовах розвитку ринкової економіки набувають найрізноманітніших форм. Звідси випливає, що поняття конкурентна політика – комплексне, і не може обмежуватися лише антимонопольною політикою, так як вона є лише складовою частиною конкурентної політики держави.

Для подальшого визначення цілей та інструментів політики держави в сфері економічної конкуренції розглянемо ще декілька визначень конкурентної політики. На думку З. Борисенко поняття «конкурентна політика держави» можна визначити як комплекс цілеспрямованих державних заходів, направлених на створення і захист конкурентного середовища, здійснення профілактики та безпосереднє припинення порушень конкурентного законодавства, сприяння розвитку добросовісної конкуренції на товарних

ринках [1, с. 42]. В. Лагутін визначає конкурентну політику як систему державних заходів правового, економічного та організаційно-адміністративного характеру, які спрямовані на формування конкурентного середовища, захист і підтримку конкуренції та боротьбу зі зловживанням монопольним становищем в економіці [2, с. 43]. На думку Г. Филюк, конкурентна політика – це комплекс методів, засобів, інструментів держави, наддержавних органів, спрямованих на попередження та безпосереднє припинення порушень антимонопольного законодавства, створення і захист конкурентного середовища як на національних, так і на міжнародних ринках, сприяння розвитку конкурентних відносин та добросовісної конкуренції на основі підвищення конкурентної культури суспільства [5, с. 47].

В цілому погоджуючись з вище наведеними визначеннями сутності конкурентної політики, та зробивши певні уточнення, вважаємо, що конкурентна політика держави – це діяльність держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців та споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва.

Розуміння реалій глобалізаційних процесів вимагає формування конкурентної політики реалістичної як за метою, так і за використовуваними інструментами, які все більше мають носити інституційно-поведінковий характер.

Одним із стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки є розробка ефективної стратегії реалізації економічної політики держави. Стратегія економічної політики повинна враховувати внутрішні закономірності, ресурсний потенціал та обмеження суспільної системи, в якій вона знаходить свою реалізацію. Цілком очевидно, що тільки стратегія, яка враховує ці закономірності та потенціал, має підстави досягнути цілі. Тому сутність конкурентної політики визначається правильним вибором її стратегічної мети. Якщо стратегічна мета конкурентної політики визначена неправильно, то це породжує відповідні помилки при виборі інструментів її досягнення.

Тому, щоб стратегія конкурентної політики була ефективною, вона повинна розроблятися відповідно до сукупності певних умов та критеріїв, а її реалізація має відбуватися за умови забезпечення відповідних інституційних чинників.

На сучасному етапі розвитку світового господарства стратегічною метою конкурентної політики є державна підтримка ефективної конкуренції і створення рівних умов конкурентної боротьби для всіх агентів ринкових відносин.

Основним змістом сучасного етапу реалізації стратегії конкурентної політики в Україні є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин.

З позицій економічного зростання стратегією реалізації конкурентної політики має стати запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки, забезпечення подальшого розширення науково-технологічного та інноваційного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки на внутрішньому й зовнішньому ринках.

В умовах глобалізації головним завданням конкурентної політики держави має бути боротьба не тільки і не стільки з антиконкурентними узгодженими діями суб'єктів господарювання, зі зловживанням монопольним становищем на ринку, з антиконкурентними діями органів влади, адміністративно-господарського управління, з обмежувальною та дискримінаційною діяльністю суб'єктів господарювання, здійсненням контролю за еко-

номічною концентрацією підприємств. Пріоритетним напрямом економічної політики стає забезпечення випереджального економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності на основі інноваційного розвитку окремих компаній та економіки в цілому. Це, зокрема, передбачає можливість безперешкодного збільшення розміру фірм до рівня, який дасть змогу успішно конкурувати на внутрішньому та світовому ринках [5, с. 46].

Не менш важливим при розробленні та реалізації конкурентної політики держави є визначення тих основних пріоритетів, яких необхідно досягти в майбутньому, тобто встановлення цілей конкурентної політики. Цілі конкурентної політики держави можуть диверсифікуватися в залежності від економічної чи політичної ситуації в країні та світі, проте в кінцевому результаті сприяти досягненню єдиної стратегічної мети економічної політики держави. Основні цілі конкурентної політики держави зображені на рис. 1.

Досягненню цілей конкурентної політики перешкоджають наступні інтегровані проблеми: структурні проблеми української економіки; недосконалість антимонопольного регулювання і правозастосовних механізмів; низька конкурентна культура та відсутність громадянського суспільства; тіньова економіка, корупція та ін.

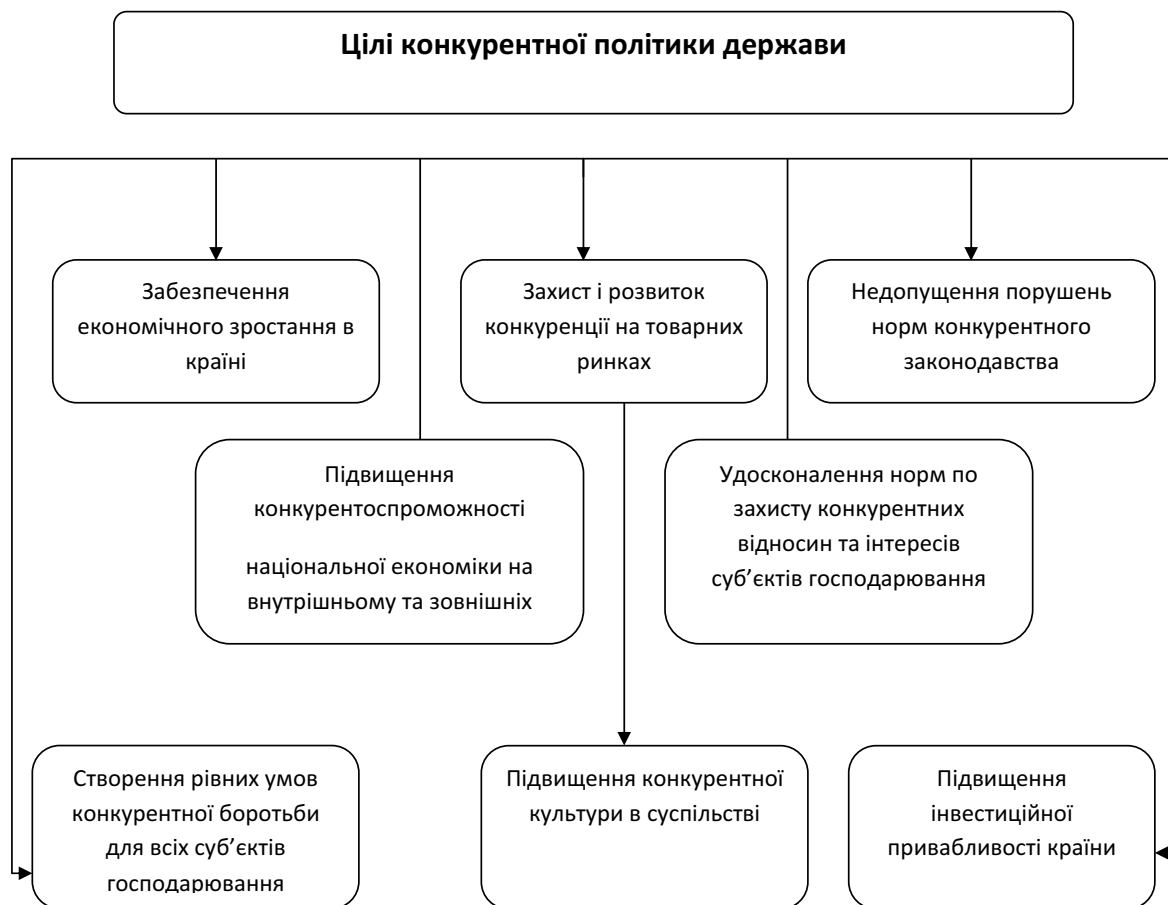


Рис. 1. Цілі конкурентної політики держави Складено автором.

Конкурентна політика за своїм змістом повинна ґрунтуватися на сукупності таких засобів та інструментів, які відповідають досягнутому рівню розвитку національного виробництва, його структурній організації.

Інструменти конкурентної політики – це державні засоби, що застосовуються для виконання конкретних завдань, передбачених розробленою політикою. Всі засоби, що застосовуються державою щодо конкурентної політики пов'язані між собою. Кожен такий

державний регулятор несе певне економічне навантаження та має об'єктивні межі застосування. Розширення дії одних інструментів за рахунок обмеження дії інших негативно впливає на реалізацію конкурентної політики в цілому. Державна конкурентна політика в Україні здійснюється за допомогою таких основних інструментів: правові норми захисту економічної конкуренції; правила попередження, обмеження і припинення монопольної діяльності суб'єктів господарювання і органів управління; знаряддя припинення недобросовісної конкуренції; норми контролю за концентрацією суб'єктів господарювання; правила удосконалення регулювання діяльності суб'єктів природних монополій [3, с. 27].

Варто зазначити, що глобалізація по-різному впливає на конкурентне середовище і тим сам змушує державу коригувати інструменти національної конкурентної політики відповідно до обраної стратегії економічного зростання. Тому конкурентна політика держави повинна бути направлена на підвищення ефективності економіки, забезпечувати свободу господарської діяльності та вільний розвиток підприємництва.

На нашу думку важливим індикатором оцінки ефективності державної конкурентної політики є показник ефективності антимонопольної політики (effectiveness of anti-monopoly policy), який входить до групи чинників «Ефективність ринку товарів та послуг» та підгрупи «Внутрішня конкуренція» в міжнародному рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК).

У звіті ІГК за 2011-2012 рр. Україна займає 136 місце (із 142 країн) за показником ефективності антимонопольної політики, істотно відстаючи від країн ЄС-12, і програючи найбільш розвиненим країнам СНД (Російській Федерації, Азербайджану, Казахстану, а також Грузії). Варто зазначити, що за минулий рік країна не змогла домогтися істотних поліпшень у даній сфері, що й зумовило її падіння в рейтингу аж на 10 позицій (табл. 1). Все це значно стримує конкуренцію на внутрішньому ринку і перешкоджає розвитку ринкових відносин в Україні.

Таблиця 1.
Показник ефективності антимонопольної політики

№	Країна	2010 р.		2011 р.	
		Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг
		(1 – 7)		(1 – 7)	
1.	Швеція	5,8	1	5,8	1
2.	Німеччина	5,5	3	4,9	23
3.	Франція	5,5	10	5,2	10
4.	Іспанія	4,6	33	4,5	36
5.	Туреччина	4,6	34	4,6	33
6.	Словенія	4,5	40	4,3	52
7.	Польща	4,3	52	4,3	45
8.	Латвія	4	66	4	72
9.	Греція	4	72	3,8	83
10.	Угорщина	3,9	78	4	76

Складено за даними Світового економічного форуму (<http://www3.weforum.org>) [6; 7].

№	Країна	2010 р.		2011 р.	
		Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг
		(1 – 7)		(1 – 7)	
11.	Румунія	3,8	85	3,7	86
12.	Італія	3,7	93	3,7	93
13.	Російська Федерація	3,4	108	3,4	111
14.	Литва	3,4	111	3,6	99
15.	Казахстан	3,4	113	3,2	121
16.	Болгарія	3,3	114	3,3	116
17.	Молдова	3,2	119	3,2	123
18.	Україна	3,1	126	2,8	136
19.	Азербайджан	3	129	3,3	113
20.	Грузія	2,8	135	2,9	135

Висновки та пропозиції. Отже, підсумовуючи усе вище сказане, можна зробити висновок, що глобалізація висуває перед Україною проблеми пошуку форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог міжнародних економічних відносин. Глобалізаційні процеси відкривають для України нові перспективи та можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що в свою чергу вимагає формування і реалізацію ефективної конкурентної політики держави.

Список використаних джерел

1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – 698 с.
2. Бутыркин А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах запада и России. – М.: Новый век, 2004. – 435 с.
3. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2008. – 329 с.
4. Князева И.В. Антимонопольная политика в России. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – 493 с.
5. Филук Г. Конкурентна політика держави в умовах глобалізації // Вісник Київського національного університету Імені Тараса Шевченка, – 2009. – №109. – С. 43-47.
6. The global competitiveness report 2010–2011. [Електронний ресурс] // World economic forum. – // Режим доступу: http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness-Report_2010-11.pdf.
7. The global competitiveness report 2011–2012. [Електронний ресурс] // World economic forum. – // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

Огінок С.В.*

ФРАНЧАЙЗИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ НА РИНОК УКРАЇНИ

Проаналізовано розвиток франчайзингової стратегії просування іноземних компаній на український ринок. Охарактеризовано розвиток франчайзингових мереж та прослідковано динаміку росту кількості франчайзерів в Україні. Визначено основні умови придбання та використання іноземних франшиз, що запропоновані до продажу в Україні у 2012 році.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингові стратегії, франшиза, іноземні компанії

Проанализировано развитие франчайзинговой стратегии продвижения иностранных компаний на украинский рынок. Охарактеризовано развитие франчайзинговых сетей и прослежено динамику роста количества франчайзеров в Украине. Определены основные условия приобретения и использования иностранных франшиз, предлагаемых к продаже в Украине в 2012 году.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговые стратегии, франшиза, иностранные компании

In the article we analyze the development of franchising strategy in promoting foreign companies to Ukrainian market. Characterized the development of franchise networks and retraced growing number of franchisees in Ukraine. Detected the basic conditions of obtaining and applying of foreign franchises, offered for sale in Ukraine in 2012.

Key words: franchise, franchise strategy, franchise, foreign companies

У сучасних умовах франчайзинг є однією з найбільш привабливих моделей ведення бізнесу для підприємців та інвесторів у багатьох сферах бізнесу та різних країнах світу, це пояснюється перш за все посиленням конкуренції на ринках та обмеженістю фінансових можливостей. Таку популярність франчайзинг набув завдяки численним перевагам цієї форми ведення бізнесу.

Актуальність даної теми дослідження, перш за все стосується України, оскільки привабливість франчайзингу полягає в наявності незаперечних переваг для усіх учасників франчайзингових відносин. Франчайзингова діяльність сприяє формуванню ринкового середовища України та відіграє важливу роль у просуванні як закордонних фірм на українські ринки так і наших компаній на іноземні.

Мета статті полягає в дослідженні франчайзингових стратегій просування іноземних компаній в Україну, а також динаміка зростання закордонних фірм на українському ринку.

* магістр кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

Науковий керівник: проф. Рабинський І.М.

Історія зародження франчайзингу бере свій початок у 1851, а саме, коли фірма Зінгер уклала письмовий договір з дистриб'юторами свого товару про передачу франшизи, яка дозволяла продаж і ремонт швейних машинок на певній території США.

Згодом компанією була налагоджена франчайзингова система, яка надавала фінансово-незалежним фірмам виняткові права продавати й обслуговувати швейні машини на визначеній території.

Суть сучасної системи франчайзингу полягає в тому, що франчайзер надає окремим франчайзі певні права і в свою чергу зобов'язує діяти відповідно до його концепції. Відповідно до угоди, укладеної у письмовій формі, франчайзі отримує від франчайзера право на використання його імені, торговельної марки, промислових зразків та прав інтелектуальної власності можливість застосування його методів ведення бізнесу, а також користується його постійною технічною допомогою.

Франчайзингова стратегія просування компаній на закордонні ринки набуває все більшого поширення в світі, що не дивно, адже переваги, які надає франчайзинг важко недооцінювати, оскільки він є одним із найшвидших способів проникнення на іноземні ринки, а також франчайзингові стратегії дозволяють за малий проміжок часу розширити мережу франшиз в одній чи декількох країнах, а створюючи сприятливі умови входження на великі і на невеликі ринки. Франчайзинг дає можливість знизити ризики для нового підприємства і зменшити початкові інвестиції. Головним позитивом франчайзингового способу ведення бізнесу є те, що він надає незаперечні переваги для обох сторін франчайзингових відносин. Франчайзер отримує можливість значного розширення збуту своєї продукції або послуг без залучення додаткових фінансових ресурсів, що також дозволяє йому зміцнити свої позиції на даному ринку, а франчайзі в свою чергу використання випробуваних методів ведення бізнесу та постійне консультування та отримання різного роду послуг від франчайзера. Власник бізнесу також може отримати збільшення своїх основних доходів від внесків франчайзі і від надання ним додаткових послуг, підприємство франчайзі виступає як елемент великої корпорації з відомим товарним знаком, логотипом, визнаним рівнем менеджменту, ексклюзивною технологією та обладнанням, якісною продукцією і високим рівнем обслуговування. Франчайзинг позбавляє франчайзера необхідності проблем наймання та керівництва персоналом, оскільки саме франчайзі бере на себе повну відповідальність у питаннях найманої праці та керівництва командою, оскільки франчайзі є власниками своїх підприємств, в які інвестують власні кошти, вони більш зацікавлені в їх успішності, що сприяє постійному та динамічному розвитку усієї франчайзингової мережі.

Щодо України – франчайзинг є порівняно новим явищем у нашій економіці. Перший франчайзинговий договір в Україні був підписаний у 1994 р. [1]. Але, варто зауважити, що франчайзингова стратегія підприємницької діяльності останнім часом набуває швидкого поширення серед вітчизняних суб'єктів господарювання, адже франчайзингова діяльність надає для малих підприємств і приватних підприємців в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній-можливість розширити і зміцнити свої позиції на ринку.

Сьогодні франчайзинг в Україні активно розвивається і захоплює все більшу кількість галузей та регіонів [3]. Про це свідчить постійне зростання кількості франчайзерів в Україні за період з 2002 до 2011 років. Варто зазначити, що протягом 2009-2010 спостерігався невеликий спад у кількісній динаміці франчайзерів, що було зумовлено світовою економічною кризою, проте протягом останніх років ця тенденція змінилася у сторону зростання (рис.1).

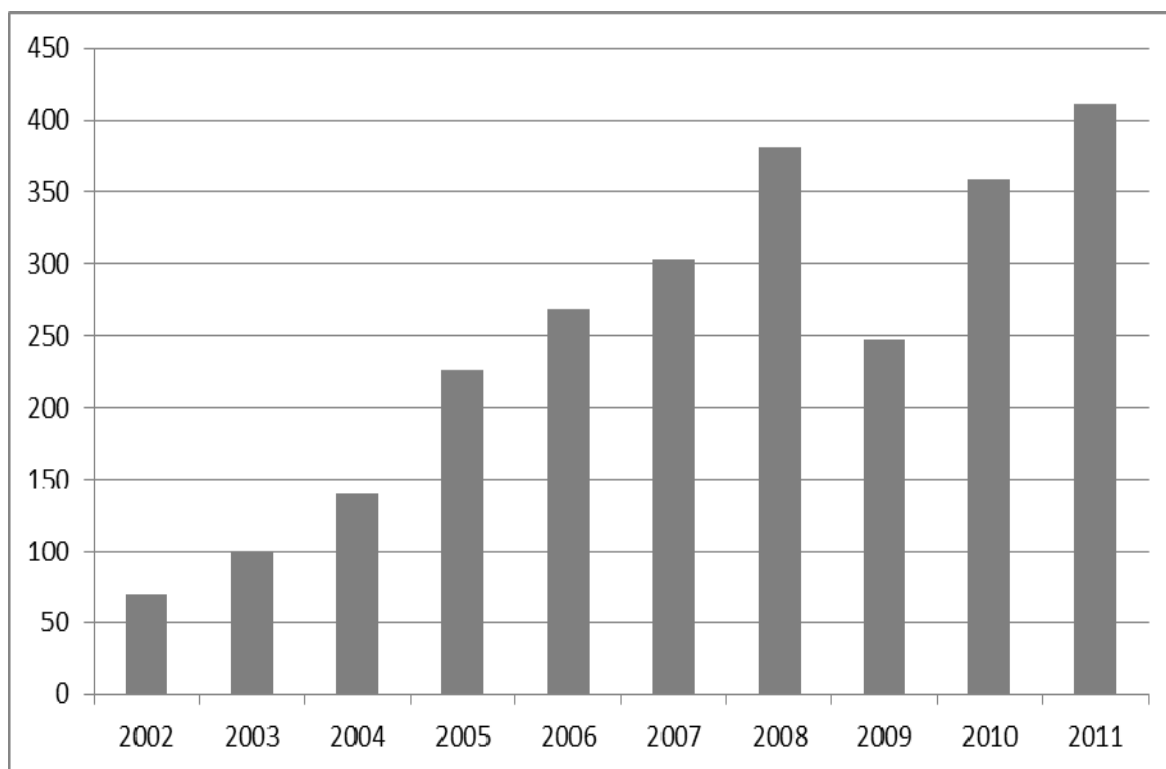


Рис.1 Ріст кількості франчайзерів в Україні протягом 2002-2011 років

Джерело: Складено автором на основі даних [3].

Як бачимо, в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку франчайзингу, він уже впроваджений у 94 галузях і все ще стрімко розвивається. Кількість франчайзингових мереж в Україні постійно зростає, станом на лютий 2012 кількість франчайзингових точок в Україні становила 22639, за даними журналу «МОРС» (табл. 1).

Таблиця 1.
Розвиток франчайзингових мереж в Україні

Сегмент	Галузі	Бренди	Франчайзери	Точки	Франчайзингові точки
Торгівля	34	1036	192	29424	13580
Послуги	22	321	97	6602	2650
Громадське харчування	14	260	57	3847	2256
Послуги для бізнесу	7	84	25	2543	2124
Інформація	7	47	11	422	165
Виробництво	6	36	14	734	561
Вендинг	5	18	11	6200	1195
Фінанси	4	15	4	707	108

Джерело: Складено автором на основі даних [4].

Якщо говорити про приріст франчайзингових точок в Україні за 2011 рік, то за даними Асоціації франчайзингу, у торгівлі він становив 100%, у сегменті послуги – 37%, а кількість точок громадського харчування зросла на 28%, щодо виробництва, то його приріст становив 44%. Дані показники також є свідченням поступового та динамічного розвитку франчайзингових стратегій в українській економіці.

Станом на 2012 рік на ринку України представлено 101 діючих європейських франчайзерів, 45 – з країн СНД, 25 – американських, 7 – азійських та 3 австралійські бренди. Найбільшу ж частку в нашій економіці займають бренди походженням з України, їхня кількість становить 233. Частково така ситуація зумовлена простотою виходу на український ринок саме вітчизняних підприємств, оскільки від них вимагається мінімальна адаптація свого франчайзингового пакета до місцевих умов. Крім того, низка відомих іноземних франчайзерів («Макдональдс», «Кока-кола») відкривають на території України свої власні підприємства, не використовуючи франчайзингову форму розширення діяльності, пояснюючи це: недосконалістю українського законодавства; відсутністю достатньо кваліфікованих потенційних франчайзі; неготовністю вітчизняних підприємців чітко дотримуватись встановлених франчайзингових стандартів діяльності. Франчайзинг є надзвичайно перспективним напрямком в українській економіці, він вигідний не тільки великим компаніям, а й самим регіонам. З появою в регіоні нового продукту або послуг на його території створюються нові підприємства, які забезпечують зайнятість населення, збільшується активність приватних інвесторів, спостерігається зростання обсягу податкових надходжень.

Зацікавленість в появі, розвитку та процвітанні нових франчайзингових точок на регіональному рівні можна пояснити тим, що франчайзинг може виступати як один із найефективніших методів активізації регіональної інфраструктури. Сьогодні, франчайзинг в Україні представлений в таких галузях, як торгівля, громадське харчування, надання послуг індивідуальним споживачам та суб'єктам підприємництва, виробництво. На теренах України розміщено велику кількість франчайзингових підприємств іноземного походження. З українськими ринками тісно співпрацює низка світових компаній, які охоче пропонують свої франшизи на наших ринках. Європейські фірми становлять 19% на ринку України, присутність брендів країн-учасниць СНД становить 12%, американських брендів – 4%, азійських брендів – 2%, брендів інших країн – 4%. З-поміж найвідоміших європейських брендів представлених на українському ринку є такі: MANGO, Broadway, Reserved, TomTailor. Російська Федерація представлена такими брендами як: TeleTrade, Вундеркінд, Спортландія та INVITRO, іншими відомими азійськими брендами є: HELEN DORON EARLY ENGLISH, ColombianoCoffeeHouse, американські бренди представляють Columbia, SIGNARAMA, SILVER STAR, Gold'sGym (табл. 2).

Таблиця 2.
Умови придбання та використання іноземних франшиз,
що запропоновані до продажу в Україні у 2012 році

Назва	Країна походження	Початок діяльності в Україні/рік	Інвестиції/\$
Grillmaster	Німеччина	2010	80000-100000
TomTailor	Німеччина	2000	50000
BioQual	Португалія	2002	70000-90000
NBB NationalBusinessBrokers	Португалія	2010	190000-200000
ChipsAway	Англія	2006	35000-40000
ElementCosmeticsStudio	Словаччина	2011	160000-165000
MortimerEnglishClub	Німеччина	2010	12000-15000
Attirance	Латвія	2007	20000-25000

Назва	Країна походження	Початок діяльності в Україні/рік	Інвестиції/\$
Majorica	Іспанія	2010	30000-45000
POS Silver	Австрія, Франція, Італія	2004	25000-30000
SPAR	Нідерланди	2001	120000-130000
Dessange	Франція	2008	380000-500000
KickPointFun&football	Німеччина	2004	3000-3500
MANGO	Іспанія	2000	260000-32000
Kenvelo	Чехія	2000	50000-70000
Reserved	Польща	2004	100000
Broadway	Німеччина	2000	50000-70000
MAVI	Туреччина	2004	50000-70000
SILVER STAR	США	2010	80000-150000
VIANOR	Фінляндія	2001	30000-35000
TeleTrade	Росія	2009	15000-18000
Вундеркінд	Росія	2004	7000-15000
Спортландия	Росія	2005	150000-200000
Columbia	США	1996	85000-100000
SIGNARAMA	США	1987	4000-5000
INVITRO	Росія	2005	45000-50000
Мастерфайбр	Австралія	2003	50000-80000
Gold's Gym	США	1980	1000000-1500000
HELEN DORON EARLY ENGLISH	Ізраель	1985	12000-15000
International Kids Club	США	2000	10000-20000
Colombiano Coffee House	Ліван	2006	135000-150000

Джерело: Складено автором на основі даних [4].

Швидкому поширенню франчайзингової системи ведення бізнесу сприяє присутність на українському ринку франчайзингу іноземних компаній. Саме цей чинник дозволить українським підприємствам з часом накопичити досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, а також створить передумови для більш широкого розвитку догвірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні [2].

Однак на шляху просування іноземних компаній на українські ринки існують деякі перешкоди, які насамперед стосуються необізнаність українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу, недосконалість нормативно-правової бази, відсутність практики апробації бізнесу, нестабільність та непередбачуваність розвитку української економіки, відсутність у більшості підприємців необхідного стартового капіталу і належного досвіду використання франчайзингової форми співробітництва, високий ступінь недовіри до франчайзингової форми організації підприємницької діяльності.

Підсумовуючи, слід зазначити, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямком в економічній діяльності та в найближчі роки буде спостерігатися ще більше зростання цього сегменту. Адже, франчайзинг має ряд переваг, які дозволяють знизити операційні витрати та підвищити ефективність виробничої діяльності, що особливо важливо для України в сучасних умовах. Для вирішення існуючих у цій сфері проблем необхідно: лобювати у Верховній Раді створення закону про франчайзинг, оскільки для полегшення ведення комерційної діяльності та функціонування будь-якого бізнесу потрібно мати ефективне та надійне правове поле; створити орган контролю за діяльністю ринку франчайзингу; надати можливість застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку. Загалом, система франчайзингу надає ряд переваг, які дозволяють більш ефективно організувати бізнес з меншими затратами, що підвищує конкурентоспроможність української економіки.

Література

1. Кузьмін О., Мирончук Т., Салата І., Марчук Л. Франчайзинг: Навч. Посіб. / За ред. О. Кузьміна. – К.:Знання,2001. – 267 с. – ISBN 978-966-346-682-8
2. Виноградська А. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія / А.Виноградська – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с. – ISBN 966-8365-12-7.
3. МОРС – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://issuu.com/franchising.org.ua/docs/mors_05.
4. 4.Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/catalog/10>.

Макеєнко Н. Ю.*

ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ПОКРИТТЯ

У статті розглядається економічна сутність бюджетного дефіциту, тенденції його розвитку, розкрито основні причини та фактори, що впливають на виникнення та джерела фінансування дефіциту бюджету як показника незбалансованості доходів і видатків в умовах ринкової економіки. Визначено вплив дефіциту державного бюджету на розвиток економіки країни.

Ключові слова: бюджет, державний бюджет України, доходи бюджету, видатки бюджету, дефіцит державного бюджету України, фінансування державного бюджету, фінансування дефіциту.

В статье рассматривается экономическая сущность бюджетного дефицита, тенденции его развития, раскрыты основные причины и факторы, влияющие на возникновение и источники финансирования дефицита бюджета как показателя несбалансированности доходов и расходов в условиях рыночной экономики. Определено влияние дефицита государственного бюджета на развитие экономики страны.

Ключевые слова: бюджет, государственный бюджет Украины, доходы бюджета, расходы бюджета, дефицит государственного бюджета Украины, финансирование государственного бюджета, финансирования дефицита.

The article deals with the economic substance of the budget deficit, its trends, the basic causes and factors that influence the occurrence and sources of financing the budget deficit as an indicator of imbalance of revenues and expenditures in a market economy. It explores the influence of the budget on the economic development of the country.

Keywords: budget, state budget of Ukraine, government revenues, expenditures, deficit of the state budget of Ukraine, financing the state budget.

Постановка проблеми: Дефіцит державного бюджету є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку. Державний бюджет є ключовим елементом функціонування економіки країни та відображенням як позитивних, так і негативних тенденцій з якими стикається ринкова економіка у своєму розвитку. Недосконалий розвиток бюджетної системи будь-якої держави може негативно вплинути на розвиток соціально-економічної сфери та життєвий рі-

* студентка IV курсу, спеціальність "Фінанси та кредит", Фінансово-правового коледжу, Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: к.екоп.н., Іскренко Л.П.

вень громадян. Тому в умовах поглиблення економічних реформ важливого значення набуває пошук теоретичних і практичних шляхів стабілізації і розвитку економіки України. Одним з основних напрямків наукових досліджень у сучасних умовах є дослідження процесу формування дефіциту бюджету і розкриття джерел його фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Найчастіше питання формування бюджету с дефіцитом розглядають виключно з позиції негативних наслідків такого рішення для економіки. Окремі науковці пропонують відмовитися від

використання такого інструменту державної фінансової політики, як дефіцит бюджету [3, с. 52]. У зарубіжних країнах прихильники жорсткої бюджетної політики навіть вимагають конституційної заборони дефіцитного фінансування (за винятком воєнного часу) [6, с. 86]. Слід зазначити, що при цьому формування бюджету без дефіциту розцінюється як одне з найважливіших завдань у проведенні державної політики.

Науковим дослідженням питань бюджету присвячені праці О. Д. Василика, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, А. І. Даниленка, А. О. Єпіфанова, О. Д. Заруби, В. І. Кравченка, І. І. Лукінова, А. М. Мороза, В. П. Москаленка, Г. О. П'ятаченка, М. І. Савлука, І. В. Сало, В. М. Суторміної, Ю. В. Тимошенко та інших. Проблеми бюджету, фінансового планування обґрунтовуються також у працях російських вчених А. М. Александрова, Е. О. Вознесенського, В. П. Дяченка, Є. В. Коломіна, С. І. Лушіна, Л. П. Павлової, В. М. Радіонової, М. Г. Сичова та ряду інших.

Так, аналізуючи праці дослідників можна зазначити, що у працях вітчизняних і зарубіжних науковців дефіцит державного бюджету зводиться до перевищення видатків над доходами. Таке ж трактування міститься і в Бюджетному кодексі України (ст. 2). Проте, у більшості випадків, не визначається, які доходи і які видатки беруться до уваги при визначенні такого поняття. У працях окремих дослідників можна простежується намагання скорегувати подібне положення. Зокрема, В. Федосов, В. Опарін і С. Львовчкін вважають, що «...під бюджетним дефіцитом, незалежно від того, як його визначають, розуміють перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі» [7, с. 93]. С. Ковальчук та І. Форкун розглядають бюджетний дефіцит як «перевищення видатків над постійними доходами бюджету, якими є податки і обов'язкові платежі, що згідно з бюджетною класифікацією віднесені до доходів бюджету» [3, с. 55]. На переконання Ц. Огня, наявність «дефіциту свідчить про перевищення попиту у здійсненні видатків над пропозицією держави з мобілізації доходів бюджету. Профіцит бюджету є свідченням перевищення пропозиції держави в мобілізації доходів бюджету над попитом у здійсненні видатків у процесі виконання зобов'язань держави» [4, с. 83].

Невирішена частина загальної проблеми: Дефіцит бюджету здійснює все більший вплив на розвиток країни, особливо в умовах нестабільності та економічних криз. Фінансування дефіциту бюджету є ще одним відображенням державного боргу, що при великих його обсягах, стає тягарем для економіки. Держава змушена здійснювати значні видатки для обслуговування боргу, що відбувається в рахунок коштів, які могли бути використані на розвиток та інвестиції. Таким чином, збалансування бюджету та ефективне управління його дефіцитом могло б забезпечити значний обсяг коштів для інвестиційної діяльності держави та розвитку соціально-економічної сфери.

Метою статті є визначення економічної природи дефіциту державного бюджету, тенденції його розвитку та розкриття основних чинників виникнення та джерела фінансування бюджетного дефіциту.

Виклад основного матеріалу: Протягом багатьох століть видатні вчені ретельно досліджували бюджетну рівновагу. Спочатку дисбаланс доходів та видатків бюджету країни,

а як наслідок і бюджетний дефіцит сприймався науковцями та політиками досить критично. Вважалося, що найкращим бюджетом є збалансований бюджет. Однак з розвитком світової економіки вчені прийшли до висновку, що дефіцитний бюджет в умовах «нормального» дефіциту є адекватним явищем. Він стимулює економіку країни до розвитку та пошуку нових альтернативних шляхів «фінансової еволюції». Початковою стадією бюджетного процесу є складання бюджету держави, де зазначаються пріоритетні напрямки розвитку, визначаються стратегічні завдання та на їх основі формуються тактичні цілі. Відповідно до цього визначаються і напрями бюджетної політики та обсяг коштів, що необхідний державі для здійснення своїх функцій та поставлених завдань.

Бюджет держави характеризується великими масштабами, складною структурою джерел надходжень коштів та ціль вис спрямуванням отриманих ресурсів. Напрями використання коштів державного бюджету визначаються щорічними законами про Державний бюджет України, рух коштів фонду відображається в основному фінансовому плані України. Таким чином, державний бюджет, як і всі інші фінансові плани, має бути збалансованим, тобто обсяг доходів — дорівнювати обсягу видатків [8, с. 190].

Зведення бюджету з дефіцитом, яке передбачає проведення операцій з фінансування бюджету, не є свідченням його незбалансованості. На це звертають увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Так, за визначенням В. М. Опаріна, «бюджет не може бути незбалансованим (дефіцит не є ознакою незбалансованості, а лише показує співвідношення між податковими і позиковими фінансами) чи необґрунтованим» [5, с. 210].

У західній економічній теорії прийнято вважати, що збалансований бюджет забезпечується відповідністю у обсягах та у часі запланованих видатків отриманим доходам. І саме такий збалансований бюджет прийнято вважати бездефіцитним. Проте, на практиці у розвинутих країнах бюджети зводяться з дефіцитом, при тому що вони не розглядаються як незбалансовані. У Європейському Союзі бюджет визнається збалансованим, коли виконуються два обмеження: на обсяги дефіциту (3 % ВВП) і на величину боргу (60 % ВВП). Тому можна зазначити, що поняття збалансованості бюджету змінює своє початкове значення. [3, с. 54].

В Україні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим, що економіка потребує значних та рішучих реформ, фінансування розвитку інфраструктури та забезпечення гідного рівня життя населення. Це вимагає додаткових коштів, що мають використовуватись з метою більш активного використання економічного потенціалу країни.

У таблиці 1 представлені основні показники державного бюджету України за 2006-2011 роки та динаміка дефіциту бюджету.

Таблиця 1
Динаміка дефіциту бюджету за 2004-2011 роки, млрд. грн.

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Показник								
Доходи і повернення кредитів до державного бюджету	71,1	106,6	134,3	167,2	232,4	213,6	244	316,9
Видатки і надання кредитів з державного бюджету	81,3	114,6	138,1	177	244,9	249,1	308,3	340,9
Дефіцит державного бюджету	10,2	7,9	3,8	9,8	12,5	35,5	64,3	23,6

Джерело: [9, ст. 46-49]

Так, у 2011 році дефіцит державного бюджету склав 23,6 млрд. грн., що становить 60,7% встановленого граничного розміру. Порівняно з 2010 роком розмір дефіциту зменшився на 40,7 млрд. грн., або у 2,6 рази, а порівняно з 2009 роком — на 33,5%.

У таблиці 2 розглянуто показники фінансування Державного бюджету України за 2004-2011 роки

Таблиця 2
Показники фінансування Державного бюджету України за 2004-2011 роки

Показник	Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальне фінансування, млрд. грн., у т.ч.:		10,2	8	3,8	9,8	12,5	19,9	64,3	23,5
- загальний фонд		10,4	8,6	4,8	11,4	9,7	16,1	30,7	20,9
- спеціальний фонд		-0,2	-0,6	-1	-1,6	2,8	3,8	33,6	2,6
Фінансування за борговими операціями, млрд. грн.		1,1	-0,5	2	3,9	27,3	65,8	97,6	35
Запозичення, млрд. грн., у т.ч.:		10,3	13,8	11,9	10,4	33,3	97,1	124,3	80,6
- внутрішні запозичення		4,1	6,9	1,6	3,6	27,1	55,1	70	53,4
частка, %		39,7	50	13,4	34,6	81,4	56,7	56,4	66,3
- зовнішні запозичення		6,2	6,9	10,3	6,8	6,2	42	54,2	27,2
частка, %		60,1	50	86,6	65,4	18,6	43,3	43,6	33,7
Погашення, млрд. грн., у т.ч.:		-9,2	-14,3	-9,9	-6,5	-6	-31,3	-26,7	-45,6
- внутрішні зобов'язання		-3,7	-8,3	-4,2	-2,4	-3,7	-17,9	-19,7	-32,1
частка, %		40,2	58	42,4	36,9	61,7	57,2	73,8	70,4
- зовнішні зобов'язання		-5,5	-6	-5,7	-4,1	-2,3	-13,4	-7	-13,5
частка, %		59,8	42	57,6	63,1	38,3	42,8	26,2	29,6
Надходження від приватизації державного майна, млрд. грн.		9,5	20,8	0,6	2,5	0,5	0,8	1,1	11,5
Фінансування за активними операціями, млрд. грн.		-0,4	-12,3	1,2	3,4	-15,3	-46,7	-34,4	-23

Джерело: [10, ст. 59; 9, ст. 46-49]

У цілому, структура джерел фінансування протягом 2004-2011 років не відображає сталої тенденції. У 2011 році суттєво зменшено розрив між обсягами запозичень та погашенням боргу (на 64,1%) до 35,1 млрд. грн. порівняно із 97,6 млрд. грн. у 2010 році. Таке зменшення позитивно вплинуло на ефективність використання залучених коштів. Так, дефіцит загального фонду бюджету лише не суттєво (на 1,8%) перевищував капітальні видатки, а поточні видатки забезпечені доходами бюджету. Для порівняння у 2010 році на капітальні видатки загального фонду було спрямовано лише 11,9% загальної суми дефіциту. Отже, у 2011 році забезпечено більш ефективне збалансування витрат в межах реальних джерел фінансування.

Як видно з таблиці 2, запозичення до державного бюджету здійснено у сумі 80,6 млрд. грн. і порівняно з показниками 2010 року зменшились на 35,1%. Запозичення були здійснені, зокрема:

- Здійснення платежів з погашення державного боргу – 44,9 млрд. грн.;
- Фінансування дефіциту загального фонду бюджету – 4,8 млрд. грн.;
- Збільшення статутного фонду НАК «Нафтогаз України» на суму 12,5 млрд. грн.;

- Передачі Аграрному фонду на умовах кредитування – 5,0 млрд. грн.;
- Капіталізація ПАТ «Укргазбанк» на суму 4,3 млрд. грн., ПАТ «Родовід банк» - 4,0 млрд. грн., та ПАТ «Державний ощадний банк України» - 0,6 млрд. грн.;
- Реалізації інституційних та інвестиційних проектів (кошти міжнародних організацій економічного розвитку) – 4,6 млрд. грн. що у 1,8 рази більше, ніж у 2010 році.

Внутрішні запозичення були здійснені у сумі 53,4 млрд. грн. (до загального фонду – 48,4 млрд. грн.) і зменшилися на 23,7%. На зовнішньому ринку було залучено 27,3 млрд. грн., що майже удвічі менше ніж у 2010 році. Погашення боргу здійснено у сумі 45,6 млрд. грн., що становить 73,2% річного планового обсягу та більше аналогічного показника 2010 року у 1,7 рази. Погашення внутрішнього боргу становило 32,1 млрд. грн., або 70,5% від річного планового обсягу, зовнішнього боргу – 13,5 млрд. грн., або 54,7% планового обсягу на рік.

Як свідчать дані таблиці 2, частка внутрішніх запозичень складає 66,2% у 2011 році, що більше показника 2010 року на 9,8 в.п., зовнішніх – 33,8%. Виконання річного планового показника за внутрішніми запозиченнями становить 74,7%, за зовнішніми запозиченнями – 61,0%. На платежі за внутрішнім боргом припадає більше ніж дві третини загального обсягу платежів з погашення боргу.

Відповідно до даних таблиці 2, по загальному фонду бюджету у 2011 році профінансовано дефіцит у сумі 20,9 млрд. грн., або 62,8% планового річного показника. [9, ст. 46-49]

Звертаючи увагу на державний борг України, що тісно пов'язаний із суттю дефіциту бюджету, слід відмітити, що найбільші платежі України за обслуговуванням боргу припадають на 2011 і 2013 роки - відповідно 53,5 млрд. грн. і 55,2 млрд. грн.

В 2012 році прогнозується, що обсяг виплат за державним боргом становитиме 47,8 млрд. грн., а в 2014-2015 роках він зменшиться до 39 млрд. грн. В 2011 і 2012 роках основний обсяг виплат припадає на внутрішній борг: відповідно 39,1 млрд. грн. і 27,6 млрд. грн., тоді як у 2013 і 2014 роках - на зовнішній: відповідно 36,6 млрд. грн. і 23,5 млрд. грн., а в 2015 роках виплати по них будуть майже рівними.

Примітно, що розміщення короткострокових облігацій внутрішньої державної позики в 2010 році призвело до того, що в наступному році виплати по них складуть 25,4 млрд. грн., або майже половину всіх виплат за державним боргом.

Якщо припустити, що Україна припинить запозичення, то в 2016 році обсяг її виплат з державному боргу скоротиться до 25,8 млрд. грн., в 2017 році - до 24,7 млрд. грн., а наприкінці наступного десятиліття країні необхідно буде виплатити по 19 млрд. грн. в 2018 і 2019 роках і 22,4 млрд. грн. в 2020 роках.

Після цього щорічні виплати впадуть до 4,6-4,1 млрд. грн. на 2020-2021 роках і 2,3-1 млрд. грн. - в 2023-2029 роках. З 2030 року по 2038 виплати поступово зменшуються з 0,9 млрд. грн. до 0,4 млрд. грн., в 2039 падають до 0,1 млрд. грн., після чого єдину велику виплату України повинна буде здійснити МВФ в 2060 році - 15,3 млрд. грн. [11]

Основною причиною такого боргового тягаря для України є дефіцит бюджету. Дефіцит бюджету є важливим інструментом фінансової політики, який впливає на соціальний та економічний розвиток країни. Так, дефіцит бюджету може бути передумовою для розширення видатків держави і відповідно розвитку економіки. Проте, при значному розмірі дефіциту мають місце негативні наслідки, що перевищують заплановані покращення. Поряд з дефіцитом бюджету визначають іншу категорію – збалансованість бюджету.

Розглядаючи міжнародний досвід, можна зазначити, що в роки фінансових криз одні країни мають збалансований чи профіцитний бюджет (Бразилія, Філіппіни), а інші країни зводять свої бюджети з дефіцитом 6-13% ВВП (Росія, Туреччина). Більшість країн утри-

мують дефіцит в межах 3-4%, або ж під тиском МВФ змушені скорочувати його до рівня 1,5-2,5% ВВП. [2, ст. 48-56].

В умовах сучасної глобалізації світової економіки та міжнародних взаємозв'язків особлива увага припадає заходам, які необхідно здійснити Україні для отримання членства в Європейському Союзі. Основними вимогами до країн, що мають намір отримати членство в ЄВ є:

- стабільність цін: середній річний рівень інфляції в окремій країні не має перевищувати відповідний рівень трьох країн ЄС із найкращими показниками і не може бути вищий за 1,5 %;
- "бездефіцитність бюджету": внутрішній борг окремої країни не перевищує 60 % ВВП, а зовнішній — 3 %;
- збалансованість процентних ставок: їхній середній річний рівень в окремій країні не має перевищувати відповідний рівень країн ЄС із кращими показниками і не може бути вищий за 20 %;
- стабільність валютних курсів: валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС.

Тому Україна має здійснити заходи щодо збалансування бюджету, який нині є дефіцитним та покривається за рахунок значних зовнішніх запозичень.

У світовій практиці розглядають три підходи до збалансування державного бюджету: збалансування на щорічній основі, збалансування в ході економічного циклу і збалансування на основі функціонування фінансів.

Перша концепція розглядає ситуацію, коли в економіці має місце тривалий період безробіття та зниження доходів до бюджету. Тоді, з метою збалансування бюджету держава має або збільшити податки, або зменшити власні видатки. Проте, дані заходи навіть у своєму поєднанні мають стримуючий характер для ділової активності і зменшує сукупний попит. З іншого боку, дана концепція розглядає інфляційні процеси, в наслідок яких зростають грошові доходи та автоматично підвищуються податкові надходження до бюджету. В цьому випадку з метою збалансування бюджету та ліквідації майбутніх надлишкових надходжень, держава має зменшити податкові ставки та збільшити державні видатки. Однак кожний з цих заходів зумовить зростання ділової активності, зайнятості і в кінцевому результаті не зменшить інфляцію, а лише посилить її тиск на економіку. Отже, концепція щорічного збалансування бюджету не є економічно ефективною та має суттєві суперечності, що не дозволяє забезпечити стабільність економіки в довгостроковому періоду.

Друга концепція, збалансування бюджету на циклічній основі, має протилежний характер. Основна ідея даної концепції передбачає, що уряд реалізовує анти циклічну політику паралельно зі збалансуванням бюджету. При такому підході бюджет збалансовується не щорічно, а впродовж економічного циклу. Тобто для того щоб протистояти спаду економіки, уряд має зменшити податки та збільшити державні видатки. Отже, фактично цілеспрямовано збільшується бюджетний дефіцит, проте водночас стимулюється ділова активність і підприємництво. В такому випадку робиться ставка на майбутнє та мається на меті покрити дефіцит за рахунок нової вартості, що буде створена завдяки стимулюванню економіки. Протягом наступного інфляційного піднесення буде доречно збільшити податкові ставки та зменшити державні видатки. Це дасть змогу вилучити з обігу надлишкову частину грошової маси та створити бюджетний залишок, покриє витрати бюджету під час спаду.

Проте дана концепція має певні недоліки. Першим недоліком можна визначити, що підйоми та спади в економічному циклі найчастіше не однакові як за глибиною, так і за тривалістю. Тому тривалий спад, після якого буде короткий підйом призведе до значного

збільшення державного дефіциту. Другим серйозним питанням, що розглядається в рамках даної концепції є переваги, що можна отримати внаслідок інфляції. Непередбачувана інфляція дає вигоду позичальникам за рахунок кредиторів, оскільки сума кредиту, що буде повертатися втратить свою реальну вартість. Тому держава також може отримати вигоду від інфляції. В силу збільшення дефіциту бюджету у держави накопичується значна сума державного боргу. Інфляція дає змогу сплатити борги грошима, що втратили частину своєї купівельної спроможності. При інфляції зростають податкові надходження, а розміри державного боргу не збільшуються. Це означає, що через інфляцію уряд має змогу зменшити реальну величину внутрішнього державного боргу та істотно полегшити його сплату.

Основною ідеєю концепції збалансування державного бюджету на основі функціональних фінансів є надання першочерговості питанню стабілізації та оздоровлення економіки. При цьому проблема збалансування державного бюджету є другорядною. Відповідно до цієї концепції, питання пов'язані з дефіцитом бюджету є незначними порівняно з більш бажаною альтернативою – стабільним розвитком економіки.

Аналізуючи економіку України, можна зазначити, що економічна ситуація характеризується скороченням виробництва в усіх галузях, зростає частка тіньового капіталу, і відповідно держава не спроможна повністю фінансувати соціальні та економічні програми. Тому найбільш прийнятною для української економіки буде орієнтація на розвиток країни та використання концепції збалансування бюджету на основі функціональних фінансів. [1, ст. 108]

Висновки: Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економіко-соціальне становище країни. Розглянувши природу бюджетного дефіциту, його динаміку та джерела фінансування, можна виділити наступні рекомендації:

- планування бюджету має носити довгостроковий характер. Тобто має бути розроблена програма розвитку на середньостроковий період і бюджет повинен формуватися з урахуванням напрямків такого плану.
- ресурси, що залучаються до державного бюджету з метою фінансування, доцільно направляти на посилення інвестиційної діяльності країни, а не на покриття споживчих витрат державного бюджету. Це дасть змогу розвивати економіку та відповідно мобілізувати до бюджету більше податкових надходжень, що в перспективі зменшать необхідність в використанні позик для покриття дефіциту бюджету.
- погашення боргових зобов'язань держави повинно бути помірним та не перевантажувати бюджетну систему.
- слід здійснювати антиінфляційні та антимонопольні заходи з метою стабілізації та фінансового розвитку країни.
- створити сприятливі умови для виходу інвесторів на українська ринки. Так, частина великих проектів буде профінансована не за рахунок видатків бюджету, а за кошти інвесторів.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний менеджмент: Підручник. Автор: В. Опарін, В. Федосов, Л. Сафонова та ін. - К: КНЕ, 2004.
2. Вахненко Т. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи / Т. Вахненко // Економіст. - 2009. - №3, ст. 48-56
3. Кудряшов В. Фінансування дефіциту державного бюджету / В. Кудряшов // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 52–64.,с. 52

4. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія і практика / Ц. Г. Огонь. — К. : Київ. нац. економ. ун-т, 2003. — 579 с., с. 83
5. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В. Опарін. — К. : Київ. нац. економ. ун-т, 2005. — 239 с., с. 210
6. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник та Р. Сільської. — К. : Основи, 1998. — 854 с., с. 86
7. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за наук. ред. В. Федосова. — К. : Київ. нац. економ. ун-т, 2002. — 387 с., с. 93
8. Юрій С. І. Фінанси / С. І. Юрій, В. М. Федосов ; Тернопільськ. нац. екон. унт. — К. : Знання, 2008. — 611 с., с. 190
9. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік/ [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — К., 2011 — 96 с.
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік./Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International — К.: 2008. — 136 с.
11. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України - - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

ЗМІСТ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Макогон Ю.В., Хаджинов И.В. Членство України во Всесвітній торговій організації: виклики сучасності.....	3
Сніжко О.В. Методологічні принципи дослідження фінансового розвитку.....	9
Івашенко О.А. Місце КНР в світовому інтеграційному просторі.....	18
Кузнєцова Н.В. П'ятидесятирічний досвід країн ОЕСР (1961 – 2011рр.) у сфері фінансової лібералізації.....	25
Литвиненко Н.П., Лукашук О. Сутність та значення ТНК на сучасному етапі розвитку світового господарства....	37
Резникова Н.В. Проблема пошуку нового балансу сил в умовах біполярної валютної системи.	46
Прохорова М.Е., Матвієнко А. В. Рух робочої сили у Європейському Союзі в умовах фінансової кризи.....	53
Шнирков О.О. Рівні тарифного захисту країн Митного союзу та України.....	63
Лазебна І.В. Вплив імпорту та експорту на розвиток внутрішнього ринку України в умовах членства в СОТ.....	68
Торб`як М.П. Державна регіональна політика в Україні за умов глобальних трансформацій.....	74
Овчарова Л.П., Бодєко В.П., Охріменко Н. О. Торгово-економічні відносини між Україною та Болгарією на сучасному етапі.....	81
Рак Ю.А. Основні тенденції розвитку світового ринку консалтингових послуг.....	91

Карп'юк О.П.	
Інноваційна діяльність за умов глобалізаційних викликів.....	98
Косьміна В.В.	
Теоретичні основи дослідження експортних операцій ТНК.....	107
Підчоса О.В.	
Глобальний вартісний ланцюг нафтогазової галузі.....	114
Поштар Є.	
Валютно-фінансова інтеграція єс і перспективи розвитку європейської фінансової конвергенції.....	122
Решетнікова Л.М.	
Аналіз рівня конкурентоспроможності сфери туризму України.....	128
Ходико Д.І.	
Міжнародна торгівля правами на викиди парникових газів в контексті політики стійкого розвитку.....	134
Ясько Ю.І.	
Цілі та інструменти конкурентної політики держави в умовах глобалізації.....	142
Огінок С.В.	
Франчайзингова стратегія просування іноземних компаній на ринок України.....	148
Макеєнко Н. Ю.	
Дефіцит державного бюджету України та джерела його покриття.....	154

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 108

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р юрид. наук, доц. Бірюков О.М.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 9 від 23 квітня 2012 року.**

Підписано до друку 27.04.2012.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25